

Carrière en concurrentie in een culturele sector

De Amsterdamse boekhandel, 1580–1800

CLAARTJE RASTERHOFF

Claartje Rasterhoff (MA) promoveert op de ontwikkeling van culturele industrieën in de vroegmoderne Republiek, in het bijzonder boekhandel en kunstmarkt, aan de Universiteit Utrecht. Haar onderzoek is gesitueerd in het project: Places and their Culture: The Evolution of Dutch Cultural Industries from an International Perspective, 1600–2000. In 2012 zal zij als post-doc verbonden zijn aan de Erasmus Universiteit, in het project: Cultural Transmission and Artistic Exchanges in the Low Countries, 1572–1672: Mobility of Artists, Works of Art and Artistic Knowledge.

claartje.rasterhoff@gmail.com

Abstract

Surprisingly, career opportunities for Amsterdam booksellers were relatively low at the peak of the Golden Age. The circumstances in this growth phase were propitious, but the survival chances of the average firm were not. Competition was so strong that both new and existing firms had trouble getting by. Only by the time domestic demand stagnated, around 1660, did survival chances improve again, due to the changes in the division of labor and a decline in the number of new firms.

Keywords: cultural industries; industrial life cycle; book publishing; competition

Wie rond 1600 in Amsterdam een boek wilde aanschaffen, had de beste kans van sla- gen bij Cornelis Claesz' winkel 'In't Schrijfboeck' bij de Oude Brug op 't Water, het huidige Damrak. Toen Claesz zich daar vlak na de Alteratie in 1578 vestigde, was hij een van de weinige boekhandelaars in Amsterdam. Maar spoedig kwamen steeds meer andere, veelal Zuid-Nederlandse, boekhandelaars hun geluk beproeven.¹ Bevolkings- groei en toenemende welvaart creëerden een snel groeiende markt voor allerlei (luxe) goederen, waaronder boeken. Waar Claesz in eerste instantie de markt bijna voor zich alleen had, moest hij in 1609, zijn sterfjaar, al zo'n dertig collega's en concurrenten naast zich dulden. Veertig jaar later was het aantal boekhandelaars in de stad gestegen tot meer dan honderd. Niet alleen in Amsterdam, maar ook in andere steden groeide het aantal boekhandelaars explosief.

Zoals in veel economische sectoren stakte de groei na het midden van de zeven- tiende eeuw. De binnenlandse markt raakte verzadigd, en het aantal boekhandelaars stagneerde. In tegenstelling tot sommige andere sectoren, zoals de kunstmarkt, was er geen verval. Het aantal titels bleef gestaag toenemen, productie voor de export werd belangrijker, en distributie- en marketingmethoden werden gemo- derniseerd. In dit artikel onderzoeken we hoe deze veranderingen de carrières van boekhandelaars beïnvloedden. Hiervoor kijken we naar de overlevingskansen van Amsterdamse boekhandels in de zeventiende en achttiende eeuw. De overlevings- kans van een boekhandel wordt gebruikt als een indicator voor de carrière van de betreffende boekhandelaar. In het algemeen geldt: als een boekhandel relatief lang kon bestaan, duidt dat op een succesvolle carrière. In de Gouden Eeuw, een periode van ongeken- de voorspoed, werden gemiddelde carrières steeds korter en daalden de overlevingskansen voor Amsterdamse boekhandels. In de achttiende eeuw, tra- ditioneel gezien als een eeuw van stagnatie, namen de overlevingskansen sterk toe. Met behulp van economische theorie over concurrentie zullen we dit proberen te verklaren.

STCN en Thesaurus

In het onderzoek dat aan dit artikel ten grondslag ligt, is gebruikgemaakt van de data- bases Thesaurus 1473-1800 (hierna Thesaurus) en Short Title Catalogue Netherlands (hierna STCN).² De STCN is de retrospectieve nationale bibliografie van Nederland. Hij

¹ De term boekhandelaar wordt hier gebruikt voor een persoon die werkzaam is in de boekhandel. In de vroegmoderne tijd waren beroepen als drukker, boekverkoper en uitgever nog vaak gecombineerd. Waar relevant zullen de specifieke beroepen worden aangegeven. I.H. van Eeghen, *De Amsterdamse boekhandel 1680-1725*, 5 delen, Amsterdam 1960-1978, dl. v¹, p. 110, noot 140.

² www.kb.nl/stcn. De STCN is voltooid in 2009 en bevatte toen beschrijvingen van 500.000 exemplaren, en meer dan 190.000 titels. Ik dank de Koninklijke Bibliotheek, in het bijzonder Marieke van Delft, harte- lijk voor het beschikbaar stellen van de Thesaurus en het Adresboek. Voor de handleiding met onder andere de opnamecriteria zie: <http://www.kb.nl/stcn/handleiding/frames.html> (geraadpleegd 01-11-2010). Zie ook de speciale uitgave over de STCN: *Jaarboek voor Nederlandse Boekgeschiedenis* 16 (2009).

bevat meer dan 190.000 Nederlandstalige titels in en buiten Nederland gedrukt, vanaf het begin van de boekdrukkunst tot 1800. De Thesaurus is afgeleid van de STCN en geeft een overzicht van boekhandelaren, wiens namen zijn aangetroffen op de titelpagina, of in het colofon, van het drukwerk dat is opgenomen in de STCN. Kort gezegd: aan de hand van de STCN kunnen we het aantal titels tellen en aan de hand van de Thesaurus het aantal boekhandelaren.

Bij de interpretatie van deze tellingen moet rekening worden gehouden met enkele mitsen en maren.³ De gegevens uit de database kunnen niet als absolute aantallen worden opgevat, omdat niet al het drukwerk en niet alle boekhandelaren in de database zijn opgenomen.⁴ Hier staat echter tegenover dat de overlevingskansen van titels vrij hoog zijn, naar schatting 85 tot 90 procent, en een zeer groot deel van de overgeleverde boeken is in de STCN terug te vinden.⁵ De beschrijvingen zijn niet allemaal unieke titels; de STCN maakt ook onderscheid tussen verschillende edities of varianten. Bij het tellen van beschrijvingen wegen alle titels even zwaar en wordt er geen rekening gehouden met het formaat, de kwaliteit en de oplage van een uitgave.⁶ Hierdoor worden alle titels gelijkgesteld, terwijl de uitgave van een bijbel of een atlas aanzienlijk meer tijd, moeite en investeringen zal hebben gevergd dan de uitgave van bijvoorbeeld de oratie van een hoogleraar. Het hoge percentage efemere drukwerk in de STCN, circa vijftig procent over de hele periode, kan de uitkomsten echter beïnvloeden.⁷ De analyses zijn daarom uitgevoerd met en zonder efemeer drukwerk.

Bij het gebruik van de Thesaurus moeten ook enkele kanttekeningen worden geplaatst. In de database zijn uitsluitend personen opgenomen die met hun naam op de titelpagina's en/of colofons van overgeleverde boeken zijn vermeld.⁸ Het gevolg hiervan is dat de database met name boekhandelaren die zelf initiatief namen voor de uitgave van drukwerk weergeeft, en niet eenieder die in de sector werkzaam was. Niet in elk gedrukt werk werd de drukker, uitgever of plaats van uitgave vermeld. Bovendien werd het beroep vaak niet expliciet genoemd, waardoor we niet altijd zeker weten wat de activiteiten van de betreffende persoon waren. De firma's in de Thesaurus vormen geen homogene groep, de nadruk kon liggen op uitgeven, drukken

³ Voor een kritische beschouwing over het gebruik van de STCN zie M. van Delft, 'Kwantitatief onderzoek op basis van de STCN: mogelijkheden en aandachtspunten', in: *Jaarboek voor Nederlandse boekgeschiedenis* 16 (2009) p. 63-80; J.A. Gruys en C. de Wolf (red.), *'t Gulde Iaer 1650 in de Short-Title Catalogue Netherlands*, Den Haag 1995.

