

Het hiernavolgende artikel bevat enkele excerpten uit een werk getiteld : «Het boekenbedrijf» dat in dec. '76 - jan. '77 gemaakt werd voor het practicum communicatie van de 2de kandidatuur. Het was een groepswork van André Wij, Olga Goossens en Dirk Achten onder begeleiding van L. Van Poecke. Elk van de drie bovengenoemde studenten schreef één component van het groepswork. De auteur heeft getracht de oorspronkelijke aard van de drie bijdragen te bewaren en terzelfdertijd een zekere coherentie na te streven.

enkele aspecten van het boekbedrijf

dirk achten

Voorwoord

De studie van de economische bewegingswetten, toegepast op het uitgevers- en boekbedrijf, is tot op heden nog niet ver gevorderd. Tegenwoordig staat meer bepaald de relatie of contradictie tussen de micro- en macro-economische realiteit van het uitgeversbedrijf (cf. de recente fusies) enerzijds en het boek als cultuurfenomeen anderzijds ter discussie.

Dit korte overzichtsartikel kan dan ook als kleine round-up voor verdere discussie fungeren.

I. Auteurs

A. Financiële toestand

Slechts zeer weinig auteurs kunnen van hun pen leven. De overigen hebben slechts weinig keus. Ofwel probeert men rond te komen met hetgeen de boekenverkoop, aangevuld met een eventuele staatstoelage oplevert, ofwel zorgt men naast het schrijven nog voor een andere job.

De honoraria bedragen al jarenlang onveranderlijk zo'n tien procent van de prijs per werkelijk verkocht exemplaar. Bij een gemiddelde prijs van 220 fr. en een gemiddelde oplage van 3000 exemplaren ontvangt de auteur ± 66.000 fr. voor een verkochte oplage. Deze toelagen zijn in vergelijking met de toelagen voor de andere sectoren belachelijk laag. Daarbij stellen sommige auteurs zich de vraag of ze geen recht hebben op een vorm van vergoeding wanneer hun boeken door de bibliotheken uitgeleend worden.

B. Selectie

In het voorgaande gaan we ervan uit dat de auteur een afnemer voor zijn grond-

stof, een uitgever, heeft gevonden, hetgeen in de praktijk niet van een leien dakje loopt. De ontvangen manuscripten ondergaan in de uitgeverij een selectie. Dat gebeurt meestal door een comité, samengesteld door de uitgeverij, of door een ervaren schrijver die in dienst van de uitgeverij werkt. De uiteindelijke beslissing m.b.t. het al dan niet publiceren van een werk ligt bij de directie.

Wellicht geven heel wat mensen er zich te weinig rekenschap van welk een klein percentage van de aangeboden werken tot op de markt doordringt. Ter illustratie daarvan volgen hier enkele cijfers van een uitgever over ontvangen en afgewezen manuscripten (1) :

	ontvangen	afgewezen	% aanvaard
1960	75	68	9.4
1961	50	46	8.0
1962	48	44	8.4
1963	48	38	20.9
1964	61	53	13.2
1965	59	49	17.0
1966	47	41	8.0
1967	56	53	5.4
1968	48	40	15.0
1969	55	48	12.8

Bij de selectie door lectoren kunnen we ons in de eerste plaats afvragen welke de literair-esthetische criteria zijn die deze mensen hanteren. Nieuwe ideeën en stromingen die met traditionele maatstaven gemeten worden hebben weinig kans de oppervlakte te bereiken. Vele uitgevers hebben ook een vast omlijnd fonds, waar een heel aantal werken reeds bij voorbaat geen plaats in vinden.

II. De markt

A. Structuur en positie van de boekenmarkt

De uitgeverij als economische bezigheid is in verhouding tot de andere industrieën van relatief gering belang. Zo bedroeg het totale omzetcijfer van de Belgische uitgeverijen 2 miljard BF. in 1971. (2) Een pietepeuterig mierekorreltje dus. De periodieke pers bezorgt ons, in kilo's papier uitgedrukt, ook veel meer leesvoer dan de boek-uitgeverijen.

