

Bram Bouwens, *Makelaars in kennis. De geschiedenis van Swets & Zeitlinger, 1901-2014* (Amsterdam: Amsterdam University Press, 2022). 176 p. ISBN 9789463729161.

DOI: 10.52024/tseg.13032

Swets en Zeitlinger was in de twintigste eeuw een van de belangrijkste leveranciers van boeken en tijdschriftabbonnementen aan universiteiten en andere wetenschappelijke instellingen. Rond 2000 was het zelfs, met 1,5 miljoen verkochte abonnementen en verkoopkantoren in zestien landen, de grootste 'subscription agent' ter wereld. Ruim een decennium later, in 2014, ging dit indrukwekkende bedrijf toch falliet. Bram Bouwens heeft de groei, bloei en ondergang van de onderneming in krap 150 pagina's voorbeeldig beschreven en geanalyseerd, vooral op basis van het bedrijfsarchief. Er is nog maar weinig literatuur over deze bedrijfstak, die zowel interessant is voor de ontwikkeling van de wetenschappelijke communicatie als voor de geschiedenis van internationaal ondernemerschap (uitzonderingen zijn o.a. Jongschaap over het aan Swets verwante Martinus Nijhoff, en het in dit tijdschrift (3/2006) besproken boek van Johannes en Cohen de Lara, *Van Haarlem tot Manhattan*, over VNU, eveneens een Nederlandse uitgevermultinational, maar met een heel andere markt). Daarom vertelt deze studie veel meer dan de geschiedenis van één bedrijf.

Twee grote lijnen structureren Bouwens' verhaal. De eerste is de ontwikkeling van Swets' belangrijkste afzetmarkt: die voor wetenschappelijke literatuur. In 1901 richtte Adrianus Swets, aannemerszoon en boekenwurm, de boekhandel op, samen met zijn Oostenrijkse vriend Heinrich Zeitlinger, die al na een paar jaar het bedrijf verliet. Swets specialiseerde zich in wetenschappelijke boeken en tijdschriften, inclusief antiquarische boeken en oude tijdschriftjaargangen. Dat antiquariaat was belangrijk voor bibliotheken die hun collectie aan het opbouwen waren of wilden completeren. Van meet af aan bediende Swets, die als een traditionele gezelschap het vak had geleerd bij prominente uitgeverij in Nederland, Duitsland en Engeland, een internationale markt. Klanten in binnen- en buitenland waardeerden zijn vakkennis, snelle service en goed verzorgde catalogi. Het wetenschapsbedrijf en de universiteiten groeiden sterk in de westerse wereld en Swets' omzet groeide mee. Na de Tweede Wereldoorlog nam die ontwikkeling een nog hogere vlucht. Terwijl het bedrijf ook een boekhandel en een uitgeverij bezat, kwam het grootste deel van de inkomsten uit de verkoop van

tijdschriftabbonnementen. Omdat het aantal wetenschappelijke tijdschriften sterk toenam, lieten universiteitsbibliothecarissen zich graag de zorg van het bestellen en administreren van tijdschriften uit handen nemen. Door zijn grootschalige inkoop kon Swets kortingen bedingen bij de uitgevers. Ook leverde hij herdrukken van oude jaargangen van wetenschappelijke tijdschriften. Vanaf de jaren zestig verkocht het bedrijf daarnaast elektronische systemen aan bibliotheken ter ondersteuning van hun dienstverlening, bijvoorbeeld voor het toegankelijk maken van tijdschriftartikelen. Ook verzorgde Swets het overzetten van gedrukte informatie op microfiches. Vanaf de jaren zestig werden computers ingezet voor de eigen administratie en werd bibliotheeksoftware ontwikkeld en verkocht. Swets liep daarmee voorop in de wereld, wat het bedrijf een belangrijke voorsprong opleverde.

