

# Makelaars in kennis

DE GESCHIEDENIS VAN  
SWETS & ZEITLINGER  
1901-2014

Amsterdam  
University  
Press

BRAM BOUWENS

Makelaars in kennis



# Makelaars in kennis

---

DE GESCHIEDENIS VAN SWETS & ZEITLINGER,  
1901-2014

BRAM BOUWENS

Amsterdam University Press



Dit boek is tot stand gekomen met steun van de door de familie Swets opgerichte Stichting Manutius.

Afbeelding omslag: In opdracht van Swets & Zeitlinger vervaardigde de Duitse kunstenaar Heinz Sedlick posters die als relatiegeschenk zeer in trek waren.

Ontwerp omslag en binnenwerk: Margreet van de Burgt

ISBN 978 94 6372 916 1

e-ISBN 978 90 4855 506 2

NUR 694 | 696

© Bram Bouwens/Stichting Manutius/Amsterdam University Press, 2022

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Zoveel mogelijk is getracht de eventuele rechthebbenden van de afbeeldingen te achterhalen. Rechthebbenden die in dit verband niet zijn benaderd wordt verzocht zich met de uitgever in verbinding te stellen.



# Inhoudsopgave

<b>Inleiding</b>	7
<b>1 'Aldaar vergaart men boeken', 1901-1945</b>	12
Inleiding	13
Een internationale leerschool	13
Oprichting en beginjaren	21
Een waaier aan activiteiten	26
In een stroomversnelling	29
Uitgever aan de Keizersgracht	33
Internationale ambities en nationale relaties	36
De Tweede Wereldoorlog	40
Tot slot	48
<b>2 Groei volgens vertrouwde patronen, 1945-1970</b>	50
Inleiding	51
Het dagelijks werk	52
Personeel en productiviteit	56
De Amerikaanse markt	60
Schaalvergroting en concentratie	66
Familieperikelen	72
Tot slot	79
<b>3 Nieuwe wegen, 1970-1995</b>	80
Inleiding	81
Het eigen straatje	82
Achter de schermen van de automatisering	88
Abo's, subscriptions en 釀金	94
Concurrentie en samenwerking	103

Het einde van het familiebedrijf	108
Tot slot	114
<b>4 Het einde van een kennismakelaar, 1995-2014</b>	<b>116</b>
Inleiding	117
Op jacht naar nieuwe records	117
Schaalvoordelen door samenwerking	120
Botsende belangen	124
‘The business is unsustainable’	129
De onvermijdelijke exit	135
Van exit naar ondergang	137
Tot slot	142
<b>Slotbeschouwing</b>	<b>144</b>
Markt en maatschappij	145
Bedrijfsprocessen	147
Internationalisering	149
Familie en bedrijf	150
Tot slot	152
<b>Noten</b>	<b>154</b>
<b>Geraadpleegde literatuur</b>	<b>170</b>
<b>Register</b>	<b>174</b>



## Inleiding

De verspreiding van wetenschappelijke kennis heeft in de laatste decennia een ware revolutie doorgemaakt. De opkomst van het internet leidde tot een explosie aan publicaties die, al dan niet via *open access*, toegankelijk werden gemaakt voor een steeds groter publiek. Internet bood zowel auteurs als uitgevers ongekende kansen om informatie snel en goedkoop te verspreiden naar alle uithoeken van de wereld. Gedrukte boeken en papieren tijdschriften leken hun langste tijd te hebben gehad. Met de toenemende populariteit van het online publiceren stonden tijdschriftredacties, uitgevers en bibliotheken voor de vraag hoe zij de informatie-uitwisseling tussen auteur en lezer moesten vormgeven. Het antwoord op die vraag vergde een compleet andere organisatie van de markt, een organisatie die winnaars en verliezers zou kennen.

Dit boek gaat over één specifieke schakel in de keten van informatie-uitwisseling tussen wetenschapper en lezer: de tijdschriften-intermediair. Tijdschriften-intermediairs of *subscription agents* zijn veelal onzichtbaar, hun namen zijn bij het grote publiek onbekend. Toch speelden en spelen zij een belangrijke rol in de nationale en vooral ook internationale uitwisseling van wetenschappelijke literatuur. Zij onderhouden als het ware de logistieke keten tussen producent en consument. Intermediairs ontlenen hun bestaansrecht aan het uit handen nemen van de organisatie van de distributie van boeken en tijdschriften bij uitgevers en het selecteren en bestellen daarvan bij bibliotheken. Met hun inzicht in zowel de vraag- als aanbodzijde van de markt kunnen zij worden beschouwd als de smeeroilje in de verspreiding van wetenschappelijke kennis.<sup>1</sup> Als ‘makelaars in kennis’ staan zij voor de opgave om hun specifieke expertise in een commercieel succes te vertalen. Daarbij hebben ze vaak te kampen met het negatieve imago van een ‘parasiet’ die voor zowel producenten als consumenten kostenverhogend werkt. In dat opzicht is de positie van intermediairs vergelijkbaar met die van verzekeringsagenten of hypotheekbemiddelaars en andere tussenhandelaren.<sup>2</sup> In de internationale markt waarin de intermediairs in boeken en tijdschriften opereren, moeten zij dan ook voortdurend hun toegevoegde waarde bewijzen.

