

A

AANZET

AANZET

JAARGANG 24, NR. 1



TRICKS OF THE TRADE



Historisch Tijdschrift *Aanzet* – Jaargang 24 nr. 1 ‘Tricks of the Trade’

Colofon

Historisch Tijdschrift *Aanzet*, opgericht in 1982, wordt sinds 2000 uitgegeven door de Utrechtse Historische Studenten Kring. Sinds 1 september 1999 bestaat een jaargang uit drie themanummers.

De redactie biedt jonge historici de ruimte artikelen te publiceren op basis van historisch onderzoek of historische uitgaven te recenseren.

Redactie

De *Aanzet*-redactie bestaat uit studenten die op vrijwillige basis werken. Naast hun functie als gewoon lid, hebben enkelen een nevenfunctie in de redactie. Zij studeren geschiedenis aan het Instituut voor Geschiedenis aan de Universiteit Utrecht.

Redactieleden

Roland Bertens
Tom van Bruggen
Ditte van Dulmen Krumpelman
Rogier Koeman
Erik van Lakerveld
Christie Miedema
David Onland (vz.)
Anna Sparreboom

Redactie-adres

Historisch Tijdschrift *Aanzet*
Drift 10
3512 BS Utrecht
tel. 030-2536449
aanzet@let.uu.nl

Abonnementen

Een jaarabonnement kost € 7.
Steunleden betalen € 12.

Giro: 53.60.314

t.n.v.: UHSK

3512 BS/10 Utrecht

o.v.v. het gewenste abonnement.

Abonnementen worden automatisch verlengd, tenzij twee maanden voor afloop opgezegd.

Leden geven een adreswijziging door aan de redactie.

Losse nummers

Losse nummers zijn verkrijgbaar bij het Boekenfonds van de Utrechtse Historische Studentenkring (€ 2,25)

ISSN: 0926-1265

Omslag:

Bart Jonkers

Inhoud

Voorwoord	4
Perspectief	5
O. Gelderblom, <i>Handel en instituties</i>	
Artikelen	
Y. van Dijk, <i>De Directie van Oostersche handel en Reederijen. Een nuttige of nutteloze institutie?</i>	9
T. den Hollander, <i>Handel tussen Engeland en Holland tijdens het Continentaal Stelsel 1806-1813</i>	19
L. Westerink, <i>Familienetwerken en ondernemerschap in de 19e eeuw</i>	29
De Passie	
... van Mathieu Segers	40
Kortom	
P. Gay, <i>Het modernisme</i> (E. van Lakerveld)	43
A. Greif, <i>Institutions and the Path to the Modern Economy</i> (T. van Bruggen)	45
J. de Boose, <i>Het geluk van Rusland</i> (C. Miedema)	47
H. te Velde (red.), <i>Harmonie in Holland</i> (R. Bertens)	50
Agenda	52
Literatuurlijsten	53

Economische geschiedenis gaat over verschillen in economische ontwikkeling tussen landen en regio's. Hoe kunnen economische groei en ongelijkheid, en daarmee de kloof tussen arm en rijk, verklaard worden? Historici, economen en andere sociale wetenschappers hebben in de loop der tijd uiteenlopende verklaringen gegeven. De socioloog Max Weber gaf met zijn bekende Weber-these een culturele verklaring voor verschillen in welvaart: het protestantisme zorgde naar zijn mening voor een cultuur waarin spaarzaamheid en hard werken het succes van West-Europa tot gevolg hadden.

Marxisten daarentegen benadrukten het belang van klassenstrijd en met behulp van Hegeliaanse dialectiek werd beargumenteerd dat economieën en samenlevingen door verschillende opeenvolgende fasen van ontwikkeling zouden gaan. Maar niet alleen marxisten maakten gebruik van een dergelijke redenering, ook de bourgeoisieconoom (om maar eens een marxistische term te gebruiken) Rostow had het over de 'vijf fasen van economische groei'. De van geboorte Russische econoom Alexander Gerschenkron daarentegen beargumenteerde dat het helemaal niet nodig is om door deze opeenvolgende fasen te gaan. De staat kan namelijk voorzien in bepaalde 'missing prerequisites' waardoor het mogelijk is om snel te industrialiseren.

Anno 2008 worden de ideeën van Weber, Marx, Rostow en in mindere mate ook van Gerschenkron als ontoereikend of zelfs incorrect gezien. Tegenwoordig is het heersende paradigma binnen de economische geschiedenis het institutionele model. Zoals Oscar Gelderblom uitlegt in 'het perspectief' is de belangrijkste naam in dit verband Douglass C. North. Centraal idee achter zijn werk is dat het succes van West-Europa verklaard kan worden vanuit de efficiënte economische organisatie in deze regio.

Eigendomsrechten zijn volgens North een noodzakelijke voorwaarde voor economische groei en het is aan de staat om deze eigendomsrechten te beschermen. Hoewel North de nadruk legt op eigendomsrechten, houdt hij ook rekening met andere instituties, vooral in zijn latere werk. Je zou kunnen zeggen dat instituties de regels van het spel zijn. Zonder die regels of afspraken kan het spel niet goed gespeeld worden en zullen productie of handel niet van de grond komen. Tegen deze achtergrond dienen de artikelen in deze *Aanzet* gelezen worden. De auteurs laten in drie geheel verschillende artikelen het belang zien van instituties of het gebrek daaraan. Zij staren zich niet blind op het theoretisch model *an sich*, zoals bij de sociale wetenschappen nog wel eens voorkomt, maar zij gebruiken dit theoretisch kader als handvat om de weerbarstige historische werkelijkheid beter te begrijpen en te verklaren.

Tom van Bruggen

Handel en instituties

Oscar Gelderblom

In 1973 verscheen *The Rise of the Western World* van Douglass C. North and Robert Paul Thomas. Met dit boek keerde de politiek terug in de economische geschiedenis. North en Thomas stelden, simpel gezegd, dat de groei van de Europese economie tussen 1000 en 1700 alleen begrepen kan worden door te onderzoeken in welke mate staten erin slaagden de eigendomsrechten van boeren, ambachtslieden en handelaars te beschermen. Douglass North won uiteindelijk in 1993 de Nobelprijs voor Economie omdat hij in *The Rise of the Western World* – en vele publicaties die daarop zouden volgen – duidelijk wist te maken dat economisch succes en falen niet alleen bepaald wordt door beschikbare hulpmiddelen of technologische ontwikkelingen, maar ook door politieke organisatie, rechtsregels, sociale samenhang, waarden en normen. North vatte deze verzameling factoren samen met de term instituties.