De Nederlandse uitgeverijen zijn door de band wat corpulenter. Reus VNU (Verenigde Nederlandse Uitgevers) haalde in '73 een omzet van 700.000.000 gulden. (3) Zulke omvangrijke trusts zijn in Vlaanderen niet te bekennen en zullen er naar alle waarschijnlijkheid ook niet komen. Steeds duidelijker wordt de trend om de grenzen van de boekensector te doorbreken en de kapitaalconcentraties en trusts hebben meestal al hun tentakels vastgezogen aan allerhande economische deelsectoren, over de denkbeeldige muurtjes heen.

De huidige marktstructuur is veel uitgebreider geworden, ook de omvang is ontzettend toegenomen, de boekenmarkt is het forum geworden van massale consumptie. Dit gegeven staat in dialectische relatie tot de enorme schaalvergroting van het uitgeverijwezen zelf. De drempel van de kapitaalaccumulatie voor een «commercieel» rendabel uitgeversbedrijf komt steeds hoger te liggen. Het karakter van de boekenmarkt is door deze ontwikkeling pas heel recent gewijzigd. (4) Vanuit economisch marktstandpunt bekeken was de boekensector een sector met een verouderde marktstructuur. Vogeljaar stelt dan ook dat de boekenmarkt pas nu de overgang kent van liberaal vroegkapitalisme naar hoogkapitalistische monopolistische verhoudingen. (5)

B. Recente marktevolutie

Na W.O.-II groeide de potentiële lezersmarkt (hogere lonen, hoge alfabetisatie) sterk aan. De produktiemiddelen van de uitgeverij maakten terzelfdertijd een enorme ontwikkeling door. Onder invloed van de determinerende factor van de markt, ontwikkelde zich in de jaren '50 en '60 een geweldige concurrentieslag. Elk bedrijf zag de kans tot uitbreiding ten koste van de andere. Dit uitte zich eerst in een spektakulaire stijging van het aantal titels. Tussen 1960 en 1970 steeg het aantal uitgebrachte titels, in Nederland, van ongeveer 7000 tot 11.000. Deze titelgroei correspondeerde niet met een gelijkaardige uitbreiding van de markt. Het aantal verkochte exemplaren per titel daalde dus (6). Daarbij komt dat de minimumoplage die gehaald moet worden om een boek rendabel uit te geven, in dezelfde periode steeg van 1500 tot 3000 à 3500 stuks. Resultaat: een toestand van precaire overproduktie die vele kleine en middelgrote bedrijven fataal werd. Enkel de zeer kapitaalkrachtige concerns kunnen overleven en haalden er nog voordeel uit door andere bedrijven in moeilijkheden op te slopen. Daarbij kwam dan dat de boekenmarkt, alhoewel minder dan andere sectoren, ook de algemene economisch-conjuncturele crisissen doormaakt. Zo verminderde de globale omzet van de Belgische uitgeverijen in het crisisjaar 1973 met 14.75 %.

Onder de invloed van de hierboven geschetste ontwikkeling wordt het boek steeds meer beschouwd als massaproduct bestemd voor massaconsumptie. Een illustratief voorbeeld van het determinerende markt-dictaat: In het begin van de jaren '60 veroverde het pocketboek de markt; het was handig en goedkoop. Haast elke ietwat respectabele uitgeverij moest per se een pocketreeks hebben want daar lag de toekomst. Er kwamen natuurlijk veel te veel pockets, terwijl de verkoop constant bleef. De prijs moest dan ook bij lage verkoop omhoog getrokken worden, waardoor het pocketboek één van zijn aantrekkelijkheden, de lage prijs verloor. Na '65 stortte de pocketmarkt in elkaar. Maar wat dook er als onvermoede redder uit de bosjes op? De paperback. Die had meer status, presenteerde beter en vooral, hij kon duurder verkocht worden, de winstmarge lag en ligt hoger. De grote con-

cerns zijn ook steeds minder geneigd om boeken lang in de voorraadkelders op te slaan. De omloopsnelheid van de boekenverkoop moet dus opgedreven worden. Men gaat dus enerzijds veel meer speculeren op de grote bestsellers, anderzijds worden soms hele partijen boeken door de papiermolen gedraaid wanneer ze niet snel genoeg verkocht worden. Kernachtig samengevat in Schrift/Totems: «We menen radicaal te mogen stellen dat een systematisch consumptiebeleid tegenstrijdig is met de technische aard van het voorwerp boek» (8)

C. Prijs van het boek

Om de verhoudingen even duidelijk te maken volgt hier een opsomming van de prijscomponenten van een gemiddeld boek (7):

