



Dorien Daling, ***Stofwisselingen. Nederlandse uitgevers en de heruitvinding van het natuurwetenschappelijke tijdschrift, 1945-1970*** (Dissertatie Groningen 2011, Bijdragen tot de geschiedenis van de Nederlandse boekhandel. Nieuwe reeks 12; Zutphen: Walburg Pers, 2011, 400 pp., ISBN 978 90 5730 731 7).

Een goed onderwerp is het halve werk. *Stofwisselingen* heeft een goed onderwerp, en het verschijnt bovendien op een goed moment. Het boek gaat over de opkomst van commerciële uitgeverijen van wetenschappelijke tijdschriften die momenteel nogal onder vuur liggen. Duizenden academici hebben vorig jaar verklaard de tijdschriften van Elsevier te boycotten, en in januari 2013 zetten honderden onderzoekers hun artikelen gratis online als eerbetoon aan een overleden internetactivist. Ze beschuldigen uitgeverijen ervan dat ze hun monopoliepositie misbruiken om onderzoekers en universiteiten veel te veel te laten betalen. De ontwikkeling naar ‘open access’, die ook door grote financiers als NWO wordt onderschreven, zet bestaande systemen onder druk. Het is bijvoorbeeld een van de redenen dat deze recensie niet meer op papier verschijnt. Er is een revolutie gaande in de wetenschappelijke communicatie.

Dorien Daling gaat aan het einde van haar proefschrift kort in op deze ontwikkelingen, maar het eigenlijke onderwerp van haar studie is de vorige revolutie: de opkomst van commerciële researchtijdschriften in de jaren vijftig en zestig. Het hart van de studie bestaat uit de ‘contextuele biografieën’ van twee tijdschriften, zoals Daling het omschrijft. De tijdschriften, *Biochimica et Biophysica Acta* (opgericht 1947) en *Nuclear Physics* (1955), stonden aan de basis van het succes van respectievelijk Elsevier en North-Holland als uitgevers van wetenschappelijke tijdschriften. Nadat de twee uitgevers in 1970 fuseerden werd Elsevier een van de grootste spelers op deze markt, waarop overigens ook andere grote Nederlandse uitgevers actief zijn. Het laatste hoofdstuk heeft dan ook de ietwat clichématige titel ‘Waar een klein land groot in kan zijn’.

Wetenschappelijke tijdschriften zijn voor uitgevers bijzonder aantrekkelijk. Als een tijdschrift eenmaal een goede reputatie heeft is de afzet vrijwel gegarandeerd. De kosten worden elk jaar vooraf betaald door de abonnees. Bovendien leek er, zeker in de naoorlogse decennia, vrijwel onbeperkt ruimte voor groei, niet alleen van het aantal tijdschriften maar ook van het aantal pagina’s per jaar per tijdschrift, en daarmee van de abonnementsprijzen. Hoge marges, stabiele afzet en onbeperkte groeimogelijkheden – wat wenst een bedrijf zich nog meer?

Het grootste probleem is dat het een moeilijke markt is om in door te dringen, omdat alles afhangt van reputatie. Daling beschrijft hoe Elsevier en North-Holland erin slaagden om na de oorlog een solide reputatie als internationale wetenschappelijke uitgeverij op te bouwen, mede omdat ze profiteerden van de ineenstorting van de Duitse uitgevers onder het naziregime. Dat begon al in de jaren dertig met de emigratiegolf van Joodse wetenschappers en uitgevers uit Duitsland. Nederlandse uitgevers begonnen handboeken en naslagwerken te publiceren die in Duitsland niet meer konden worden uitgegeven. Vooral Elsevier sprong in het gat. Het netwerk en de reputatie dat dit opleverde kon na de Tweede Wereldoorlog weer worden gebruikt om nieuwe tijdschriften te lanceren.

Tot dan toe werden de belangrijkste wetenschappelijke tijdschriften vooral uitgegeven door non-profitorganisaties als wetenschappelijke academies, genootschappen en universiteiten. Ze besloegen vaak hele disciplines als de natuurkunde of scheikunde, of zelfs de hele natuurwetenschappen (denk aan *Nature*). Na de oorlog kwam er echter een nieuwe generatie tijdschriften: uitgegeven door commerciële uitgevers, met een nauw omschreven specialistisch onderwerp, een relatief hoge publicatiesnelheid, en gestandaardiseerde *abstracts* en indexen. *Biochimica et Biophysica Acta* en *Nuclear Physics* waren twee prominente voorbeelden.