Douglass North heeft in zijn werk altijd een bijzondere belangstelling getoond voor de rol van de staat, omdat die met haar geweldsmonopolie een economie kan maken en breken. Immers, om economische groei mogelijk te maken moeten zowel goederen als productiefactoren (arbeid, kapitaal, grondstoffen) verhandeld kunnen worden. En dat kan alleen als eigendomsrechten goed gedefinieerd en overdraagbaar zijn. Overheden kunnen deze voorwaarden scheppen maar ook roet in het eten gooien door eigendomsrechten niet te respecteren. De recente onteigeningen van blanke boeren in Zimbabwe is dan een duidelijk voorbeeld van hoe het niet moet. De Verenigde Staten, in 1800 nog een agrarische samenleving en in 1900 één van de meest geïndustrialiseerde naties, is een voorbeeld van hoe het veel beter kan.

De staat is echter slechts één van de vele instituties die invloed heeft op het handelen van economische actoren. Minstens zo belangrijk zijn de sociale verbanden waarbinnen mensen handelen. Denk bijvoorbeeld aan dorpen, huishoudens, gilden, koopmansnetwerken, verenigingen of scholen. Elk van deze samenwerkingsvormen heeft invloed op de goederen en diensten die in een bepaalde samenleving geproduceerd, verhandeld en geconsumeerd worden. Hetzelfde geldt voor de ontastbare regels die besloten liggen in tradities, wetboeken, religieuze overtuigingen, of allerhande vormen van volksgeloof. Ook deze instituties bepalen mede de inrichting van het economisch leven.

De kern van de door North geëntameerde institutionele benadering van de economische geschiedenis is het onderzoek naar de wijze waarop mensen en groepen omgaan met twee problemen die zich bij alle economi-

sche transacties kunnen voordoen: geweld en opportunisme. Geweld staat hier voor alle pogingen van niet bij een bepaalde transactie betrokken partijen om degenen die daar wel bij betrokken zijn, te beschadigen. De dictator van Zimbabwe is een goed voorbeeld maar ook bestuurders die gemeenschaps-geld misbruiken, corrupte ambtenaren, dieven en rovers, piraten en kapers vallen onder deze noemer. Het tweede probleem, opportunisme, heeft betrekking op de schade die economische actoren elkaar kunnen berokkenen. Hieronder vallen bijvoorbeeld stelen van de baas, het leveren van slechte kwaliteit, het niet betalen van rekeningen, het vervalsen van een boekhouding. In al deze gevallen worden gemaakte afspraken tussen betrokken partijen niet nageleefd.

De drie bijdragen in deze editie van *Aanzet* zijn geïnspireerd door het werk van de Stanford econoom Avner Greif die sinds het einde van de jaren tachtig onderzoek doet naar de groei van de Europese economie in de periode 1000-1500. Zijn werk betreft vooral de groei van de langeafstandshandel waarbij handelaren in vreemde landen met hen onbekende kooplieden zaken moesten doen. Greif heeft daarbij vooral aandacht voor wat hij 'The Fundamental Problem of Exchange' noemt: machthebbers die de geweldsmiddelen hebben om het eigendom van economische actoren te beschermen, kunnen deze middelen ook gebruiken om dit eigendom te beschadigen of af te nemen. Met andere woorden: kooplieden kunnen profiteren van de steun die zij van steden of staten krijgen bij het organiseren van hun handel maar evengoed kunnen zij het slachtoffer worden van het achterwege blijven van deze steun, of zelfs de kwaadwillendheid van een heerser.

Avner Greifs eerste en wellicht ook beste artikel analyseert bijvoorbeeld de informele coalitie van de zogenaamde *Mahribi traders* in het Middellands Zeegebied in de elfde eeuw. Deze Joodse kooplieden, gevestigd in Noord-Afrika, handelden met Italië, ogenschijnlijk zonder daarbij gebruik te maken van overheidssteun of een beroep te doen op een formeel rechtssysteem. Greif beschrijft hoe de kooplieden informatie over elkaars handelen in het verleden uitwisselden en deze ook onder de Italiaanse kooplieden verspreidden om er zo voor te zorgen dat bij iedereen bekend was of iemand in hem gesteld vertrouwen ooit beschaamd had. Doordat de Joodse kooplieden zich verplichtten niet meer samen te werken met handelaren die elkaar of de Italianen bedrogen hadden, loonde het voor niemand om bedrog te plegen.

Het belang van deze constatering zit niet zozeer in de beschrijving van het gedrag – dat was al lang bekend uit eerder onderzoek van Goitein – maar in het gebruik van een speltheoretisch model dat wiskundig bewijs levert voor de bewering dat de gebruikte regels voor iedereen voldoende aansporing waren om eerlijk te zijn. In latere publicaties, zowel van Greif als van andere onderzoekers (waaronder ook weer Douglass North), is een vergelijkbare theoretische benadering toegepast om de bijdrage van onder andere koopmansgilden, jaarmarkten en stadstaten aan de groei van de langeafstandshandel te onderzoeken. Ook hier zijn het weer wiskundige vergelij-

kingen die duidelijk maken dat bepaalde combinaties van regels ervoor kunnen zorgen dat handelaren en heersers eigendomsrechten respecteren.

Het werk van Greif wordt veel gelezen en nog veel vaker genoemd, omdat het historici en economen theoretische aanknopingspunten biedt voor een beter begrip van het economische succes van Europa sinds het jaar 1000 – precies het thema dat ook in het werk van North centraal staat. Probleem is wel dat de historische werkelijkheid vele malen complexer is dan de modellen waarin één institutie een volledige oplossing biedt voor één probleem. Frederic Lane, in zijn tijd één van de belangrijkste economisch-historici van Middeleeuws Europa schreef in 1958 al dat instituties altijd meerdere functies hebben en dat de oplossing van één probleem vrijwel altijd de inzet van een combinatie van instituties vereist. We kunnen daaraan toevoegen dat problemen bovendien vrijwel nooit helemaal opgelost worden, getuige alleen al de vele oorlogen, berovingen, bankroeten, diefstallen, en kapingen waarmee de geschiedenisboeken gevuld zijn.