- royalty van de schrijver 10%
- papier, zetten, drukken, binden 19,8%
- riscodekking en winst uitgeverij 10%
- bedrijfskosten uitgeverij 16%
- B.T.W. 2.2%

(ADVERTENTIE)

- riscodekking en winst boekhandel 4%
- loonkosten boekhandel 24%
- huisvesting boekhandel 6%
- overige kosten boekhandel . 8%

De aanzienlijkste kosten liggen dus in de eindfase, namelijk op het niveau van de boekhandel, op de tweede plaats komen de kosten van de uitgeverij, vervolgens de kosten voor de technische produktie en uiteindelijk de vergoeding voor de auteur. Natuurlijk variëren deze cijfers naargelang aard en oplage van de uitgegeven werken. Zo kosten luxueuze kunstboeken bijvoorbeeld gemiddeld 2500 fr. wegens de hoge kosten voor de technische reproductie. Het is de vraag waarom deze werken, vermits de clichés toch al bestaan, ook niet in een goedkope, bruikbare editie worden uitgegeven (ingenaaid en op goedkoop papier), zodat ze ook voor de student en de gewone kunstliefhebber bereikbaar worden.

Om even in te gaan op uitgaven in eigen beheer: uit bovenstaande verhoudingen blijkt dat wanneer men erin slaagt alternatieven te vinden voor de ver-

BELANGRIJKE BOEKEN

NAAMSESTRAAT 57

3000 LEUVEN

ARBEID MAAKT ZIEK

De relatie werken-gezondheid.
door Rudie Kagie.

Dit boek geeft een veelzijdig overzicht van de enorme gevaren die aan allerlei vormen van werk verbonden zijn. 355 Fr.

EEN POLITIEKE IDENTITEIT VOOR COMMUNISTEN, door Jef Turf.

In dit boek doet de auteur een poging, de plaats te situeren, die de Kommunistische Partij vanaf haar ontstaan innam in België en voornamelijk het Vlaamse politieke leven. 250 Fr.

TITO, door Dr. A.L. Constandse.

Portret van een staatsman.

205 Fr.

DE MYTHE VAN DE VRIJE INFORMATIE, door Cees Hamelink.

Dit boek ontmaskert de mythe van de vrije informatie. Een mythe die suggereert dat er een vrije internationale uitwisseling van informatie bestaat. 298 Fr.

EVOLUTIE VAN DE COMMUNICATIE-MEDIA, door Prof. Dr. Th. Luyckx.

Dit overzicht van de ontwikkeling der communicatiemedia beperkt zich niet tot de huidig bestaande massamedia, maar tracht een schets op te hangen van de groei van de nieuwsvoorziening of het informatietransport in de samenleving van onze westerse beschaving. 1.075 Fr.



spreidingsfase men meteen een belangrijke kostenfactor kan drukken. Daartegenover staat dat de besparing in dergelijke gevallen voor een stuk weer wordt opgeslorpt door de kosten van de technische produktie die wegens de geringe oplage aan de hoge kant liggen, tenzij men ook daar van alternatieven weet gebruik te maken.

D. Vertikale prijsbinding

Een belangrijk punt dat steeds weer opduikt in de discussies, en bijgevolg ook enige uitleg verdient, is de vertikale prijsbinding. (9) De boekensector is één van de weinige marktstelsels waar nog gewerkt wordt met een systeem van vaste prijsbinding. Dit betekent dat een overkoepelende vereniging van uitgeverij en boekhandelaars de prijzen bepalen die dan voor een bepaalde verkoopperiode vast liggen, per individueel boek natuurlijk. Meestal stelt de uitgeverij dus een prijs voor, die dan overal de vaste prijs wordt. Bij de prijsbepaling speelt in dit geval dus niet het spel van vraag en aanbod, althans niet direct en strict genomen.