⁴ Van Delft, 'Kwantitatief onderzoek', p. 77-79.

⁵ Ibidem; voor overlevingskansen zie ook J. Bos, '1585-1725. Overlevingskansen van het boek', *Bibliopolis*, 2.4.7, www.bibliopolis.nl/handboek (geraadpleegd 20-07-2010).

⁶ Het is in de STCN ook mogelijk te zoeken op formaat, maar dit is voor dit onderzoek niet systematisch gedaan. Zie bijvoorbeeld P. Dijkstra, '1585-1725. Formaten/vormgeving van de tekst', in: *Bibliopolis*, 2.1.4, www.bibliopolis.nl/handboek (geraadpleegd 20-07-2010).

⁷ Gruys en de Wolf, *'t Gulde Iaer; STCN* (geraadpleegd 23-07-2011). Onder efemeer drukwerk wordt hier verstaan: pamfletten, staatspublicaties, academische teksten en gelegenhedendrukwerk.

⁸ STCN (geraadpleegd 4-12-2010).

of boekverkoop, de bedrijfsomvang kon sterk variëren en er was onderscheid tussen lokaal en internationaal georiënteerde boekhandelaren.

Ondanks deze beperkingen zijn de STCN en de Thesaurus geschikt voor onderzoek naar de overlevingskansen van vroegmoderne Nederlandse boekhandels. Verreweg de meeste boekhandelaren zijn erin opgenomen en bijna alle overgeleverde uitgaven zijn geregistreerd. Er zijn startjaren en eindjaren bekend, die een indruk geven van trends in carrièreduur.⁹ Verder gelden genoemde beperkingen voor de gehele periode, wat vergelijken over tijd mogelijk gemakkelijker maakt. Om een inschatting te kunnen maken van de carrièreperspectieven van Amsterdamse boekhandelaren, is de database op twee manieren aangepast. Ten eerste zijn 108 boekhandelaren die gestart zijn vóór, maar gestopt ná 1800, weggelaten, omdat hun eindjaar niet vermeld wordt.

De tweede aanpassing is ingrijpender en betreft boekhandelaren in de database die werkzaam waren gedurende één jaar. Hun aandeel was verrassend hoog: bijna 40 procent van de 2.427 boekhandelaren werkzaam in Amsterdam tussen 1580 en 1800. Het hoge percentage doet vermoeden dat deze zogenoemde ‘eenjarigen’ ook personen met beroepen buiten de boekhandel kunnen zijn, die in eigen beheer een pamflet of een gedicht uitgaven. Naast deze gelegenheidsuitgevers kunnen eenjarigen ook schuilnamen zijn. In politiek onrustige jaren, zoals 1647, 1672 en 1689, treffen we bijvoorbeeld meer eenjarigen aan in de database.¹⁰ Bovendien hoeft het voorkomen van boekhandelaar als eenjarige in de database niet te betekenen dat hij of zij ook echt zo kort werkzaam was. Omdat de start- en eindjaren niet altijd overeenkomen met de werkelijke jaren, geldt dit overigens ook voor meerjarige boekhandelaren. Het is daarom belangrijk in het achterhoofd te houden dat overlevingskansen een trend weergeven en niet altijd de werkelijke carrière van een boekhandelaar.

Deze ‘eenjarigen’ beïnvloeden het aantal werkzame boekhandelaren per jaar nauwelijks en de trend hierin in het geheel niet, maar zij zijn wél van belang voor het interpreteren van het aantal startende boekhandelaren per jaar. Hier ligt een probleem, omdat zij de schattingen van overlevingskansen sterk beïnvloeden, terwijl hun aanwezigheid misschien eerder iets zegt over het politieke klimaat dan over het sociaaleconomische. We kunnen deze groep daarom niet volledig meenemen, maar ook niet volledig weglaten, temeer daar hun aandeel niet gelijk was gedurende de zeventiende en achttiende eeuw. Door een deel van de eenjarigen in de dataset te houden, worden de trends in het aantal en aandeel van eenjarigen wél meegewogen, maar wordt toch vermeden dat teveel namen worden meegerekend die we niet als echte boekhandelaar kunnen beschouwen. De analyses zijn daarom vier maal

⁹ Niet alle uitgaven zijn gedateerd en niet alle uitgaven van elke boekhandelaar zijn bekend. Hierdoor kunnen de in de STCN vermelde start- en eindjaren enkele jaren na of voor de werkelijke start- en eindjaren liggen.

¹⁰ Vergelijk A. Markus, “‘De algemene zotheydt van Boeck-maeck-lust’: inventarisatie van kort werkzame drukkers en boekverkopers in Amsterdam van de zeventiende eeuw”. Ongepubliceerde masterscriptie Universiteit van Amsterdam 2005.

uitgevoerd: met eenjarigen, zonder eenjarigen, met 25 procent en met 50 procent van de eenjarigen.

De levenscyclus van de Amsterdamse boekhandel

De omstandigheden in de Republiek in de eerste helft van de zeventiende eeuw waren zeer gunstig voor de boekhandel. Dankzij de immigratie van vele Zuid-Nederlandse boekhandelaren in het laatste kwart van de zestiende eeuw kon de Hollandse boekhandel, voorheen van weinig belang, in razendsnel tempo opgezet worden. Kapitaal was goedkoop, de bevolking en de koopkracht groeiden, het culturele en intellectuele leven bloeide en de boekhandel werd steeds beter georganiseerd.¹¹ Vergeleken met andere landen was de bevolking relatief geletterd en de overheid tolerant.

Over de snelle groei van de boekhandel in de Gouden Eeuw bestaat weinig discussie, maar de literatuur biedt een minder eenduidig beeld met betrekking tot de achttiende eeuw. Hoewel de groei in de boekhandel voorbij was na circa 1660, kwam de Hollandse boekhandel als geheel relatief goed uit de zeventiende eeuw, mede dankzij de immigratie van de Franse *refugie* boekhandelaren na de intensivering van de Franse censuur, en de handelsboycot tussen Frankrijk en Engeland. De Republiek, met name Amsterdam, versterkte haar rol als exporteur van boeken en als knooppunt in de internationale boekhandel. Toen na 1730–1740 de omstandigheden voor de boekhandel in andere Europese landen verbeterden, verloor de Republiek haar exportpositie. Dit ging opvallend genoeg niet gepaard met een significante daling in het aantal boekhandelaren en het aantal titels. Hiervoor bestaan in de boekgeschiedenis twee, gedeeltelijk conflicterende, verklaringen.

De vraag of de Hollandse boekhandel in de achttiende eeuw groeide of stagneerde, is in boekhistorische literatuur uitgebreid behandeld aan de hand van de these van de leesrevolutie, in 1974 geïntroduceerd door Rolf Engelsing.¹² Engelsing stelde dat het leesgedrag van Duitse burgers tussen 1750 en 1800 veranderde van intensief naar extensief lezen, met andere woorden van herhalend lezen van dezelfde boeken naar het eenmalig lezen van steeds nieuw drukwerk. De leesrevolutie werd niet alleen gekenmerkt door een toenemend aantal boeken per lezer, maar ook door een toename in het aantal lezers. Hoewel er de nodige kritiek is geweest op Engelsings stelling, hebben veel onderzoeken hierop voortgeborduurd.¹³

¹¹ P.G. Hoftijzer, 'Metropolis of print: the Amsterdam book trade in the seventeenth century', in: P.K. O'Brien, M.C. 't Hart en H. Van der Wee (red.), *Urban achievement in early modern Europe: golden ages in Antwerp, Amsterdam and London*, Cambridge 2001, p. 249–263.