Het is juist vanwege deze complexiteit van het institutionele kader dat 'traditionele' historici nog altijd een cruciale rol spelen in het debat over Europa's economische groei sinds de Middeleeuwen. Zij zijn het immers die door middel van nauwkeurig bronnenonderzoek duidelijk kunnen maken welke formele of informele, publieke of private, individuele of collectieve regels het economische verkeer op verschillende plaatsen en tijden mogelijk maakte. Dit is ook het soort (literatuur)onderzoek dat Yke van Dijk, Lieneke Westerink en Thomas den Hollander verrichtten in het kader van het Onderzoekseminar (II) *Grenzeloos vertrouwen*.

Yke van Dijk onderzoekt in haar artikel het functioneren van de *Directie van Oostersche handel en Reederijen*, een college van kooplieden opgericht in Amsterdam in 1697 met als oogmerk de bescherming van de handel op de Oostzee. Op basis van het werk van onder andere Bruijn en Van Tielhof laat Van Dijk zien hoe de Directie geldmiddelen bijeenbracht voor het informeren van schippers over geweldsdreiging en daarnaast aandrang op betere bescherming bij de bevoegde instanties. Daarmee onderstreept haar verhaal de complexiteit van het institutionele raamwerk van de internationale handel. Duidelijk wordt dat de beveiliging van de handelsvloot evenzeer een zaak was van de Admiraliteiten en de Staten Generaal. Bovendien bleek het nog helemaal niet zo eenvoudig om geweld uit te bannen. Handelaren en scheepseigenaren verlieten zich ook op partenrederijen, verzekeringen en bodemerijleningen om de financiële gevolgen van oorlogvoering en kaapvaart te bestrijden.

Geweld staat ook centraal in de bijdrage van Thomas den Hollander. Hij analyseert de secundaire literatuur over de gevolgen van het Continentaal Stelsel (1806-1813) voor de handel tussen Nederland en Engeland. Deze Franse maatregel was bedoeld om de Engelse economie te isoleren van het vasteland van Europa. Omdat juist hierdoor de winstkansen sterk stegen, hoeft het niet te verbazen dat de meer avontuurlijk ingestelde schippers be-

sloten om goederen van en naar Engeland te smokkelen, soms met gevaar voor eigen leven. In het licht van Avner Greifs werk over de *Mabribi traders* in de Mediterrane handel is dit een extra interessante casus omdat de Nederlandse smokkelaars bij eventuele onderlinge conflicten geen beroep konden doen op het door de Fransen gecontroleerde rechtssysteem. Ze moesten het met elkaar zien op te lossen en vertrouwden daarom vooral op vrienden en bekenden voor het uitvoeren van de clandestiene missies.

Het belang van familierelaties voor het organiseren van industriële en handelsondernemingen blijkt ten slotte ook uit de bijdrage van Lieneke Westerink. Op basis van secundaire bronnen onderzoekt zij de rol die familiebanden speelden in de bedrijfsvoering van de firma's Rothschild en Krupp in de negentiende en vroege twintigste eeuw. Als belangrijkste voordelen ziet zij de waarborgen voor continuïteit en de interne opleiding van de volgende generaties. De nadelen wogen volgens Westerink echter zwaarder: de verspreiding van de familie Rothschild over Frankrijk en Duitsland maakte het bijvoorbeeld onmogelijk om adequaat te reageren op de Frans-Duitse oorlog. Ook bleken lang niet alle kinderen geschikt voor de opvolging van hun ouders. Juist zulke problematische opvolgingen laten overigens zien dat het niet altijd instituties zijn die de klok slaan: de persoonlijke kwaliteiten van ondernemers waren niet zelden van beslissende betekenis voor de winstgevendheid van een bedrijf.

Zoals al opgemerkt zijn deze drie artikelen bewerkingen van onderzoeksverslagen die de auteurs in het tweede jaar van hun studie schreven. Zij baseren zich op het werk van anderen en ze zijn zich er terdege van bewust niet het laatste woord over deze kwesties te hebben. Toch levert dit onderzoek interessante gezichtspunten op in verband met het werk van vooraanstaande wetenschappers als Douglass North en Avner Greif. Geweld en opportunisme blijken onder zeer verschillende omstandigheden reële bedreigingen voor de winstgevendheid van ondernemingen te zijn. Ondernemers probeerden deze problemen op verschillende manieren op te lossen, hetzij door een beroep te doen op de overheid, hetzij door zich te verlaten op familie en vrienden. Ten slotte was schade lang niet altijd te voorkomen en was het dus zaak om verliezen te kunnen compenseren.

De Directie van Oostersche handel en Reederijen Een nuttige of nutteloze institutie?

Yke van Dijk

Varen op de Oostzee bracht voor de Nederlands-Baltische vloot veel risico's met zich mee. De handelsvloot was slechts licht of niet bewapend en was hierdoor kwetsbaar voor vijandige mogendheden. Het was de taak van de Admiraliteiten de vloot te beschermen. Zij bouwden, onderhielden en rustten de oorlogsschepen uit. Tevens organiseerden zij konvooien en bepaalden wanneer deze zouden uitvaren en hoe deze uitgerust dienden te worden. De handelaren en reders waren voor de bescherming afhankelijk van de Admiraliteiten en om meer inspraak te hebben in de beslissingen van de Admiraliteiten, ontstonden er nieuwe instituties. Een hiervan was de *Directie van Oostersche Handel en Reederijen*.



Als gevolg van de Negenjarige oorlog (1688-1697) was de Admiraliteit niet meer in staat haar taken uit te voeren. Dit kwam mede doordat er geen oorlogsschepen beschikbaar waren. De aandacht van de marine lag bij de oorlogvoering in het kanaal, waardoor er voor de Oostzee alleen lichte fregatten beschikbaar waren. Door de Franse kapers werd de Oostzee uitermate gevaar-

lijk. De situatie was, volgens de kooplieden en reders, zo gevaarlijk geworden dat zij zich organiseerden om hun belangen onder de aandacht te brengen bij de Nederlandse regering. Om de Admiraliteit te overtuigen van hun standpunt kozen zij in 1689 drie afgevaardigden. Deze afgevaardigden noemden zich 'de gecommiteerden tot verzoek van 't convoy', want ze werden afgevaardigd naar de Admiraliteit met het verzoek konvooien te organiseren. Hoewel er geen bronnen bewaard zijn gebleven van de activiteiten van deze eerste gecommiteerden kunnen we aannemen dat zij bij de Admiraliteiten aandrongen op het zenden van zoveel mogelijk oorlogsschepen met het konvooi. De Directie kon de organisatie van deze konvooien betalen door middel van het heffen van Galjootsgeld. Deze belasting werd geheven op alle schepen die van het Baltisch gebied en Noorwegen naar Nederlandse havens voe-

ren. Zij hadden het recht de belasting te heffen op alle schepen; of zij nu een galjoot nodig hadden of niet was voor de heffing van deze belasting niet relevant. Van het overgebleven geld kochten zij obligaties en dit was het begin van het kapitaal van de *Directie van Oostersche handel en Reederijen*.