De abonnementenverkoop door intermediairs nam in de loop van de twintigste eeuw een steeds hogere vlucht. Aan het begin van de vorige eeuw telde Europa honderden



kleinere en grotere bedrijven die zich met de levering van wetenschappelijke boeken en tijdschriften bezighielden en academici en wetenschappelijke instellingen bedienden. Aanvankelijk was er van een duidelijke specialisatie geen sprake. Veel ondernemingen legden zich naast de tijdschriftendistributie toe op het verzamelen en verkopen van nieuwe en oude boeken en tijdschriften. Niet zelden combineerden zij hun functie als intermediair en antiquaar met een eigen uitgeverij. Lange tijd bleven dit vrij kleine bedrijven die een beperkte, maar vaak internationale klantenkring bedienden. Door specialisatie en concentratie ontwikkelden zich in de loop van de eeuw enkele grote, internationale spelers als Blackwell, Ebsco, Faxon, Dawson, Harrassowitz en ook het Nederlandse Martinus Nijhoff. Zij hadden vaak honderden medewerkers in dienst en omzetten die in de vele tientallen miljoenen liepen. Tot die wereldtop behoorde ook het in 1901 in Amsterdam opgerichte Swets & Zeitlinger.

Adrianus Swets en zijn Oostenrijkse vriend Heinrich Zeitlinger startten in dat jaar een bescheiden boekhandel die in de loop van de eeuw uitgroeide tot een van de meest toonaangevende subscription agents. De onderneming die begon als boekhandel en antiquariaat, was ook actief als uitgever. Swets en Zeitlinger ontwierp daarnaast allereerste producten voor hoofdzakelijk academische bibliotheken, maar zou vooral succesvol zijn in de verkoop van abonnementen. Aan het einde van de twintigste eeuw was er wereldwijd geen enkele onderneming die meer abonnementen van wetenschappelijke tijdschriften verkocht. Met een omzet van ruim 1 miljard gulden en een personeelsbestand van 1400 medewerkers was Swets & Zeitlinger een toonaangevende onderneming in de wereld van wetenschappelijke uitgaven. In deze studie staat de vraag centraal hoe deze relatief onbekende Nederlandse onderneming zich ontwikkelde van familiebedrijf tot multinational, tot grote bloei kwam en uiteindelijk toch niet in staat was het hoofd boven water te houden. De geschiedenis van Swets & Zeitlinger is zowel een successtory als een Griekse tragedie. Aan de hand van een viertal thema's wordt in deze studie het wel en wee van de onderneming in haar historische context geplaatst. Een eerste thema zijn de veranderende marktomstandigheden waaronder de onderneming opereerde. Welke plaats had de Nederlandse dienstverlener in de mondiale keten van wetenschappelijke informatievoorziening? Op welke wijze probeerde Swets & Zeitlinger zich strategisch op de markt te positioneren en hoe trachtte de onderneming haar concurrentiepositie op te bouwen, te handhaven en uit te breiden? Het tweede thema, dat inzoomt op de bedrijfsprocessen, sluit hier nauw op aan. Hoe werkte een intermediair? Op welke wijze probeerde de onderneming de producten en processen te verbeteren en hoe succesvol was zij daarmee? Liep de onderneming voorop en was er sprake van een *first mover advantage*, of was het meer een volger van nieuwe ontwikkelingen, die eerst de kat uit de boom keek? Een speciaal thema vormt vervolgens de internationalisering van het bedrijf. Voor Swets & Zeitlinger was Nederland te klein en al vanaf de oprichting bediende de onderneming klanten in het buitenland. In de loop van de eeuw veroverde Swets & Zeitlinger nieuwe geografische markten en

werd een wereldspeler. Hoe de van origine bescheiden Amsterdamse boekhandelaar erin slaagde een prominente plaats te verwerven in de wereld van wetenschappelijke publicaties, komt als derde thema uitgebreid aan de orde. Welke obstakels kwamen de medewerkers van de onderneming tegen bij hun reizen naar wetenschappelijke instellingen in de meest exotische landen? En hoe organiseerde Swets & Zeitlinger deze activiteiten die ertoe leidden dat het familiebedrijf een multinational van naam werd?