¹² R. Engelsing, *Der Bürger als Leser. Lesergeschichte in Deutschland 1500–1800*, Stuttgart 1974.

¹³ Voor kritiek op de argumenten van Engelsing, zie bijvoorbeeld H. Brouwer, 'Rondom het boek. Historisch onderzoek naar leescultuur, in het bijzonder in de achttiende eeuw', in: *Documentatieblad werkgroep achttiende eeuw* 20 (1988), p. 51–120, spec. p. 87–88; H. Brouwer, *Lezen en schrijven in de provincie. De boeken van Zwolse boekverkopers 1777–1849*, Leiden 1995, p. 19.

In empirisch onderzoek, zoals dat van José de Kruif, zijn echter geen aanwijzingen gevonden voor een leesrevolutie in de achttiende-eeuwse Republiek.¹⁴ Als verklaring voor de groei en diversificatie van het aantal titels geeft De Kruif, gesteund door de theorie over de levenscyclus van producten, dat juist de gestagneerde binnenlandse vraag leidde tot productdifferentiatie om de verkoop op peil te houden of te stimuleren.¹⁵ Het plafond van de binnenlandse markt was bereikt en in deze volwassen fase van de levenscyclus van het boek zochten boekhandelaars nieuwe manieren om hun waar aan de man te brengen.¹⁶ De uitbreiding van het titelaanbod moet in dit licht eerder worden gezien als een reactie van boekhandelaars op stagnatie dan op een toenemende reële vraag. Pas in de negentiende eeuw zou door technologische ontwikkelingen, bevolkingsgroei en alfabetisering het plafond worden verhoogd en een nieuwe levenscyclus van het boek worden ingezet.

Volgens de economische literatuur gaan niet alleen producten, maar ook economische sectoren door een levenscyclus. Bij elke fase in de levenscyclus horen specifieke kenmerken die invloed kunnen hebben op de overlevingskansen van bedrijven in de betreffende sector, en daarmee op de carrières van ondernemers. De economische literatuur over de levenscyclus van bedrijfstakken onderscheidt er doorgaans vier of vijf: introductie, groei, volwassenheid en neergang/verzadiging.¹⁷ Deze stadia zijn gelijk voor elke periode en economische activiteit, hoewel de duur en intensiteit van elke fase per sector kunnen verschillen. De theorie is gebaseerd op onderzoek naar industriële producten in de moderne tijd en wordt vooral ingezet voor marketingonderzoek en het bepalen van bedrijfsstrategieën, maar is ook gebruikt door historici om langetermijntrends te verklaren. Zo hebben economisch historici het model toegepast, bijvoorbeeld op de dynamiek van verschillende bedrijfstakken in Vlaamse steden.¹⁸

¹⁴ J. de Kruif, *Liefhebbers en gewoontelezers. Leescultuur in Den Haag in de achttiende eeuw*, Zutphen 1999. Ook de bevindingen van Joost Kloek en Wijnand Mijnhardt, alsmede die van Han Brouwer leveren geen bewijzen voor een Hollandse leesrevolutie. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat deze onderzoeken betrekkingen hebben op met name de negentiende eeuw. J. Kloek en W.W. Mijnhardt, *Leescultuur in Middelburg aan het begin van de negentiende eeuw*, Middelburg 1988; Kloek en Mijnhardt, 'Lezersrevolutie of literaire socialisatie?', in: J. Goedegebuure (red.), *Nieuwe wegen in taal- en literatuurwetenschap. Handelingen van het Eenenveertigste Filologencongres*, Tilburg 1993, p. 211-224; Brouwer, *Lezen en schrijven*.

¹⁵ De levenscyclus van producten werd geïntroduceerd door T. Levitt in 'Exploit the product life cycle', in: *Harvard Business Review* 43 (1965), p. 81-94. Zie voor het verband tussen starters en de levenscyclus: S. Klepper, 'Entry, exit, growth, and innovation over the product lifecycle', in: *American Economic Review* 86 (1996) p. 562-583.

¹⁶ De Kruif, *Liefhebbers en gewoontelezers*, p. 127.

¹⁷ Het model van de industriële levenscyclus is voor het eerst geïntroduceerd in de jaren 1970: J. Utterback en W. Abernathy, 'A dynamic model of process and product innovation', in: *Omega* 3 (1975), p. 639-656. Voor literatuur en referenties over dit model zie ook: S. Klepper, 'Industry lifecycles', in: *Industrial and Corporate Change* 6 (1997), p. 145-181; B. Jovanovic en G. MacDonald, 'The Life Cycle of a Competitive Industry', in: *Journal of Political Economy* 102 (1994), p. 322-347.

¹⁸ H. Van der Wee (red.), *Rise and Decline of Urban Industries in Italy and the Low Countries (Late Middle Ages-Early Modern Times)*, Leuven 1988.

In dit artikel gebruiken we de industriële levenscyclus, die niet gelijk hoeft te zijn aan de productcyclus. De voornaamste reden hiervoor is dat we de lokale bedrijfstak en carrièrekansen onder de loep willen nemen, niet het product in het algemeen. Hoewel de boekhandel afhankelijk is van hoe het product 'boek' ervoor staat, kennen lokale bedrijfstakken, en ook groepen producenten binnen de bedrijfstak, een eigen dynamiek.¹⁹ Waar producten concurrentie van andere producten ondervinden, kan een bedrijfstak op een specifieke locatie bijvoorbeeld ook concurrentie van een andere locatie ondervinden. De levenscyclus van een product wordt ingezet door een productinnovatie, terwijl de cyclus van een nationale of lokale industrie ook kan worden gelanceerd door andere factoren, zoals in deze casus de immigratie van vele boekhandelaars van de zuidelijke naar de noordelijke Nederlanden.

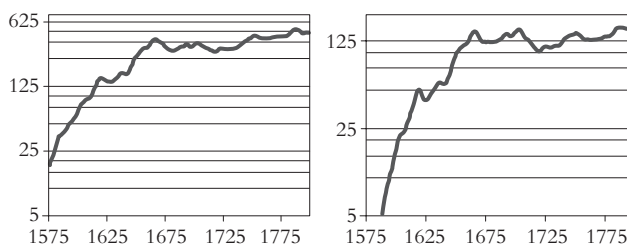
De levenscyclustheorie heeft zelf geen verklarende waarde, maar biedt de mogelijkheid om verschillende observaties in de boekhistorische literatuur bij elkaar te brengen. De verschillende levensfasen van een bedrijfstak gaan gepaard met veranderingen in de grootte, samenstelling en activiteiten in de sector. Deze veranderingen kunnen vestigings- en overlevingskansen van producenten beïnvloeden. In de beginfase is de vraag beperkt en het aantal bedrijven klein, maar in de groeifase worden veel nieuwe bedrijven aangetrokken. De concurrentie neemt dan sterk toe, evenals productdifferentiatie en kwaliteitsverbetering. Aan het eind van dit stadium is er een zeer competitieve markt. Vooral bij stagnerende vraag wordt de concurrentie steeds heviger. In theorie zullen de winsten als gevolg hiervan dalen en wordt de markt minder aantrekkelijk voor potentiële starters. Waar in de groeifase ook minder competitieve bedrijven kunnen bestaan, verdwijnen ze veelal in de volwassen fase. Het aantal producten zal licht dalen of gelijk blijven. In de hierop volgende levensfase, verzadiging of verzadiging, treedt respectievelijk stagnatie of verval op. Aangezien er steeds minder te verbeteren en differentiëren valt, worden marketing en distributie, maar bijvoorbeeld ook risicospreiding en samenwerking steeds belangrijker.