De drie gecommiteerden bleven ook na de oorlog de kooplieden en reders vertegenwoordigen. De vrede duurde echter niet lang, want in 1700 brak de Grote Noordse oorlog uit en in 1702 de Spaanse successieoorlog. In dat laatste jaar hield de Directie haar eerste vergadering en werd het aantal gecommiteerden van drie naar zes verhoogd en daarom wordt dit jaar in vroegere studies vaak als het oprichtingsjaar gezien, maar in recentere studies wordt het jaartal 1689 aangenomen. 1706 was ook een belangrijk jaar met betrekking tot de organisatie van de Directie: deze bestond vanaf nu uit drie kooplieden en drie reders. De tweede belangrijke beslissing was het aanstellen van de directeuren voor de rest van hun leven, in plaats van het houden van verkiezingen om de één of twee jaar. Ten derde mochten in geval van overlijden van een van de directeuren de overgebleven vijf een nieuwe directeur aanstellen. Het was dus afgelopen met het gebruik van democratische verkiezingen.

Het jaar 1717 was ook van groot belang voor de Directie. Hiervoor had de vertegenwoordiging een privé karakter: de kooplieden besloten wie zij aanstelden en wat hun taken waren. Op 10 april 1717 erkende de burgermeester van Amsterdam de *Directie van Oostersche handel en Reederijen* als officiële organisatie. De Directie had toen haar uiteindelijke vorm: een vertegenwoordiging van de Baltische kooplieden en reders, officieel erkend door het stadsbestuur, maar ook min of meer onafhankelijk.

Dit artikel behandelt het belang van de *Directie van Oostersche handel en Reederijen*. In het eerste deel wil ik het belang van de oprichting van de Directie bespreken. De volgende vragen zullen aanbod komen: waarom was er in de tijd van de negenjarige oorlog behoefte aan organisatie van de kooplieden en handelaren? Wat waren de taken van de Directie in oorlogstijd? Was de Directie de enige oplossing om het probleem van geweld op de Baltische zee op te lossen? En slaagde de Directie er uiteindelijk in de handelsvloot op de Baltische zee te beschermen?

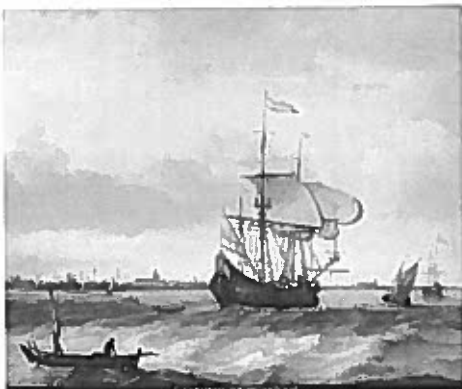
In het tweede deel van dit artikel zal worden ingegaan op de vraag hoe het mogelijk is dat de Directie na de oorlogen niet is opgeheven. De Directie was immers opgericht in de Negenjarige oorlog om de handelsvloot te beschermen met als hoofdoak 'verzoek tot 't convoy'. Hoe kon de Directie blijven bestaan in vredetijd, terwijl deze was opgericht voor het beschermen van de handelsvloot in oorlogstijd?

Het belang van de Directie omtrent de bescherming van de handelsvloot

De *Directie van Oostersche handel en Reederijen* vertegenwoordigde de kooplieden en reders die deelnamen aan de handel in het Baltisch gebied. Deze commis-

sie was nauw betrokken bij de uitvoering en beslissing tot het uitzenden van konvooien naar de Oostzee. De directie werd gevormd tijdens de zeer onveilige situatie op zee als gevolg van de Negenjarige oorlog (1688-1697). Waarom werd er juist in deze tijd gekozen tot het oprichten van een *Directie van Oostersche handel en Reederijen*?

Een verklaring voor de oprichting is te vinden in het feit dat er een stijgende onveiligheid op de Noordelijke zeeën bestond. De handelsvaart naar de Oostzee, de Walvisvaart en de haringvangst liepen in de Negenjarige oorlog te grote risico's. De voorgaande oorlogsjaren, 1675-1678, hadden geleerd welke schade de Frans-Duinkerkse kapers konden aanrichten. De schade aan de Baltische handelsvloot zou door de afwezigheid van steun van oor-



Een Nederlands fluitschip. Fluitschepen werden veel op de Oostzeehandel ingezet.

logsschepen alleen maar vergroot worden. De verklaring voor de afwezigheid van de bescherming van de handelsvloot is terug te vinden in het feit dat de agenda van de Admiraliteiten geheel gevuld was met de oorlog tegen Frankrijk. De marine richtte zich op de oorlogsvoering op het Kanaal en als gevolg hiervan waren er geen oorlogsschepen beschikbaar voor de handel op de Oostzee, waarvoor de Admiraliteiten alleen lichte fregatten beschikbaar hadden gesteld. De behoefte aan konvooien naar de Oostzee werd steeds groter en het toenemende gevaar op de Oostzee bracht kooplieden en reders bij elkaar. De Admiraliteit van Amsterdam moest om konvooiëring gevraagd worden. Tevens moest er gepraat worden met het admiraliteitsbestuur, omtrent afspraken over routes en data. Daarnaast dienden de Directeuren hun collega's op een lijn te krijgen om alleen op afgesproken tijdstippen uit te zeilen en de instructies van de commandant op te volgen.