De rol van de familie Swets in het bedrijf vormt een laatste, maar niet minder belangrijk thema. Tot het midden van de jaren negentig was Swets & Zeitlinger een typisch familiebedrijf. Het eigendom was in handen van de familie en leden van de familie gaven leiding aan het bedrijf. Over het familiebedrijf is veel geschreven en het is duidelijk dat er zowel positieve als negatieve aspecten aan deze ondernemingsvorm verbonden zijn. De beeldvorming ten aanzien van het familiebedrijf veranderde in de loop van de twintigste eeuw eveneens. Familiebedrijven kenmerken zich in positieve zin doorgaans door de nadruk op continuïteit en een behoudend financieel beleid. Anderzijds kan de bedrijfsvoering verstoord worden door persoonlijke of familiale belangen.<sup>3</sup> In hoeverre dit het geval was bij Swets & Zeitlinger en hoe dit zijn weerslag had op de onderneming is tevens onderwerp van deze studie.

Over de geschiedenis van de intermediair als bedrijfstak is niet bijster veel geschreven en ook over het verleden van de belangrijkste concurrenten van Swets & Zeitlinger is weinig te vinden. Over Nederlandse ondernemingen zoals Sijthoff in Leiden, Thieme in Zutphen, Wolters en Noordhoff in Groningen, Kruseman in Haarlem en Van Stockum in Den Haag, is evenmin veel bekend. Een uitzondering vormt de belangrijkste Nederlandse concurrent van Swets & Zeitlinger. De geschiedenis van het al in 1853 in Den Haag opgerichte Martinus Nijhoff NV, werd in 2019 door Bob Jongschaap te boek gesteld. Ook Nijhoff startte als familiebedrijf en combineerde de verkoop van nieuwe en antiquarische boeken met het uitgeven van eigen publicaties en de lucratieve export van oude en nieuwe tijdschriften naar wetenschappelijke instellingen in andere delen van de wereld. Een deel van het concern zou uiteindelijk in 2002 opgaan in Swets & Zeitlinger. Hoewel Nijhoff onder andere door zijn uitgeefactiviteiten in Nederland een grotere naamsbekendheid had, zijn er veel parallellen te trekken met de geschiedenis van Swets & Zeitlinger.<sup>4</sup>

Voor het onderzoek naar de geschiedenis van Swets & Zeitlinger kon gebruik gemaakt worden van een belangrijk deel van het bedrijfsarchief dat door de familie werd verzameld. Dit archief is provisorisch ontsloten door W.A. Swets en bevond zich tijdens het schrijven van deze studie nog in zijn bezit. In de annotatie van dit boek zijn de door hem aangebrachte nummering en omschrijving van documenten gebruikt. Het is de bedoeling dat het archief te zijner tijd wordt overgedragen aan een openbare archiefbewaarplaats. Het archief omvat vele officiële documenten, notulen, reisverslagen, rapporten, zakelijke en persoonlijke brieven, kasboeken en kattenbelletjes. Doordat het archiefmateriaal lacunes vertoont is er over sommige periodes meer bekend

AMSTERDAM, 7 October 1901.  
VIJZELSTRAAT 67.

*M. H.*

Wij hebben het genoegen U kennis te geven, dat wij hier ter stede, **Vijzelstraat 67, bij de Heerengracht**, een handel in **Nieuwe en Oude Boeken** hebben gevestigd en richten hiermede het verzoek tot U, onze firma op Uwe verzendlijsten te plaatsen en ons Uwe uitgaven voor rekening en in commissie te leveren. De Ned. Uitgeversbond heeft ons in ons voornemen, om in het geregeld verkeer met den boekhandel te worden opgenomen, behulpzaam willen zijn.

Ofschoon ons doel is een algemeene boekhandel te drijven, willen wij ons in het bijzonder toeleggen op den verkoop van wetenschappelijke litteratuur. Eene ervaring in het vak, gedurende vele jaren in Nederland en in het buitenland verkregen, staat ons ten dienste en moge er toe bijdragen om onze werkzaamheid ook in het belang van de uitgevers te doen zijn. De eerstgenoemde firmant A. SWETS is bij de firma A. EELTJES te Rotterdam, MART. NIJHOFF te 's Hage, MAYER & MÜLLER te Berlijn en gedurende de laatste 9 jaren bij J. PARKER & Co. te Oxford werkzaam geweest. De firmant H. ZEITLINGER heeft, behalve bij verschillende Oostenrijksche boekhandelaars, bij MAYER & MÜLLER te Berlijn en gedurende de laatste 7 jaren bij H. SOTHERAN & Co. te Londen gewerkt

Wij verzoeken U in 't bijzonder ons thans catalogussen en lijsten van Uwe uitgaven, zoo volledig als mogelijk, per bestelhuis of per post toe te zenden.