Om te bepalen op welk moment de Amsterdamse boekhandel, en daarmee meer in het algemeen ook de Hollandse, zich in welke fase van de industriële levenscyclus bevond, kijken we onder andere naar het aantal werkzame boekhandelaars (figuur 1) en naar het aandeel van nieuwe ondernemers (figuur 2). Beide namen in de eerste helft van de zeventiende eeuw explosief toe. Het aantal boekhandelaars werkzaam in Amsterdam groeide van één in 1578 tot circa 150 rond 1660. Hierna stagneerde het tot 1700 rond de 125, waarna een lichte daling inzette. Vanaf 1720 nam het aantal boekhandelaars geleidelijk toe.

Het aantal starters wordt niet direct beïnvloed door het aantal werkzame boekhandelaars, waardoor het een betere indicator van de gezondheid en levensfase van een bedrijfstak is dan het aantal werkzame boekhandelaars. Het aantal starters per jaar was tot circa 1630 niet meer dan een bescheiden handvol per jaar. Hierna nam het aantal

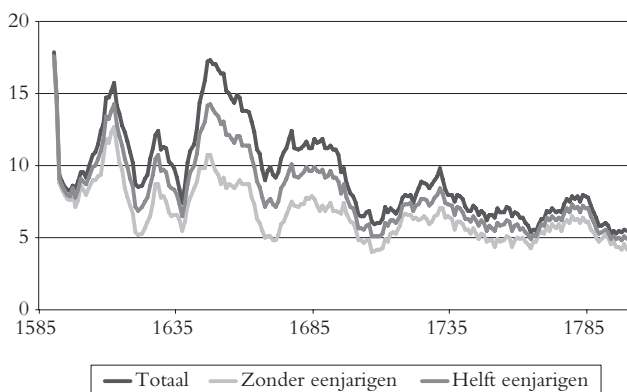
¹⁹ Zie voor de levenscyclus van clusters bijvoorbeeld: B.D. Audretsch en M.P. Feldman, 'Innovative Clusters and the Industry Life Cycle', in: *Review of Industrial Organization* 11.2 (1996), p. 253-273.

Figuur 1 Aantal boekhandelaars werkzaam in de Republiek (links) en Amsterdam (rechts), semi-logaritmische schaal, vijfjarig voortschrijdend gemiddelde



Bron: Thesaurus

Figuur 2 Entry rates Amsterdamse boekhandelaars, in percentages



Bron: Thesaurus

nieuwelings sterk toe, tot bijna twintig inclusief eenjarigen en tien exclusief eenjarigen. Een juiste interpretatie van het aantal nieuwelingen is echter ook afhankelijk van de grootte van de industrie zelf en daarom kijken we ook naar de verhouding starters op het totaal aantal boekhandelaars dat werkzaam was, ook wel *entry rates* genoemd.²⁰ In de zeventiende eeuw was gemiddeld tien procent van de Amsterdamse boekhandelaars een nieuweling, terwijl in de achttiende eeuw de *entry rates* rond de zes procent lagen.

Volgens bovenstaande indicatoren ziet de levenscyclus van de Amsterdamse boekhandel er als volgt uit: opkomst vanaf 1585 tot 1610, tussen 1610 en 1660 groei, gevolgd door een volwassen fase tot 1710, waarna verzadiging inzette. De bovengrens van de binnenlandse markt lijkt al in de jaren zestig van de zeventiende eeuw bereikt te zijn. De jaren 1680 laten een opleving zien, die vooral kan worden verklaard door de immigratie van Franse boekhandelaars en de nieuwe focus op buitenlandse markten.

²⁰ Het aandeel stakers op het totaal aantal werkzame producenten wordt *exit rate* genoemd. In deze casus volgen de *exit rates* de *entry rates* vrij nauwkeurig, met uitzondering van de periode 1650-1670, toen de *entry rates* kelderden, terwijl de *exit rates* slechts geleidelijk afnamen.

Er is geen sprake van structureel verval: boeken werden niet direct vervangen door een ander product, noch werd de productie overgenomen door een andere Hollandse stad. Hoewel de algemene tellingen van boekhandelaars uiteraard niets zeggen over specifiek leesgedrag, bevestigen ze dat de achttiende eeuw niet gekenmerkt wordt door een dynamiek die wél te verwachten zou zijn als de binnenlandse vraag significant zou toenemen. De vraag is nu wat dit betekende voor de carrières van Amsterdamse boekhandelaars.

Overlevingskansen

De Gouden Eeuw is onlosmakelijk verbonden met de namen van succesvolle ondernemers. Voor de Amsterdamse boekhandel zijn de bekendste de firma's Blaeu en Elsevier, allebei uitgeverijen met buitenlandse netwerken en een sterke positie in de internationale handel. Lange en succesvolle carrières waren uiteraard niet alleen voorbehouden aan grote, internationaal georiënteerde namen. Ook de minder bekende, maar zeer succesvolle almanakuitgever Gillis Joosten Saeghman en zijn neef Broer Jansz, uitgever van de eerste echte wekelijkse courant, waren bijvoorbeeld werkzaam voor meer dan vijftig jaar. Voorbeelden van succes en falen zijn voor elke periode te vinden, maar bieden juist daarom weinig houvast voor het bepalen van overlevingskansen en carrièreperspectieven.

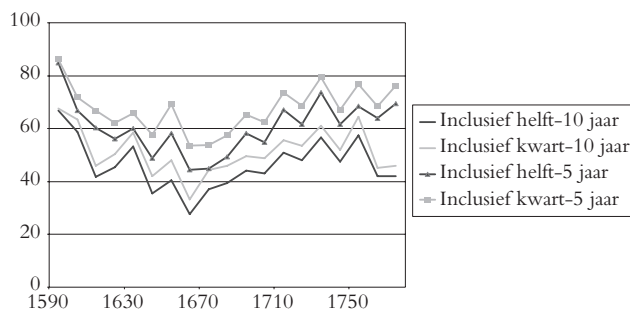
De gemiddelde duur van de carrière van een vroegmoderne Amsterdamse boekhandelaar laat een ontwikkeling zien die grofweg tegengesteld is aan de groeicurve in de sector.²¹ Vanaf het begin van de zeventiende eeuw nam de duur van de gemiddelde carrière, toen circa zestien jaar, geleidelijk af.²² Het dieptepunt kwam in het decennium 1660, toen de gemiddelde carrière van een boekhandelaar slechts tien jaar bedroeg; het hoogtepunt vinden we in de jaren 1730 met ongeveer achttien jaar. Deze V-vorm is ook voor de Republiek als geheel en voor afzonderlijke steden als Leiden, Utrecht, Den Haag en Rotterdam waarneembaar, hoewel de neergang daar iets minder sterk is.

Is de daling in de duur van de carrière in het midden van de zeventiende eeuw te wijten aan een probleem met de database in verband met de opname van niet-boekhandelaars/schuilnamen, aan een toename in het aantal gelukzoekers dat al snel kopje onder ging, of aan minder gunstige perspectieven voor boekhandelaars in het algemeen? Hiervoor kijken we naar de overlevingskansen van bedrijven, uitgedrukt in de kans om de eerste vijf of tien jaar door te komen (figuur 3). We hebben de analyses

²¹ Levensduur is $T_{\text{eindjaar}} - T_{\text{startjaar}} + 1$.