De noodzaak tot het overgaan van oprichting van de *Directie van Oostersche handel en Reederijen* wordt bevestigd door de organisatie van twee andere groepen. Naast de kooplieden en reders die zich bezighielden met de handel op de Oostzee besloten ook de betrokkenen op de Moskovische vaart zich te verenigen. Dit leidde tot *De Directie van Moskovische handel*. Tevens was dit het geval met de belanghebbenden bij de vaart op Noorwegen. De drie directies werden op dezelfde manier opgericht en zij waren allen aanvankelijk voor tijdelijke aard opgericht. Bovendien moet de ontstane kloof tussen commercie en politiek worden genoemd. De regenten en de marine waren niet meer zo nauw verbonden met de handel als in het begin van de zeventiende eeuw. Dit kwam mede door de opkomst van het gespecialiseerde oorlogs-

schip, waardoor de koopvaarder zijn gevechtfunctie verloor. Ook moet het proces van aristocratisering opgemerkt worden. In het midden van de zeventiende eeuw was het normaal dat er gewone kooplieden in het Admiraliteitsbestuur zaten. De belangen van de kooplieden werden hierdoor goed vertegenwoordigd. Aan het einde van de zeventiende eeuw werd de verstrengeling van politiek en handel minder. Het gevolg was dat de belangen van de kooplieden niet meer binnen het politieke bestel werden vertegenwoordigd; dit diende nu te geschieden door middel van vereniging van kooplieden en rederders.

Kortom, de *Directie van Oostersche handel en Reederijen* werd opgericht om verschillende redenen. De belangrijkste reden was de stijgende onveiligheid op de Noordelijke zeeën en het gebrek aan oorlogsschepen die de handelsvloot steun boden. Een andere reden was de groeiende kloof tussen politiek en commercie, waardoor de belangen van de kooplieden niet meer direct werden vertegenwoordigd in de politiek. Zij moesten zich organiseren om hun belangen onder de aandacht te houden.

De Directie werd opgericht met als hoofdtaak de handelsvloot in oorlogstijd op de Oostzee te beschermen. Wat waren de expliciete taken van de Directie in oorlogstijd? De Directie drong voortdurend aan op konvooiëring van de koopvaardijvloot naar de Oostzee. Zij stuurden bijvoorbeeld rekestten naar de Raad van Admiraliteit of naar de burgemeester. Zij hadden tevens de functie de konvooiën te organiseren, zoals het vaststellen van de routes en data en het controleren van voldoende bewapening aan boord van de handelsschepen. De handelsvloot moest beschermd worden in de Spaanse Successieoorlog (1702-1713) en de Grote Noordse oorlog (1700-1721), maar ook in de Oostenrijkse Successieoorlog (1740-1748). De Admiraliteiten vroegen in ruil voor het leveren van oorlogsschepen een aantal gunsten. De Directeuren dienden een schip te regelen dat de oorlogsvloot zou bevoorraden. Bovendien financierde De Directie de salarissen van het personeel van de oorlogsschepen. Daarnaast werden zij geacht hun collega's op één lijn te krijgen, op de afgesproken tijdstippen gelijktijdig uit te varen en de instructies van de commandant te gehoorzamen. Tevens reisden zij naar Den Haag af om daar te spreken met de raadspensionaris en andere invloedrijke lieden. Hun hoofddoel was het verkrijgen van voldoende bewapende schepen om mee te zenden met het konvooi. Vooral belangrijk was dat deze op tijd georganiseerd werden, zodat de vloot als gebruikelijk in het voorjaar kon uitvaren en in de zomer of herfst minstens nog een keer. De Directie zond Galjoten uit om de koopvaarders te berichten van mogelijk gevaar of mogelijke vrede. Om deze schepen te kunnen bekostigen kreeg de Directie het recht tot het heffen van *galjootsgeld*. Deze belasting werd geheven op alle schepen, ook als geen gebruik gemaakt werd van een galjoot. In sommige gevallen betaalde de Directie de bemanningskosten voor de oorlogsschepen en de gevarentoeslagen. Dit was bijvoorbeeld het geval in 1748, toen de Directie de salarissen van de bemanning betaalde.

Kortom, de belangrijkste taak van de Directie in oorlogstijd was het aandringen bij de Admiraliteiten voldoende oorlogsschepen te regelen voor de konvooien naar de Oostzee. Deze konvooien dienden op tijd te worden georganiseerd, zodat de handel zo min mogelijk vertraging op liep. Tevens zond de Directie galjoten om de handelsvloot te berichten over de veiligheid op zee. Door het heffen van galjoetsgeld was de Directie in staat deze schepen te bekostigen.

De Directie had in oorlogstijd vele taken toebedeeld gekregen, maar was ze ook werkelijk noodzakelijk? Konden de kooplieden, door middel van alternatieve methoden, niet zelf zorgen voor bescherming? Waarom waren de Admiraliteiten niet in staat deze taken weer over te nemen? In de Middeleeuwen hadden de Nederlanders verschillende methoden ontwikkeld om de risico's op zee te verminderen of te voorkomen. Ten eerste bestond er de *Partenredery* waarbij de goederen over verschillende schepen verdeeld werden en het eigendom van een schip over verschillende personen verspreid werd. Kon deze methode de taak van bescherming van de Directie overnemen? Kooplieden en reders konden de *Partenredery* in principe wel gebruiken voor het financieren van de bewapening van een schip. In feite zouden zij dan de kosten van de bewapening kunnen verspreiden over meerdere personen om zo de kosten te drukken. In de praktijk werkte dit echter niet, omdat de kosten van de bewapening van het schip per persoon zo hoog waren dat de uiteindelijke vracht geen of te weinig winst meer zou opleveren.

De tweede methode was er *Bodemery*. Hierbij werden reders in staat gesteld een som geld te lenen voor de duur van de gehele reis. De reder werd geacht de som geld terug te betalen in geval de goederen in hele staat waren aangekomen. Was dit niet het geval, dan waren de investeerders hun geld kwijt. Er was dus sprake van een klein risico voor de reders, zij hoefden alleen in geval van een goede aankomst een rente af te lossen. Na de zestiende eeuw werd deze methode minder frequent gebruikt. De onveilige situatie op zee in deze periode leidde tot zeer hoge rentes. Dit verklaart dat deze methode moeilijk toe te passen was in oorlogstijd, want de investeerders liepen een groot risico hun geïnvesteerde geld te verliezen als de goederen niet heel waren aangekomen. In oorlogstijd was de kans dan vrij groot dat het schip en de goederen niet in hele staat de haven zouden bereiken.