Een belangrijk aspect van deze tijdschriften was hun internationale karakter. Ze werden weliswaar in Nederland uitgegeven, maar hun redactie bestond uit internationale coryfeeën en de belangrijkste taal was Engels, de nieuwe *lingua franca* van de wetenschap. Zowel de uitgevers als de redacteuren deden er alles aan om het bereik zo internationaal mogelijk te maken, bijvoorbeeld door de Franse onderzoeksgemeenschap te paaien met de optie om ook in het Frans te publiceren (*Biochimica et Biophysica Acta* – de titel was een taalneutraal compromis) of door bijdragen uit beide kampen van de Koude Oorlog aan te moedigen (*Nuclear Physics*, geredigeerd door de hartstochtelijk internationalist Léon Rosenfeld).

Een van de stellingen van Daling is dat deze tijdschriften geen passieve afspiegeling waren van ontwikkelingen in de wetenschappelijke wereld, maar dat ze er onderdeel van waren en soms zelfs een voortrekkersrol hadden. Uit haar beschrijving blijkt dat hun actieve rol vooral neerkwam op het opsplitsen van disciplines in steeds meer specialisaties – uiteraard allemaal met hun eigen tijdschrift. *Nuclear Physics*, over een deelgebied van de natuurkunde, was bijvoorbeeld het initiatief van een uitgever (Daan Frank van North-Holland), niet van een onderzoeker. In 1967 werd het tijdschrift, vermoedelijk wederom op initiatief van de uitgever, gesplitst in *Nuclear Physics A* voor kernfysica en *Nuclear Physics B* voor deeltjesfysica of hoge-energiefysica. Door deze strategie (bekend als ‘twigging’) kon het aantal abonnementen binnen dezelfde markt verder groeien. Tegen deze tijd waren dit soort tijdschriften overigens vaak al zo duur geworden dat ze alleen nog institutionele abonnees hadden.

Voor de duidelijkheid: Daling wil niet zeggen dat uitgevers profiteurs waren die rijk werden over de ruggen van onderzoekers. Zo worden ze tegenwoordig vaak voorgesteld,

maar volgens Daling speelden ze, in ieder geval in de periode die haar boek bestrijkt, wel degelijk een belangrijke en positieve rol in de wetenschap. Zeker, commerciële overwegingen speelden altijd een rol, maar daarnaast fungeerden uitgevers als 'gatekeepers' van wetenschappelijke communicatie, vergelijkbaar met de rol van uitgevers in de literaire wereld. De beste tijdschriften ontstonden uit een nauwe samenwerking tussen uitgevers en onderzoekers, die elk hun eigen kennis en ervaring inbrachten.

Dat laatste schreef ook Cees Andriessse in *Dutch Messengers* (2008), een boek dat grotendeels over hetzelfde onderwerp gaat. Maar waar Andriessse vooral ingaat op de persoonlijke relaties tussen uitgevers en wetenschappers, staan bij Daling de tijdschriften zelf centraal. Het grootste deel van dit boek is gewijd aan een gedetailleerde analyse van de oprichting van de twee tijdschriften, de structuur van de redactie, de vormgeving, en ook de inhoud. Haar uitgangspunt is dat vorm en inhoud niet van elkaar te scheiden zijn, bijvoorbeeld met betrekking tot de afbakening van deelonderwerpen en specialisaties.

Anders dan Andriessse gebruikt Daling zowel kwalitatieve als kwantitatieve methoden. Dat is uiterst arbeidsintensief werk. Mede daarom beperkt ze zich tot slechts twee cases, die ze grondig uitspit en met elkaar vergelijkt. Het resultaat daarvan is tamelijk bescheiden, want zoals ze zelf al schrijft is het moeilijk om conclusies te verbinden aan twee *case studies* die bovendien verschillende vakgebieden en grotendeels verschillende periodes betreffen. Een derde case (*Excerpta Medica*) wordt wel genoemd maar niet uitgewerkt. Daling heeft dus gekozen voor diepte in plaats van breedte omdat, zoals ze zegt, het onderzoek zich al op genoeg ongebaande paden begeeft. Dat is begrijpelijk, maar daardoor is het resultaat niet altijd even spannend om te lezen. Daling presenteert prachtig materiaal over een belangrijk onderwerp, maar als lezer krijg je de indruk dat een minder voorzichtige benadering wellicht meer had opgeleverd.

David Baneke, Vrije Universiteit Amsterdam