²² Dit is inclusief de helft van de eenjarigen. De vier analyses, met, zonder, en inclusief een deel van de eenjarigen, geven gelijke trends. Met een kwart van de eenjarigen meegerekend, komen we op circa zeventien jaar rond 1600, elf rond 1660 en negentien in de jaren 1730 en 1750. Als alle eenjarigen weggelaten worden, schommelde de duur van de carrière rond de zeventien jaar in de zeventiende eeuw, met als dieptepunt de jaren 1660, toen het gemiddelde dertien jaar was. In de achttiende eeuw is een stijging naar twintig jaar zichtbaar. Alle eenjarigen meegerekend daalde het gemiddelde van vijftien naar minder dan zeven jaar in de jaren 1660, waarna het weer steeg naar vijftien in de jaren 1730.

Figuur 3 Overlevingskansen (na vijf en tien jaar) Amsterdamse boekhandelaren in percentages per tienjarig cohort.



Bron: Thesaurus

uitgevoerd zonder eenjarigen, met eenjarigen met respectievelijk 25 en 50 procent van de eenjarigen, en zonder alle kort werkzame boekhandelaren (1-4 jaren). In alle gevallen bleef de V-vorm duidelijk aanwezig. Dit betekent dat de trends in overlevingskansen niet uitsluitend kunnen worden verklaard door de aanwezigheid van eenjarigen in de database.²³

Wanneer we de trends in overlevingskansen vergelijken met de levensfasen van de boekhandel, zien we dat in de groeifase de overlevingskansen daalden, terwijl deze in de volwassen en verzadigingsfasen juist toenamen. Het is dus niet het totaal aantal werkzame boekhandelaren, maar het aantal starters dat verantwoordelijk lijkt voor de veranderende overlevingskansen. Deze observaties laten echter slechts correlaties zien, en geen causale verbanden. Het sleutelwoord in de verklaring van dalende en stijgende overlevingskansen is concurrentie. Een groeiend aantal starters leidt immers pas tot dalende overlevingskansen als de vraag niet evenredig meegroeit en daardoor de concurrentie zeer hevig wordt. Of veranderingen in concurrentie inderdaad de voorgaande observaties helpen verklaren, zullen we in de volgende paragrafen zien.

Concurrentie

In de boekhistorische literatuur is de bespreking van het begrip concurrentie beperkt gebleven tot de veronderstelling dat met de toename van het aantal boekhandelaren ook de concurrentie zal zijn toegenomen. Dit wordt vaak geïllustreerd met enkele voorbeelden van directe concurrentie, zoals de concurrentiestrijd tussen de families Blaeu

²³ Lage overlevingskansen zijn niet uniek voor deze periode, noch voor deze sector. Volgens grootschalig dataonderzoek in hedendaagse industrieën in verschillende landen, overleeft 20 tot 40 procent de eerste twee jaar niet en bestaat slechts 40 tot 50 procent langer dan zeven jaar. E. Bartelsman, S. Scarpetta en F. Schivardi, 'Comparative analysis of firm demographics and survival: evidence from micro-level sources in OECD countries', in: *Industrial and Corporate Change* 14 (2005), p. 365-391.

en Janssonius/Hondius, of de achttiende-eeuwse muziekhandelaren Estienne Roger en Pierre Mortier. In dit artikel gebruiken we een klassieke definitie van concurrentie: zij ontstaat wanneer twee of meer partijen iets willen bereiken wat niet voor allen is weggelegd.²⁴ We maken onderscheid tussen twee verschillende soorten concurrentie in de vroegmoderne boekhandel. Ten eerste kan sprake zijn van directe concurrentie, ook wel rivaliteit genoemd, tussen bedrijven die relatief gelijke producten aanbieden in dezelfde markt.²⁵ Ten tweede is er indirecte concurrentie. Bij deze vorm bevinden spelers zich in verschillende segmenten van de markt en bieden ze substituten. In het geval van de boekhandel kan (in theorie) het ene genre bijvoorbeeld substitueert zijn voor het andere. Volgens dit type concurrentie zijn alle boekhandelaren elkaars concurrent.

De vaak genoemde concurrentiestrijd tussen de burens Willem Jansz Blaeu en Johannes Janssonius is een van de bekendste voorbeelden van directe concurrentie tussen boekhandelaren.²⁶ Andere grote boekhandelaren zoals Jan Evertsz Cloppenburg of Broer Jansz waren geen directe rivalen van Blaeu, aangezien zij zich vooral toededen op de productie van boeken in andere genres en/of talen. Janssonius en Blaeu hadden echter vergelijkbare fondsen. Zoals gebruikelijk was in de vroegmoderne boekhandel, drukten ook Blaeu en Janssonius andermans werken na, waaronder die van elkaar. Blaeu's *Licht der Zee-vaert* werd in 1620 nagedrukt door Janssonius, wat Blaeu dwong snel met een nog betere versie te komen. Dat gebeurde in 1623, in de vorm van zijn *Zeespiegel*.

De twee rivalen concurreerden elkaar duidelijk niet kapot, sterker nog, ze waren twee van de meest succesvolle boekhandelaren van de zeventiende eeuw. Blijkbaar was de markt groot genoeg en/of differentieerden de boekhandelaren hun producten voldoende. Janssonius was trouwens lang niet de enige die concurreerde met Blaeu. In 1632 bracht Jacob Aertsz Colom een geheel eigen zeevaartkundig handboek uit, *De vyerige Colom*, waarbij hij aangaf dat in zijn versie 'de feylen en misslagen van 't voorgaende Licht of Spiegel der Zee naectelijck verthoont en verbeteret werden'.²⁷

Een later voorbeeld, waarbij de gevolgen van concurrentie voor de prijzen van boeken duidelijker zijn, is de concurrentie tussen de muziekhandelaren Estienne Roger en Pierre Mortier een eeuw later.²⁸ Amsterdam was door de Franse hugenoot Estienne

²⁴ G.J. Stigler, 'Competition arises whenever two or more parties strive for something that all cannot obtain', in: S.N. Durlauf en L. Blume (red.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, tweede verb. druk, 2008, www.dictionaryofeconomics.com (geraadpleegd 14-01-2011).

²⁵ Over verschillen tussen directe en indirecte concurrentie zie bijvoorbeeld: F.M. Scherer en D. Ross, *Industrial market structure and economic performance*, Boston 1990.

²⁶ Van Eeghen, *De Amsterdamse boekhandel* (n. 1), dl. v¹, p. 79. Zie voor een ander voorbeeld van concurrentie tussen uitgevers ook K. Porteman en M.B. Smits, *Een nieuw vaderland voor de muzen. Geschiedenis van de Nederlandse literatuur 1560-1700*, Amsterdam 2009, 198-201.

²⁷ G. Schilder en W.F.J. Mörzer Bruyns, 'Navigatie', in: *Maritieme Geschiedenis der Nederlanden*, Bussum 1977, dl. 2, p. 159-199, spec. p. 175. Zie over Blaeu, concurrentie en de mogelijke positieve gevolgen hiervan ook: C. Lesger, *Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand*, Hilversum 2001, p. 223.

²⁸ R. Rasch, 'De muziekoorlog tussen Estienne Roger en Pieter Mortier (1708-1711)', in: *De Zeventiende Eeuw* 6 (1990) p. 89-97; F. Lesure, 'Estienne Roger et Pierre Mortier. Un épisode de la guerre de contre-façons à Amsterdam', in: *Revue de musicologie*, 38 (1956), p. 35-48.

Roger op de kaart gezet als centrum van de muziekuitgeverij, mede door muziekwerken uit andere landen na te drukken. Maar ook zijn werk werd al spoedig nagedrukt. Pierre Mortier begon vanaf 1708 met het nadrukken van Rogers Italiaanse componisten. Volgens collega-boekhandelaar Jean-Louis De Lorme was Roger letterlijk in 'oorlog' met Mortier.²⁹ Mortier adverteerde dat zijn muziek tweederde goedkoper was dan dat van andere boekverkopers en Roger zag zich genoodzaakt zijn prijzen ook te verlagen.³⁰ Na de dood van zijn rivaal in 1711, kocht Roger zijn platen en voorraad op, maar hij verhoogde de prijzen niet opnieuw. Positieve gevolgen van deze rivaliteit voor de klant waren de blijvende verlaging van prijzen en de continue verbetering en actualisering.