De derde methode was de 'algemene verdelingsmethode'. Dit hield in dat wanneer er sprake was van schade aan goederen of schip veroorzaakt door de kapitein, het risico verdeeld werd tussen de eigenaren van het schip en de eigenaren van de lading. Was deze methode geschikt om te gebruiken in oorlogstijd? Ook voor deze methode gold dat het in de praktijk niet rendabel was deze methode te gebruiken in oorlogstijd, omdat alleen in geval van schade veroorzaakt door de kapitein de schade verdeeld zouden worden. In oorlogstijd werd de schade juist veroorzaakt door vijandige mogendheden.

De vierde methode bestond uit het opstellen van een maritieme verzekering. Deze verzekeringen kwamen in het Baltisch gebied vrij zelden voor.

Alleen in speciale gevallen wanneer een schip tot één eigenaar behoorde werd soms gebruik gemaakt van zo'n verzekering. De premies van de verzekeringen waren gerelateerd aan oorlogen. Dit betekende dat in oorlogstijd de premies per verzekering snel stegen. Bovendien konden alleen de grote verzekeraars nog verzekeringen afsluiten, waardoor er een tekort ontstond aan verzekeraars wat eveneens leidde tot het stijgen van de premies. Verzekeraars weigerden soms verzekeringen af te sluiten indien er geen maatregelen werden genomen om een schip voldoende te beschermen.

Ten slotte hadden de vier verschillende methoden nog gezamenlijk toegepast kunnen worden, maar ook hiervoor gold dat het uiteindelijk niet winstgevend zou zijn om hier als koopman of reder zelf geld in te steken. Dit kwam natuurlijk mede door de zeer hoge rentes in oorlogstijd, die wel konden oplopen tot 20 procent.

Kortom, de methoden die in vredestand zeer verdienstelijk waren bleken in oorlogstijd lastig toe te passen. Mede doordat de rentes en premies afhankelijk waren van de veiligheid op zee was het afsluiten van een verzekering vaak te duur. Tevens zorgden deze methoden niet voor bescherming van een schip, maar alleen maar voor het verminderen van de financiële risico's; fysieke bescherming van de handelsvloot op de Oostzee bleef noodzakelijk. Het organiseren van konvoien kon alleen geschieden wanneer de kooplieden en reders samenwerkten. Een instantie zoals de Directie, kon veel meer gedaan krijgen dan een paar individuele kooplieden die afreisden naar de Admiraliteit van Amsterdam om te verzoeken tot het organiseren van een konvooi. Tevens kon zij, door het recht op heffing van galjoottgeld, de bescherming van de handelsvloot bekostigen.

De Admiraliteiten waren voor de oprichting van de Directie belast met het beschermen van de handelsvloot op de Oostzee. Waarom waren zij niet meer in staat de bescherming op zich te nemen? De Admiraliteiten hadden meerdere malen bewezen dat zij in oorlogstijd niet in staat bleken konvoien en oorlogsschepen te organiseren. Tussen 1631 tot 1656 konden de Admiraliteiten de handelsvloot niet langer beschermen. Het stadsbestuur van Amsterdam en een aantal andere steden stelden een groep handelaren aan om oorlogsschepen en konvoien te organiseren. Tevens kregen zij het recht tot het heffen van het Galjoottgeld om deze taak te kunnen bekostigen. Aan het einde van de zeventiende eeuw kregen de Admiraliteiten opnieuw een probleem met het verzorgen van oorlogsschepen voor de Nederlands-Baltische vloot. Zij stelden een nieuwe groep handelaren aan om deze taak te vervullen.

Behalve dat de Admiraliteiten het te druk hadden met oorlogvoering op het Kanaal, was er geen geld voor het organiseren van bescherming van de handelsvloot. Zij konden in deze kwestie niet op de steun van de Staten-Generaal, omdat de gedeputeerden van de andere Gewesten de bescherming van de Oostzee handel afdeden als een puur Hollandse zaak waaraan zij zelf geen voordeel hadden. Als gevolg hiervan wilden de Staten niet bijdragen aan de bescherming van de Baltische handelsvloot.

De *Directie van Oostersche handel en Reederijen* was dan ook een goed alternatief, doordat zij van de Admiraliteiten het recht tot heffen van Galjootsgeld verkregen, waardoor zij in staat waren konvooien te organiseren, zodat de handel zo min mogelijk vertraging opliep. De Admiraliteiten daarentegen lieten de vloot soms een jaar wachten, omdat ze andere belangrijke verantwoordelijkheden had, zoals het verzorgen van oorlogsschepen om Nederland te beschermen tegen vijandige mogendheden. In feite nam de Directie de taak van bescherming over, waar de Admiraliteiten geld noch middelen voor hadden.

Waarom werd de Directie na de grote oorlogen niet opgeheven?

Met de komst van vrede, na de Grote Noordse oorlog, werd de Directie niet opgeheven. Ook al was er niet langer behoefte aan een vertegenwoordiging van de handelaren en reders, de geïnstitutionaliseerde omgang met de autoriteiten bleef wenselijk. Hoe kon de Directie blijven bestaan in vredestijd, terwijl deze was opgericht voor het beschermen van de handelsvloot in oorlogstijd?

De Directie kreeg, naast het beschermen van de handelsvloot, andere taken toegewezen met betrekking tot de Baltische handel in het algemeen. De Directie kreeg in 1719 de supervisie over de Amsterdamse Korenbeurs. Zij beheerden de kisten en kasten op de Korenbeurs en bij het wegvallen van een eigenaar stelden zij een nieuwe aan. Ook zorgden zij voor onderhoud en vernieuwing van de korenmaten en gewichten.

Rond 1765 voldeed de houten Korenbeurs niet meer aan de eisen van de graanhandel. Tussen 1765 en 1768 werd er door het Stadsbestuur van Amsterdam een nieuwe stenen Korenbeurs gebouwd. De Directie hielp deze bouw te financieren. Bovendien betaalden zij voor een nieuwe klok in de Korenbeurs en tevens financierden zij meerdere malen de vernieuwing van de houten vloer. Voorts pakten zij de te hoge salarissen van de graandragers aan en bevorderden zij de veiligheid van eigendommen van de Korenbeurs. De Directie loofde premies uit aan hen die graandieven ontmaskerden. Ook regelden zij de tarieven met buitenlandse mogendheden. In 1792 werd er een nachtwacht aangesteld op de Korenbeurs. Er werden zes nachtwachten aangesteld vanuit het korenlichtermansgilde. Het gilde diende de salarissen van de nachtwachters te financieren, maar de kas kende voortdurend tekorten. Eerst hielp de Directie met renteloze voorschotten, maar later met bijdragen. De Directie bood ook financiële ondersteuning aan de gereformeerde gemeenschappen in het Oostzeegebied. Zij financierden bijvoorbeeld de bouw van een nieuwe kerk.