In België, Nederland, Engeland en West-Duitsland kent men in tegenstelling met bijvoorbeeld Frankrijk nog steeds het systeem van die vaste prijsbinding. Dat wil zeggen dat de prijs van een boek niet kan variëren onder de invloed van bepaalde factoren (10). Zo doet het er niet toe of het boek in een grote of kleine boekhandel verkocht wordt; de prijs blijft steeds dezelfde. Ook de geografische situering van de boekhandel kan geen effect hebben op de boekenprijs. Echter, vooral van de kant van de concerns en de warenhuizen wordt deze regeling nogal eens ondergraven door allerhande stunt- en dumpingmethodes. Zo verkopen de warenhuizen massa's populaire werken die ze met hoge korting ingekocht hebben. De minderopbrengst compenseren ze door een meerwinst op andere produkten. De boekhandelaars, die dergelijke praktijken financieel niet aankunnen, krijgen daardoor bij het publiek de reputatie «duur» te zijn. Ook outsiders zoals boekenclubs en postorderbedrijven slagen erin de vaste prijs te ontduiken, doordat zij dikwijls boeken op eigen initiatief laten bijdrukken en bijgevolg dus ook goedkoper kunnen zijn. Concerns, warenhuizen en boekenclubs pleiten dan ook openlijk voor de afschaffing van de vaste prijsbinding.

De gevolgen van een mogelijke afschaffing zijn veelvuldig:

— Kleine en middelgrote boekhandels krijgen in de huidige situatie wegens hun kleinere afzet minder korting van uitgeverijen en/of groothandels dan hun grotere concurrenten. Dat betekent dat hun winstmarge lager komt te liggen dan die van hun grote broers, vermits de verkoopprijs in ieder geval constant is. Een eventuele afschaffing van de vaste prijs nu zou betekenen dat de kleinere handels in staat zouden zijn hun winstmarge te vergroten door het opdrijven van de verkoopprijs. Daar staat dan tegenover dat zoiets zeer waarschijnlijk zou uitmonden in een vlucht van een gedeelte van het koperspubliek naar de grote boekhandels en warenhuizen, zodat op die manier op lange termijn het gevaar ontstaat voor het afsterven van nog meer kleine en middelgrote boekhandels dan nu reeds het geval is.

— Als argument voor de afschaffing wordt aangehaald dat vlot lopende titels binnen een systeem van vrije prijsbepaling goedkoper zullen worden. Men houdt er dan weer te weinig rekening mee dat de huidige relatief hoge winsten op het populaire werk het aanbod van de minder gangbare titels in stand houden, zodat er na de afschaffing van de prijsbinding nog grotere publikatiemoeilijkheden zouden ontstaan voor literaire en andere slecht op de markt liggende werken. Het creatieve geschrift zou trouwens automatisch het slachtoffer worden van een algemene vervlakking als gevolg van een marktpolitiek die - meer dan tegenwoordig - zou gericht zijn op het verkopen van bestsellers. Zelfs voor deze «sellers», die zogezegd goedkoper zouden worden, kan men zich afvragen of de uitgever, wetende dat van zijn boek in grote boekhandels en warenhuizen stuntkoopjes zullen gemaakt worden, niet zelf een andere prijsberekening zou maken, wat dan weer zou leiden tot een algemene verhoging van de boekenprijs.

— Ook de kleine uitgeverij zou door een eventuele afschaffing getroffen worden, vermits de traditionele boekhandel voor hun het voornaamste afzetkanaal is.

Als praktisch voorbeeld kan de situatie in Zweden worden aangehaald, waar na de afschaffing van de vaste prijsbinding de staat nu moet tussenbeide komen - en veel meer dan normaal het geval is - om totale afstomping en verschrompeling van de boekenmarkt te vermij-

den. Het afschaffen van de binding is dus een kortzichtige, korte termijnmaatregel die op termijn de concentrering in de hand werkt.

E. Staatsinterventie

Ook in de boekenwereld wordt de staatsinterventie steeds belangrijker. Ondanks de liberale ingesteldheid van de meeste uitgeverij wordt de staat wel door de uitgeverij met de meeste aandrang verzocht zoveel mogelijk indirecte steun te verstrekken. Enkele mogelijkheden van staatsstussenkomst, die niet noodzakelijk toegepast noch door de uitgeverij gevraagd worden, hebben we op een rijtje gezet:

- overheidssteun aan boekhandel en uitgeverij (rechtstreeks, niet toegepast)
- goedkoop krediet
- oprichting staatsuitgeverij (voorstel van bepaalde auteurs)
- inbeslagname door het parket van boeken strijdig met de Openbare Orde en de Goede Zeden
- leveringen aan de staat
- culturele promotie via bibliotheken
- beïnvloeding van uitgeverijen via een commissie ter bevordering van de letterkunde (aankoopcommissie)
- promotie via scholen
- inrichting boekenbeurzen
- steun aan jonge auteurs.