Naast deze bekende voorbeelden zijn er nog vele andere, denk bijvoorbeeld aan de talloze conflicten over nadrukken en privileges. Deze vonden niet alleen plaats tussen lokale boekhandelaren, maar ook tussen boekhandelaren gevestigd in verschillende steden, zoals tussen de Leidse Pieter van der Aa en Amsterdamse boekhandelaren of tussen de Rotterdamse Reinier Leers en de Amsterdamse Jean Louis de Lorme in het begin van de achttiende eeuw.³¹

Voorbeelden van concurrentie kunnen goed demonstreren welke strategieën boekhandelaren gebruikten om te concurreren. Sommige boekhandelaren zetten in op prijs, kwaliteit, of specialisatie; andere boekhandelaren zochten bijvoorbeeld bescherming via privileges en aankondigingen in advertenties, of zij werkten samen met collega's om risico's te beperken. Bestudering van strategieën van boekhandels is een belangrijke schakel in het begrijpen van de ontwikkeling van de sector. Om een voorbeeld te noemen: in een volwassen markt worden privileges en samenwerking steeds belangrijker.³² In dit artikel proberen we een andere manier grip te krijgen op veranderingen in de intensiteit en het karakter van concurrentie.³³

Bij kwantitatief onderzoek naar de intensiteit van concurrentie is het gebruikelijk de mate van concentratie in een markt te meten. Aan de ene zijde van het spectrum vinden we monopolie – dus totale afwezigheid van concurrentie – en aan de andere

²⁹ Van Eeghen, *De Amsterdamse boekhandel* (n. 1), dl 1, p. 61. In een brief aan een relatie in Parijs schrijft De Lorme: 'Je vous diray entre nous qu'il est en guerre avec Mortier, libraire d'icy, et luy contrefait sa musique, lequel a débouchées les ouvriers a monsieur Roger'.

³⁰ Lesure, 'Estienne Roger', p. 39.

³¹ Van Eeghen, *Amsterdamse boekhandel* (n. 1), dl 1, p. 45-47. Talloze voorbeelden zijn verder te vinden in archief van het Amsterdamse boekverkopersgilde: Stadsarchief Amsterdam, toegangsnummer 366: *Archief van de Gilden en het Brouwerscollege*, inventarisnummers 52-53, 56-57, 80-86.

³² Zie Van Eeghen over het toenemende belang van samenwerkingsverbanden: Van Eeghen, *Amsterdamse boekhandel* (n. 1), dl. v¹, p. 305-334; Over privileges: P.G. Hoftijzer, 'Nederlandse boekverkopersprivileges in de achttiende eeuw: kanttekeningen bij een inventarisatie', in: *Documentatieblad Werkgroep Achttiende Eeuw* 22 (1990), p. 159-180; P.G. Hoftijzer, 'Nederlandse boekverkopersprivileges in de zeventiende en achttiende eeuw', in: *Jaarboek van het Nederlands Genootschap van Bibliofielen* 1 (1993), p. 49-62; Over advertenties: H. van Goinga, *Alom te bekomen. Veranderingen in de boekdistributie in de Republiek 1720-1800*, Amsterdam 1999.

³³ In dit artikel worden de gevolgen van concurrentie voor groei, kwaliteit en innovatie buiten beschouwing gelaten, maar in mijn dissertatie komen deze wel aan de orde. Dit sluit aan bij de discussie over de relatie tussen concurrentie en innovatie, die aan de orde wordt gesteld in bijvoorbeeld, P. Aghion en R. Griffith, *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence*, Cambridge 2005.

zijde perfecte mededinging. Als een beperkt aantal bedrijven een groot aandeel in de markt heeft, is de concentratie in een industrie hoog. Om de concentratie in een bedrijfstak te meten, hanteren economen diverse maatstaven, waarvan met name de concentratiegraad-index (c-index) en de Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI) veelvuldig worden gebruikt.³⁴

De c-index meet het gezamenlijke marktaandeel van het x aantal grootste ondernemingen in een markt. In de regel worden hiervoor de vier of acht grootste ondernemingen genomen. Het belangrijkste nadeel van deze index is dat alleen de absolute concentratie gemeten wordt. Het relatieve aspect blijft buiten beschouwing, aangezien de verschillende groottes van de verschillende ondernemingen niet worden meegenomen. Een index die tegemoet komt aan dit bezwaar is de Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI). De HHI is de som van de gekwadrateerde marktaandelen van alle ondernemingen in de markt; zij varieert tussen nul en één. Bij een monopoliesituatie geldt dat de HHI één is, terwijl de HHI bij een situatie van oneindig veel ondernemingen met gelijke marktaandelen de nul nadert. Hoe groter de HHI, hoe schever de marktverdeling en, zo is de redenering, hoe sterker de mededinging onder druk staat.³⁵

In tabel 1 hebben we voor verschillende steekjaren de concentratiegraad van de vier en acht grootste bedrijven (c_4 , c_8) en de HHI weergegeven. Zoals eerder vermeld, is de analyse uitgevoerd met en zonder efemeer drukwerk. Omdat het weglaten van het efemere drukwerk de resultaten niet significant beïnvloedde, laten we in de tabel alleen de niet-gecorrigeerde data zien.³⁶ Tot circa 1674 nam het marktaandeel van de top vier en top acht bedrijven af. Waar in 1600 nog circa 66 procent van de markt in handen van de vier grootsten was, beheersten zij in 1674 nog maar 20 procent van de markt. De HHI nam af van 0,35 in 1585 tot 0,03 in 1674. Volgens deze resultaten nam de concurrentie toe tot het laatste kwart van de zeventiende eeuw. Wanneer we het aantal titels per boekhandelaar in het betreffende steekjaar in plaats van de productie gedurende de hele carrière als uitgangspunt nemen, laten de indices dezelfde trend zien tussen 1585 en 1674, maar iets minder groot.

De ontwikkeling in de intensiteit van de concurrentie verklaart de minder goede overlevingskansen in de groeifase, maar niet de verbetering in de volwassen fase en de verzadigingsfase. De intensiteit van de concurrentie nam volgens bovenstaande resultaten immers niet significant af. Om te begrijpen waarom de overlevingskansen toenamen in de loop van de zeventiende en achttiende eeuw, moeten we kijken

34 J.M. Perlof, L.S. Karp en A. Golan, *Estimating market power and strategies*, Cambridge 2007, p. 20–27.

35 Economen kenmerken een HHI boven 0.25 als hoge concentratie, tussen 0.15 en 0.25 als matig geconcentreerd, onder 0.15 als lage/geen concentratie en onder 0.01 als extreem competitief.

36 Zonder efemeer drukwerk kwam het aantal titels op 80 tot 90 procent van het totaal aantal titels, de HHI's waren in de eerste twee steekjaren 0,02 hoger, en de rest van de zeventiende eeuw gelijk, de c_4 en c_8 veranderden niet of nauwelijks. Onder efemeer drukwerk verstaan we hier alleen pamfletten en overheidspublicaties. Dit is ongeveer 90 procent van het efemere drukwerk dat werd uitgegeven in Amsterdam. De overige 10 procent was voornamelijk gelegenheidsdrukwerk. Academische teksten werden nauwelijks uitgegeven door Amsterdamse uitgevers.