Voor de handelaren en reders functioneerde de Directie als een informatieverschaffer over Baltische zaken. Zij hadden eigen overzeese commissarissen in dienst en correspondeerden regelmatig met Den Haag. De Directie had ook regelmatig contact met diplomaten in Elsinore en Danzig, waardoor zij informatie ontvingen over de marktsituatie, de politieke situatie en de

vrachtkosten. De Directie fungeerde ook als informatieverschaffer voor de autoriteiten, al werd dit niet erkend als officiële functie van de Directie. De Burgermeester van Amsterdam vroeg hen regelmatig om raad betreffende Baltische zaken en hiermee adviseerden zij indirect de Staten-Generaal. De Directie bepaalde welke diplomaten er verkiesbaar gesteld werden voor de Staten-Generaal in het Oostzee gebied.

Na 1857 veranderden de taken van de Directie drastisch. In dat jaar werden de laatste taken omtrent de graanhandel van de Directie overgenomen door de in het leven geroepen Commissie voor de Graanhandel en werden er alleen nog maar kleine vaste bedragen gevraagd van de Directie ten gunste van de graanhandel. Deze plicht was vrijwel het enige wat er, betreffende de graanhandel, was overgebleven aan werkzaamheden uit de achttiende eeuw. Door de komst van de Fransen waren ook de activiteiten aangaande de adviserende rol aan de Staten-Generaal opgeheven. De Directie schonk bijdragen aan goede doelen, zo schonken zij in 1809 een bedrag van vierhonderd gulden aan de slachtoffers van de watersnoodramp. Zij konden deze bedragen uitkeren, omdat de Directie over een aanzienlijk eigen vermogen beschikte. De heffing van Galjootsgeld stopte pas in 1825, terwijl er maar zelden een galjoot werd uitgezonden. De Directie verkreeg hierdoor een aardig kapitaal. Na 1857 werden de giften door de Directie omvangrijker en liepen zij uiteen van pensioenen voor de korendragers in 1825 en dat van de korenmeters en korenwegers in 1920, tot aan een gift aan het koloniaal instituut in 1910.

De Directie werd na de Grote Noordse oorlog dus niet opgeheven, omdat zij nieuwe activiteiten kreeg toegewezen. De Directie bleef tot 1857 belangrijk voor de graanhandel en de Baltische handel in het algemeen, door middel van haar financiële steun en informatieverschaffing. Na 1857 verloor de Directie haar activiteiten aangaande de Graanhandel, maar bleef zij toch bestaan, wat verklaart dat de nevenactiviteiten van de Directie ook belangrijk waren. Zij gaf uiteenlopende giften aan allerlei nuttige zaken, die vaak, maar niet altijd, verband hielden met scheepvaart en handel. De Directie vierde in 1989 haar driehonderd jarige bestaan en bestaat tot op de dag van vandaag. De huidige Directie is zeker niet meer zo invloedrijk als driehonderd jaar geleden. De Directie van toen had officieuze politieke invloed, doordat zij de Staten-Generaal en de burgermeesters adviseerde over de Baltische graanhandel. De huidige Directie verschaft alleen nog subsidies en giften aan bepaalde ondernemingen.

Conclusie

De Directie van Oostersche handel en Reederijen ontstond aan het einde van de zeventiende eeuw als gevolg van grote onveiligheid op zee. Tijdens de negenjarige oorlog werd de vaart op de Oostzee blootgesteld aan grote gevaren. Er waren geen oorlogsschepen beschikbaar om de handelsvloot te beschermen, want de marine was elders voor oorlogvoering. De Admiraliteiten stelden in

1689 vertegenwoordigers aan die zich 'de gecommiteerden tot verzoek van 't convoy' noemden. Pas vanaf 1717, toen het Stadsbestuur van Amsterdam hen officieel erkend had, werd de benaming Directeuren ingevoerd.

De *Directie van Oostersche handel en Reederijen* werd opgericht om verscheidene redenen. De belangrijkste reden was de stijgende onveiligheid op de Noordelijke zeeën en het gebrek aan oorlogsschepen die de handelsvloot steun boden. Een andere reden was de groeiende kloof tussen politiek en commercie, waardoor de belangen van de kooplieden niet meer rechtstreeks werden vertegenwoordigd in de politiek. Zij moesten zich hierdoor organiseren om hun belangen te kunnen blijven vertegenwoordigen in de politiek. De belangrijkste taak van de Directie in oorlogstijd was het aandringen bij de Admiraliteiten om voldoende oorlogsschepen te regelen voor de konvooien naar de Oostzee. Deze konvooien dienden op tijd te worden georganiseerd, zodat de handel zo min mogelijk vertraging op liep. Tevens zond de Directie galjoten uit om de handelsvloot te berichten over de veiligheid op zee. Door het heffen van galjoetsgeld was de Directie in staat deze schepen te bekostigen.

De kooplieden en reders ontwikkelden in de loop van de eeuwen methoden om de risico's op zee te verminderen. Deze methoden waren in vreedstijd zeer verdienstelijk, maar in oorlogstijd waren deze methoden lastig toe te passen. Omdat de rentes en premies afhankelijk waren van de veiligheid op zee was het afsluiten van bijvoorbeeld een verzekering uiteindelijk niet lonend. Tevens zorgden deze methoden niet voor bescherming van een schip, maar alleen maar voor het verminderen van de financiële risico's.

Het organiseren van konvooien kon alleen geschieden wanneer de kooplieden en reders samenwerkten. Een instantie als de Directie kon veel meer gedaan krijgen dan een aantal individuele kooplieden. De *Directie van Oostersche handel en Reederijen* was dan ook een goed alternatief voor de Admiraliteiten voor de organisatie van de bescherming van de handelsvloot. Naast de bescherming van de handelsvloot deden zij veel in het belang van de handelaren en reders.