Het zou ons te ver leiden op elk van deze mogelijkheden afzonderlijk in te gaan. Algemeen kunnen we in ieder geval stellen dat staatsinterventie steeds zowel politieke als ideologische implicaties heeft. Zo kan de eventuele goodwill van hoge ambtenaren wat betreft het afnemen van publikaties zeer gemakkelijk een invloed van formaat op het ganse boekbedrijf uitoefenen. In ons land bedraagt het totaalbedrag dat de staat uitgeeft ter bevordering van de literatuur (steun aan literaire verenigingen, tijdschriften, reizen werkbeurzen, eregelden, schoollezingen, aankopen...) gemiddeld zo'n 13 miljoen per jaar, wat een onevenredig klein bedrag is. Daarbij komt nog dat de criteria volgens dewelke gelden worden toegekend dikwijls zoek zijn en er nogal wat sprake is van partijdigheid bij de toekenning. Zonder ons daarover verder uit te spreken blijkt dat er voor een degelijke uitbouw van de staatsstussenkomst in de boekensector

nog heel wat werk aan de winkel is, en gezien de ontwikkelingen binnen deze sector ziet het er naar uit dat deze aanpak vrij spoedig zal moeten veranderen.

F. Concentratie en concernvorming

De nieuwe technieken vergroten langs de ene kant de capaciteit, maar deze investeringen moeten op korte tijd afgeschreven worden. M.a.w. de productie moet op volle toeren draaien, anders renderen de enorme investeringen niet. Ofwel haalt het bedrijf deze productiequota niet, ofwel voert het gewoon deze investeringoperatie niet uit, alles natuurlijk in het geval van een kleine, weinig kapitaalkrachtige onderneming. In beide gevallen wordt zo'n bedrijf opgeslorpt door de machtige concerns die de continuïteit van hun productie wel kunnen verzekeren. Dit gecombineerd met de marktexplosie en de transformatie van het boek tot massaconsumptieprodukt resulteert in een markt-economische context steeds in een oligopolistische of zelfs monopolistische structuur. Eén concern kan also naar een monopolie streven in één sector van de boekenmarkt. Zo zorgde Kluwer N.V., het tweede concern van Nederland, ervoor dat een monopolie verkregen werd in de fiscaal-juridische sector. Ze kochten Noorduyt ('61), FED ('63), Gouda Quint ('64), L.J. Veen ('65), Van Loghum Slaterus ('66), Tjeenk Willink ('67), Verlag Kommentator ('74) Alfred Metzner Verlag ('74) op. Deze politiek heeft Kluwer een onaantastbare machtspositie bezorgd in de juridische boekenwereld. Met de nog niet opgeslorpte uitgeverijen, voorzover die er nog zijn, wordt intens samengewerkt. (11) VNU (Verenigde Nederlandse Uitgevers), het grootste Nederlandse concern, heeft een monopolie in de familie/jeugd- en damesbladen. Ze hebben 90% van de Nederlandse bladen in deze categorie in handen. Een gelijkaardige ontwikkeling doet zich voor in de distributiesector. Een monopolietrust in de distributie is oppermachtig omdat deze b.v. de verspreiding van bepaalde fondsen kan promoveren en andere kan boycotten. Men verkrijgt dan een toestand waarbij de distributeur in laatste instantie het succes van een boek kan bepalen. Sommige uitgevers vragen zich dan ook af of men de manuscripten niet

beter door de verdeler zou laten goedkeuren. (12) De sterke positie van de distributiebedrijven bezorgt hun een machtspositie waardoor ze kortingen tussen de 35 en 50% van de uitgever kunnen afdwingen. (13) Deze situatie motiveerde heel wat concerns om een grote interventie te plannen in de distributiewereld; ofwel koopt men een distributiebedrijf(ven) op, ofwel richt men een eigen bedrijf op. Deze interventie verkeert nog in het beginstadium.