Tabel 1 Concentratie-indices

	1585	1600	1630	1674	1710	1742
N-titels	556	1.060	3.759	7.761	8.484	10.898
N-boekhandelaren	8	22	57	114	110	177
Totaal c_4	523	711	1.394	1.974	1.904	2.145
Totaal c_8	556	934	2.290	3.137	3.062	3.380
Aandeel c_4	0,94	0,66	0,37	0,25	0,22	0,20
Aandeel c_8	1,00	0,87	0,61	0,40	0,36	0,31
HHI	0,35	0,15	0,06	0,03	0,03	0,02
Maximum-titels	303	303	498	617	665	903
Gemiddelde-titels	70	49	66	68	77	62
Mediaan-titels	30	16	21	33	34	24

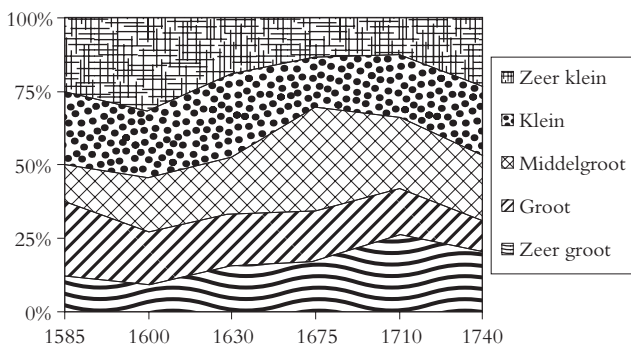
Bron: STCN; Thesaurus

naar veranderingen in de structuur van boekhandel. Hoewel het aantal boekhandelaren niet significant toe- of afnam, vonden belangrijke veranderingen plaats in de sector.

Van productie naar handel

In de groeifase nam het gemiddelde aantal titels per boekhandel sterk toe (tabel 1). Ondanks de grote groei en verminderde overlevingskansen was de markt tot circa 1674 groot en/of gedifferentieerd genoeg om de output per boekhandelaar te laten toenemen. In de volwassen fase stagneerde echter niet alleen het aantal bedrijven, maar ook de output. Samen met het feit dat de trends in gemiddelde en mediaan sterker uiteenlopen, duidt dit op veranderingen in de bedrijfstak. Bedrijven werden steeds groter, zoals tabel 1 laat zien. Het aantal titels uitgegeven door de grootste firma verdriedubbelde tussen 1585 en 1742. Het aantal boekhandelaren nam niet significant toe of af, maar blijkbaar veranderde de compositie van de Amsterdamse boekhandel wel. Gemeten naar aantal titels per boekhandelaar in de STCN in hun hele carrière, kunnen we een indeling maken naar zeer grote (100 titels of meer), grote (50-99 titels), middelgrote (20-49 titels), kleine (6-19 titels) en zeer kleine (1-5 titels). In figuur 4 is de verdeling van het type bedrijven per steekjaar weergegeven.

Tussen 1585 en 1674 nam in alle categorieën het aantal bedrijven toe, maar hierna ging het niet meer gelijk op. In 1710 bleken de zeer grote bedrijven te zijn gestegen in aantal en aandeel, terwijl in de andere categorieën stagnatie of verval plaatsvond. Dertig jaar later waren het juist kleine bedrijfjes die groei doormaakten, zowel in absolute als relatieve zin. De middelgrote bedrijven stagneerden in aantal en zagen hun aandeel verder krimpen. Samengevat: in de groeifase kwam een middengroep op, die in de hierop volgende fasen kromp, eerst ten gunste van de zeer grote bedrijven en later ook van de kleine en zeer kleine bedrijven. Het verschil tussen grote en kleine boekhandelaren werd steeds groter.



Figuur 4 Distributie boekhandels naar grootte, in steekjaren

Bron: Thesaurus; STCN

De opkomst van de kleine bedrijven in de achttiende eeuw kan niet worden verklaard vanuit de eenjarigen: zij werden zowel relatief als absoluut juist minder belangrijk. Ook speelt de opname van efemer drukwerk geen significante rol. Als we dit type drukwerk weglaten, blijven de trends duidelijk zichtbaar.³⁷ We kunnen niet corrigeren voor anoniem drukwerk en publicaties onder schuilnamen, maar het is onwaarschijnlijk dat zij de trend in figuur 4 sterk zouden beïnvloeden. De STCN geeft bijvoorbeeld voor de firma Hugetan, die publiceerde onder verschillende schuiladressen in Keulen en Lyon, zeventig titels met Amsterdam als plaats van uitgave.³⁸ Dit is ongetwijfeld een onderschatting van de totale productie en dit bedrijf mag gerust onder de zeer grote uitgevers geschaard worden. Het verschil tussen werkelijke productie en de gegevens in STCN is echter niet van dien aard dat het een klein bedrijf wordt neergezet als groot, of andersom.

De waargenomen tweedeling in de bedrijfstak zou kunnen duiden op toenemende specialisatie, met aan de ene kant de uitgever-handelaars en aan de andere kant de kleine boekverkopers. We weten helaas maar weinig over boekhandelaren die zich voornamelijk of zelfs uitsluitend met de verkoop van boeken bezighielden. Het gildearchief van de Amsterdamse boekhandelaren biedt echter indirecte ondersteuning voor de geobserveerde tweedeling.

Van Eeghen heeft gesuggereerd dat onvrede van de grote boekhandelaren over illegale maandelijkse veilingen een van de redenen was om een eigen gilde op te richten.³⁹ Het is op zijn minst opvallend dat het boekverkopersgilde in Amsterdam werd opgericht in 1661, toen de concurrentie op het hoogtepunt was. De hevige concurrentie aan het begin van de volwassen fase kan tot de institutionalisering van gevestigde belangen hebben geleid, en hierbij zullen grotere bedrijven in het voordeel zijn geweest.

³⁷ Het aandeel van de middelgrote boekhandelaren in bijvoorbeeld 1674 is dan 31 procent in plaats van 35 procent.

³⁸ STCN (geraadpleegd 20-07-2011).

³⁹ Van Eeghen, *Amsterdamse boekhandel* (n. 1), dl. IV, p. 276-277, dl. V¹, p. 267.

Een aantal jaren na de oprichting van het gilde kwamen twee groepen boekhandelaars in conflict. In 1674 dienden zestig minder bedeelde gildebroeders een rekwes in om 'particuliere boeckventerije sonder afslaeger' te mogen houden.⁴⁰ Zij klaagden dat de grotere boekhandelaars via artikel 22 van de gildekeur van 1663 een monopolie verkregen, doordat ze schaalvoordeel hadden bij de in- en verkoop van boeken.⁴¹ De grotere boekhandelaars zouden volgens het rekwes in bulk kopen en daardoor minder hoge prijzen betalen. De kleinere boekhandelaars konden de hoge prijzen niet betalen, zo stelden ze, en ze konden ook niet voor dezelfde prijs aanbieden. Ze hadden vaak geen of minder goede uitgaven te bieden en waren niet kapitaalkrchtig genoeg om grote aantallen tegen lage prijzen te kopen.⁴² Om dezelfde schaalvoordelen te bereiken, voelden ze zich gedwongen om gezamenlijk in bulk te kopen en de boeken dan onderling te veilen. De grotere boekhandelaars reageerden op de klachten met het verzoek, ondertekend door 56 personen, de bepaling uit 1663 te handhaven. Uiteindelijk bleef bepaling 22 van kracht.