Door de komst van het internet keerde het tij. Uitgevers plaatsten nu databanken met inhoudsopgaven en volledige artikelen online en begonnen zelf de toegang tot die publicaties direct aan bibliotheken te verkopen, zonder tussenkomst van een *subscription agent*. Grote internationale uitgevers als Elsevier en Wolters Kluwer veroverden een deel van de markt. Met de komst van 'open access' betaalden auteurs (of hun financiers) voor de publicatie van artikelen, in plaats van bibliotheken. De abonnementenverkoop, de kurk waarop het bedrijf dreef, begon door deze ontwikkelingen dramatisch te dalen. De tijd van papieren publicaties en agenten die ze verkochten was voorbij, en de digitale diensten die ervoor in de plaats kwamen kenden veel lagere marges. Sommige concurrenten, zoals het Amerikaanse EBSCO, wisten zich aan te passen aan de nieuwe omstandigheden, Swets lukte dat niet (het zou interessant zijn Swets' ondergang, die in het boek bijkans onvermijdelijk lijkt, te vergelijken met het betreffende succes van sommige van zijn buitenlandse concurrenten.)

De tweede lijn is de bedrijfsvoering, met als dramatische wending de verandering van het familiebedrijf in een onderneming die geleid werd door professionele managers van buiten de familie, en die geleidelijk in het bezit kwam van investeringsmaatschappijen. Tot in de jaren zestig werd het bedrijf geleid door Swets' drie zoons en een van zijn dochters. Zij breidden de buitenlandse activiteiten uit, vooral in de Verenigde Staten, waar het academische bedrijf een stormachtige groei doormaakte. Investeringsmaatschappijen werden grotendeels gedaan uit eigen vermogen en de familieleden namen genoegen met beperkte winstuitkeringen. Vanaf de jaren zestig kwamen deskundigen van buiten de familie de leiding versterken, met name voor de automatisering, die een groot succes werd.

De waaier van activiteiten in verschillende delen van de wereld bemoeilijkt echter de centrale leiding. De spanningen in de familie die daar het gevolg van waren, namen eind jaren zestig toe maar werden, na een forse dip begin jaren zeventig, overstemd door een spectaculaire groei van het bedrijf, die aanhield tot in de jaren negentig en die, naast de tijdschriftenverkoop, vooral te danken was aan de verkoop van computersystemen aan bibliotheken.

Tegen het einde van de eeuw verkochten meerdere Swetsen hun aandelen, die sterk in waarde waren gestegen. De afstand tot het bedrijf nam toe, evenals de onenigheden over het te voeren beleid. Er was meer kapitaal nodig voor investeringen. Participatiebedrijven namen Swets geleidelijk over. Voor hen was het bedrijf een belegging die winst moest opleveren, of het nu bleef bestaan of werd verkocht; er was geen persoonlijke binding meer tussen het bedrijf en zijn managers. Dat leidde tot grote spanningen met familieleden die nog belangen in het bedrijf hadden. De strubbelingen rond financiering en management leidden ook tot uitstel van investeringen in nieuwe producten, die het bedrijf juist zo'n voorsprong hadden gegeven op zijn concurrenten. De financiële crisis vanaf 2008 deed de rest. De abonnementenverkoop daalde dramatisch en het bedrijf kwam in de rode cijfers. Het lukte de managers niet een nieuwe rol voor het bedrijf te vinden in het veranderende landschap van de wetenschappelijke communicatie. In 2014 ging Swets & Zeitlinger failliet.

Het bescheiden ogende boek is schitterend uitgegeven, met fraaie illustraties en grafieken die het betoog goed ondersteunen.

Dick van Lente, Technische Universiteit Eindhoven

Arnaud-Dominique Houte, *Propriété défendue. La société française à l'épreuve du vol, XIVe-XXe siècle* (Parijs: Galimard, 2021). 377 p. ISBN 9872072880667.

DOI: 10.52024/tseg.12998

Op 4 maart 1898 brengt rechter Paul Magnaud in heel Frankrijk een schok teweeg als hij weigert een 23-jarige dievegge een straf op te leggen. Louise Ménard heeft uit geldgebrek een brood gestolen omdat ze haar kinderen niet kon voeden. Volgens de rechter zou dat niet mogelijk moeten zijn in een goed georganiseerde samenleving. Het vonnis