III. De boekhandel

De Algemene Vlaamse Boekverkoopersbond telt zowat 700 erkende boekhandelaars, waarvan er tussen de 150 tot 200 op «aanbieding» kunnen bezocht worden. («Aanbieden» betekent in het vak: bestellingen opnemen voor boeken die pas later zullen verschijnen, wat voor de uitgever het meten van de temperatuur betekent en voor de boekhandel het nemen van een risico op een ogenblik dat niet bekend is hoe een boek zal aanslaan bij het publiek). Naast die erkende boekhandels zijn er in Vlaanderen nog zowat 150 verkooppunten voor boeken extra. Het is inmiddels zo dat de omzet in boeken voortdurend gestegen is. Samen met de expansie van de gevestigde verkooppunten zijn hiervoor voornamelijk de dagbladzaken verantwoordelijk (en die zijn ingecalculleerd bij de groep van 700 en bij de tweede groep). Tevens moet hier gewezen worden op het groeiende belang van warenhuizen. De boekhandel zorgt voor 46% van de boeken die de lezer bereiken. Uit vrij recente onderzoeken is gebleken dat in 40% van de Vlaamse gezinnen regelmatig boeken worden gekocht. In 20% van de gezinnen gebeurt dit af en toe, de overige 40% komt nooit aan het kopen van een boek toe. Het probleem van het dure boek is vooral een probleem voor de boekhandelaar omdat hij rechtstreeks te maken heeft met het budget van de koper/lezer. In het eerste half jaar van 1973 bedroeg de gemiddelde verkoopprijs van een boek in Vlaanderen 197,20 fr., twee jaar later was die gestegen tot 263,20 fr. Dat is een verhoging van 33,46%. Terwijl de beruchte index in dezelfde periode met 26,65% steeg. In het eerste semester van 1973 begonnen allerhande prijsverhogingen van grondstoffen en productie de uitgevers het leven zuur te

maken. Het papier steeg met 90% (onlangs daalde het weer met 25%). het drukken ging 15% méér kosten en voor lonen moest 15% méér worden voorzien. Dat leidde voor het tweede semester van '73 tot een verhoging van de boekenprijs met 14,8%, terwijl de index toen «maar» 3,08 punt steeg. Na een tijdje kon men in de uitgeverij de duurdere produktiekosten niet meer zo vlot doorrekenen, er kwam op 1 januari '75 een prijzenreglementering in Nederland die men hier vanwege de concurrentie in de gaten moet houden, en ook in ons land werd een blokkering afgekondigd. In het eerste semester van '75 lag de stijging van de boekenprijs weer behoorlijk onder de index: 1,90% tegenover 5,29%.

Tot slot nog een overzicht van de gemiddelde boekenprijzen in '75 (14)

Nederlandse roman :	375 fr.
Engels roman :	390 fr.
Franse roman :	285 fr.
Duitse roman :	390 fr.
jeugdboek :	175 fr.
non-fiction Nederland	550 fr.

(1) *Schrift/Totems*: Themanummer: «De uitgeverij», jaargang 2, nr. 7-8, pag. 61.

(2) *Schrift/Totems*; o.c., pag. 4.

(3) L. Heinsman, W. van Teefelen, *Concernvorming in de Nederlandse boekenwereld*, Van Gennep, Amsterdam 1975, pag. 17.

(4) L. Heinsman, W. van Teefelen, o.c., pag. 46.

(5) J.F. Vogelaar, «De dubbelmoraal van de uitgeverij» in *De auteur als producent*, SUN, Nijmegen, 1971, pag. 90.

(6) L. Heinsman, W. van Teefelen, o.c., pag. 26.

(7) *Vrij Nederland*, *Boekenbijvoegsel*, 25 okt. '75, pag. 22.

(8) *Schrift/Totems*, o.c., pag. 25.

(9) Uivoerige informatie hierover en een vergelijking met Zweden en Australië is te vinden in L. Heinsman, W. van Teefelen, o.c., pag. 58-68. Hier wordt eveneens uitvoerig ingegaan op de standpunten van de uitgeverijen, de consumentenbond e.d. Een kritische studie van de voor- en nadelen sluit het geheel af.

(10) De enige uitzondering hierop betreft de geïmporteerde publikaties. Hiervoor wordt wel een lichte verhoging t.o.v. de normale waarde in BF. aan de wisselpariteit van de dag toegestaan, omdat het handelsverkeer in boeken en tijdschriften anders totaal onmogelijk zou worden.

(11) L. Heinsman, W. van Teefelen; o.c., pag. 95.

(12) *Schrift/Totems*, o.c., pag. 26.

(13) *Schrift/Totems*, o.c., pag. 25.

(14) *Inleiding tot het Openbaar Bibliothekwerk*, 1976, pag. D2.