Het gilde-archief biedt ook aanknopingspunten voor de opkomst van de kleine boekverkoper in de achttiende eeuw. Zoals gezegd zijn gespecialiseerde boekverkopers minder goed in de stcn terug te vinden dan drukkers en uitgevers, maar ze moesten zich wel inschrijven in het gilde.⁴³ Als we het aantal starters in de stcn met de registratie van nieuwe leden in het gilde vergelijken, dan blijkt dat in de zeventiende eeuw het aantal beginnende boekhandelaars volgens de stcn in Amsterdam hoger lag dan het aantal nieuwe gildeleden, terwijl in de achttiende eeuw het tegenovergestelde gold. Hiervoor zijn twee mogelijke verklaringen: een groter deel van de boekhandelaars werd in de achttiende eeuw lid van het gilde of er vonden veranderingen plaats in de samenstelling beroepsgroep. De eerste mogelijkheid kan niet geheel worden uitgesloten, maar het feit dat het verschil tussen het aantal nieuwe boekhandelaars opgenomen in stcn en het aantal gildeleden steeds groter wordt gedurende de achttiende eeuw, doet vermoeden dat een steeds groter deel van de gildeleden zich niet bezighield met drukken en/of uitgeven.⁴⁴

De opkomst van de kleine boekhandelaar en de grote uitgever in de verzadigingsfase wordt bevestigd door onderzoek van boekhistoricus Hannie van Goinga. Door

⁴⁰ I.H. van Eeghen, *De gilden: theorie en praktijk*, Bussum 1965, p. 117-118; SA, *Archief van de gilden* (n. 31), inv. nr. 56.

⁴¹ SA, *Archief van de gilden* (n. 31), inv. nr. 60, f. 15-16. Artikel 22 luidt: 'Insgelijks sal niemant, wie hij zij, in Herbergen, ende Huysen, ofte eenigerley Plaetsen, vermogen aen te stellen, Weekentlycke, Maendelyckse of eenigerhande andere Comparitien, om aldaer gebondene of ongebondene boeken te Veylen, ofte Verkoopen, by op of afslag onder wat Pretext het soude mogen zijn, ende dat op de verbeurte van vijf-entwintig gulden, te verbeuren by den genen, die deselve Veylinge of Verkoopinge sal hebben beleyde, ende twaelf gulden by yder Gildebroeder die daer by of present sal werden gevonden, te appliceeren als vooren.'

⁴² Van Eeghen, *Gilden*, p. 117-118.

⁴³ SA, *Archief van de gilden* (n. 31), inv. nr. 63. Voordat Amsterdamse boekdrukkers en boekverkopers in 1661 een eigen gilde oprichtten, waren ze lid van het Sint Lukasgilde. De lijst met de registratie van leden in het boekverkopersgilde kan pas na 1661 zijn, maar vangt aan in 1618, wat doet vermoeden dat de bescheiden van het Sint Lukasgilde als basis dienden voor de lijst.

⁴⁴ In de jaren 1780 waren er 120 nieuwe gildeleden tegenover 60 nieuwe boekhandelaars in de stcn.

vernieuwingen in boekdistributie, zoals de commissiehandel, een efficiënter betalingssysteem en de geprivilegieerde handel met hoofdcorrespondenten, ontstond in de achttiende eeuw een scheiding tussen drukkers, uitgevers en boekverkopers. De belangrijkste verandering in de distributie van boeken was de opkomst van commissiehandel, toezending van commissiegoed met recht van teruggave, vanaf de jaren 1720.⁴⁵ Als de boeken niet werden teruggestuurd, werden ze als verkocht beschouwd. Hoewel dit handelsgebruik niet nieuw was, werd het in de achttiende eeuw pas op grote schaal in de boekhandel toegepast. Volgens Van Goinga was de commissiehandel in de jaren 1740 reeds wijdverbreid en tegen 1760 dominant.

Dankzij deze nieuwe handelsvorm hadden kleine boekverkopers de mogelijkheid zich alleen bezig te houden met de verkoop van boeken en hoefden zij geen boeken meer uit te geven om tegen andere boeken te kunnen ruilen. Daardoor namen de hoogte van de investeringen en de daarbij behorende risico's af, ze konden nu immers 'bijna kostenloos en zonder risico de beschikking krijgen over een actuele voorraad boeken'.⁴⁶ Het risico voor de uitgever nam echter toe, aangezien hij maar moest afwachten wat er werd verkocht. Zo vormden zich in de loop van de achttiende eeuw gespecialiseerde beroepen: drukker, uitgever en boekverkoper. Hiermee ontstond ook een nieuw fenomeen: de hoofdcorrespondent, 'een boekverkoper die het in commissie verzenden van nieuwe uitgaven en het in ontvangst nemen van de retour-zendingen voor meerdere uitgevers waarnam en de hele administratie afwikkelde'.⁴⁷ Deze hoofdcorrespondenten concentreerden zich vooral in Amsterdam.

Wat betekent dit nu allemaal voor de overlevingskansen van bedrijven? Het aantal zeer grote bedrijven nam toe. De middengroep, opgekomen in de eerste helft van de zeventiende eeuw, viel steeds meer weg, waardoor het gat tussen grote bedrijven (uitgevers) en kleine (boekverkopers) groter werd. Op deze manier werd de concurrentie tussen deze groepen steeds indirecter. Hoewel de concurrentie-intensiteit volgens de indicatoren in tabel 1 stagneerde na 1674, suggereert de veranderende structuur van de Amsterdamse boekhandel dat in de praktijk concurrentie afnam, doordat deze anders werd verdeeld: tussen uitgevers onderling en tussen boekverkopers onderling. Als gevolg daarvan viel de middengroep weg en konden overlevingskansen toenemen.

Conclusie

Het beroep boekhandelaar was (en is) relatief risicovol. Net als in andere culturele industrieën was de ontwikkeling van de vraag onzeker en ook bleef het onvoorspelbaar welk boek goed zou verkopen. In deze sector vonden, gedurende de zeventiende en achttiende eeuw, weinig tot geen significante technologische veranderingen plaats.

⁴⁵ Van Goinga, *Alom te bekomen* (n. 32), p. 61-86.

⁴⁶ Ibidem, p. 86.

⁴⁷ Ibidem, p. 292.

Wat wel veranderde was de economische context waarin Amsterdamse boekhandelaars opereerden: waar de eerdere cohorten opereerden in de Gouden Eeuw, moesten hun opvolgers het hoofd bieden aan stagnerende vraag en het verlies van export markten aan internationale concurrenten.

Deze veranderingen waren van invloed op de concurrentie context en daarmee op de overlevingskansen van Amsterdamse boekhandels. Gedurende de zeventiende eeuw nam de gemiddelde duur van het bestaan van een Amsterdamse boekhandel af. Ook de overlevingskansen daalden aanzienlijk. Met behulp van economische literatuur heb ik geprobeerd deze resultaten te interpreteren. Volgens het model van de industriële levenscyclus gaat elke bedrijfstak door dezelfde vier fasen en wordt elke fase gekenmerkt door een andere concurrentiecontext en productiestrategie. Het inzichtelijk maken van veranderingen in de structuur van de bedrijfstak kan helpen kwalitatieve en kwantitatieve ontwikkelingen in de vroegmoderne culturele industrieën, zoals de Hollandse boekhandel, te interpreteren.

In dit artikel beschouwde ik de Amsterdamse sector als één geheel. Dit maakt het mogelijk moderne databases en hedendaagse economische theorie te gebruiken om verschillende ontwikkelingen in de vroegmoderne Hollandse boekhandel aan elkaar te verbinden. De keerzijde is echter dat de simplificaties die hiermee gepaard gingen, weinig recht doen aan de historische complexiteit. Er wordt bijvoorbeeld weinig onderscheid gemaakt tussen verschillende marktsegmenten en soorten boekhandelaars. De conclusies die in dit artikel worden getrokken, kunnen dan ook pas meer gewicht krijgen als ze ingekleurd worden met microstudies. Zo zou in de toekomst bijvoorbeeld per genre, of voor andere steden, kunnen worden onderzocht hoe de concurrentiecontext veranderde.