Aanbiedingen en voorstellen, die aan den verkoop Uwer uitgaven bevordelijk kunnen zijn, zien wij nu en later gaarne tegemoet

Hoogachtend,

*Uw dw. Dienaren,*  
SWETS & ZEITLINGER.

In het najaar van 1901 maakten Adrianus Swets en Heinrich Zeitlinger de opening van hun winkel wereldkundig. De bescheiden boekhandel zou uitgroeien tot een multinationaal van formaat en een van de toonaangevende *subscription agents* in de wereld.

dan over andere. De vooroorlogse periode en de oorlog zelf zijn slechts schaars gedocumenteerd, maar over de naoorlogse periode tot het begin van de jaren negentig is veel materiaal bewaard. Hoewel het archief niet volledig is, zeker op boekhoudkundig en administratief vlak ontbreken documenten als jaarverslagen en jaarrekeningen, kon toch een relatief compleet beeld worden geschetst van het wel en wee van Swets & Zeitlinger. Naast het bedrijfshistorisch materiaal is gebruik gemaakt van relevante literatuur en het voor historici ondertussen onmisbare Delpher, de databank van kranten van de Koninklijke Bibliotheek.

Dit boek is tot stand gekomen met steun van de door de familie Swets opgerichte Stichting Manutius. Daarnaast kreeg de auteur alle medewerking van de familie die zeer was ingenomen met dit historisch onderzoek van het bedrijf dat hun (over-)grootvader in 1901 oprichtte en dat 113 jaar later failliet ging. Het onderzoek werd uitgevoerd onder de verantwoordelijkheid van het Onderzoeksinstituut voor Geschiedenis en Kunstgeschiedenis van de Faculteit Geesteswetenschappen van de Universiteit Utrecht. Ter ondersteuning van de onderzoeker werd een begeleidingscommissie in het leven geroepen, die bestond uit W.A. Swets en dr. F.H.C. Swets namens de opdrachtgever en dr. J. Schenk en dr. J.J. Dankers namens de Universiteit Utrecht. De bijeenkomsten van deze commissie moesten door de Corona-pandemie tijdens de periode van het onderzoek deels online plaatsvonden. Niettemin waren de discussies in deze commissie steeds constructief en werkten ze inspirerend.

Bram Bouwens  
Utrecht, augustus 2021



Adrianus Swets en zijn Oostenrijkse vriend Heinrich Zeitlinger vestigden zich in 1901 aan de Vijzelstraat in Amsterdam. De jonge ondernemers moesten de tering naar de nering zetten, maar slaagden er binnen enkele jaren in een goede reputatie op te bouwen in binnen- en buitenland.

# ‘Aldaar vergaart men boeken’, 1901-1945

## INLEIDING

Op 26 september 1901 togen Adrianus Swets en zijn uit Oostenrijk afkomstige vriend Heinrich Zeitlinger naar de Amsterdamse notaris Charles Miseroy om een vennootschap onder firma op te richten. De nieuwe vennootschap richtte zich op de handel in oude en nieuwe boeken en werd gevestigd in een bescheiden winkel aan de Vijzelstraat. Binnen enkele decennia groeide dit bedrijf – vanaf 1917 gehuisvest aan de Keizersgracht – uit tot een alom gerespecteerd antiquariaat en een gewaardeerde uitgeverij. Aan de vooravond van de Tweede Wereldoorlog stond Swets & Zeitlinger internationaal op de kaart. De ambitieuze Adrianus Swets verwezenlijkte daarmee zijn droom. Wat bracht een jongeman uit een Zuid-Hollandse familie van aannemers en baggears ertoe zich in deze richting te ontwikkelen? Hoe verliep aan het eind van de negentiende eeuw de opleiding van een nieuwkomer op de internationaal georiënteerde markt van wetenschappelijke literatuur? En welke hindernissen en problemen moest Adrianus Swets overwinnen om zijn bedrijf tot een succes te maken?

## EEN INTERNATIONALE LEERSCHOOL

Bij de geboorte van Adrianus Swets op 8 mei 1868 konden zijn ouders Willem Adrianus Swets en Dingena van Beesd niet bevroeden dat hun zesde kind zich zou ontplooiën tot een van de meest succesvolle boekhandelaren van Nederland. Dat lag zeker niet in de lijn der verwachting. Zijn vader bestierde met zijn broers in het Zuid-Hollandse Hardinxveld een aannemings- en grondwerkbedrijf dat zich vooral richtte op de aanleg en het onderhoud van infrastructurele werken. Hij was een van de vele zogenaamde ‘natte aannemers’ die de streek telde en die hun dagelijks brood verdienden met het