De Directie werd na de Grote Noordse oorlog niet opgeheven, omdat zij nieuwe activiteiten kreeg toegewezen. De Directie bleef tot 1857 belang-



Pagina uit de rekeningen voor de Directie der Oostersche Handel en Reederijen van het galjoetsgeld

Handel tussen Engeland en Holland tijdens het Continentaal Stelsel 1806-1813

Thomas den Hollander

Engeland en Holland zijn door de eeuwen heen belangrijke handelspartners geweest. Toen Napoleon in 1806 besloot de al langer bestaande boycot van Engeland te intensiveren betekende dat dan ook slecht nieuws voor de Engelse en Hollandse handelaren. De Engelse overheid maakte de situatie nog nijpender door eveneens een blokkade van het door Frankrijk bezette Europese continent in te stellen. Doordat de handel tussen beide landen van beide kanten aan banden was gelegd, moesten de handelaren nieuwe methodes zien te vinden om de handel doorgang te kunnen laten vinden. Een voor de hand liggende manier was over te gaan tot de smokkel van producten. Dit betekende echter wel dat de handelaren zich bezig moesten gaan houden met illegale praktijken en zodoende moesten proberen elk contact met de autoriteiten te vermijden. Ze konden in geen enkele situatie een beroep doen op formele instituties.

Door de jaren heen is er redelijk veel geschreven over het Continentale Stelsel. Het belangrijkste werk is wellicht dat van Eli Heckscher (*The Continental System: An Economic Interpretation*). Heckscher beschrijft hierin alles wat met het Continentale Stelsel te maken heeft en heeft zelfs een heel hoofdstuk gewijd aan de smokkelhandel. Ook Francois Crouzet geeft in zijn artikel *Wars, Blockade and Economic Change in Europe, 1792-1815* een goed algemeen beeld van het Continentaal Stelsel. Helaas beperken Heckscher en Crouzet – en vrijwel alle niet-Nederlandse auteurs – zich tot de gevolgen die het Continentaal Stelsel had voor Engeland. Holland komt er in de meeste gevallen nauwelijks aan te pas. Laat staan dat er duidelijk wordt gemaakt hoe de smokkelhandel tussen Engeland en Holland precies in zijn werk ging en hoe de handelaren van beide landen in deze tijd van oorlog konden blijven handelen zonder de tussenkomst van formele instanties. Omdat de gevolgen voor Holland in deze belangrijke werken onderbelicht zijn gebleven is het, om een vollediger beeld te krijgen van de handel tussen Engeland en Holland, noodzakelijk om Nederlandse bronnen te raadplegen. Een algemener werk over de rol van Holland in de handel is *'Thuis op de wereldmarkt'* van J. Jonker en K. Sluyterman. Zij wijden een tiental pagina's aan het Continentaal Stelsel en de smokkelhandel en bekijken deze zaken vanuit een Hollands perspectief. Daarnaast biedt het reisverslag van K.J. Kuipers (*Een Groninger zeeman in Napoleontische Tijd*) een kijk in de persoonlijke ervaring die een schipper had met het Continentaal Stelsel en de smokkelhandel. Ook het boek *'Koning van de koopvaart: Anthony van Hoboken (1756-1850)'* van A.J. van Oosterwijk is belangrijk om een goede kijk te krijgen op de dagelijkse praktijk van de smok-

kelhandel. Het is een biografie over een Rotterdamse handelaar die in de achttiende en negentiende eeuw zijn fortuin heeft gemaakt, mede dankzij de smokkelhandel tijdens het Continentaal Stelsel. Dit boek biedt een uitstekend inzicht in de manier waarop de Hollandse kooplieden zich wapenden tegen de gevolgen van het Continentaal Stelsel.

De noodzaak voor beide landen om er voor te zorgen dat de handel, ongeacht de consequenties, door kon blijven gaan, zorgde er voor dat de handelaren hun toevlucht moesten nemen tot illegale praktijken. Dit was natuurlijk niet zonder gevaar voor de betrokkenen. De autoriteiten deden er alles aan om de betrokkenen te straffen. Als er problemen ontstonden tussen de handelaren en andere medeplichtigen konden zij in geen geval een beroep doen op formele instituties. Ook in het geval van geweld jegens de handelaren konden zij niet aankloppen bij de autoriteiten. Centrale vraag in dit artikel is hoe de Engelse en Hollandse handelaren konden blijven handelen zonder de tussenkomst van formele instanties.

Een wederzijdse blokkade

Vanaf 1793 was er al sprake van een blokkade van Engeland door Frankrijk. Door middel van deze blokkade probeerden de Fransen ervoor te zorgen dat Engeland niet meer zo gemotiveerd was om deel te nemen aan de coalitieoorlogen tegen Frankrijk en het haar economisch onmogelijk te maken een oorlog tegen Frankrijk te beginnen. Holland stond sinds 1795 onder invloed van Frankrijk en werd zodoende gedwongen ook deel uit te maken van deze blokkade. De regering van Holland had echter nooit de moeite genomen om de handel met Engeland volledig stil te leggen, omdat Engeland Hollands voornaamste handelspartner was en een blokkade ook de economie in eigen land ernstige schade zou toebrengen. Napoleon zette Holland onder druk mee te werken, maar Holland weigerde zich (ook onder koning Lodewijk Napoleon) volledig te schikken naar de wensen van Frankrijk.

In 1806 nam Napoleon serieuzere maatregelen. Hij stelde het Continentaal Stelsel in met de Declaratie van Berlijn (21 november 1806). Middels deze maatregel probeerde Napoleon de gehele economie van het vaste land te beheersen, Engeland daarvan uit te sluiten en op die manier Engeland economisch aan de grond te krijgen. De bedoeling was om Engeland zo tot een vrede te dwingen. In de declaratie stond dat alle handel met Engeland verboden was en dat alle havens, in het door Napoleon overheerste deel van Europa, gesloten werden voor Engelse schepen. Engeland reageerde op deze declaratie met de raadsbesluiten van zeven januari en elf november 1807. Deze raadsbesluiten vormden in feite een contra-blokkade van het Europese continent die liep van Triest tot Kopenhagen. De Engelsen verboden neutrale landen te handelen met Frankrijk en de door Frankrijk beheerste gebieden. Er kon alleen gehandeld worden door schepen die in Engelse havens doorzocht en ingeklaard waren en als de juiste accijnzen waren betaald aan Enge-

land. De reactie van Napoleon liet niet lang op zich wachten en op 17 december 1807 waarschuwde hij dat alle neutrale schepen die zich hielden aan de eisen van de Engelsen in beslag zouden worden genomen.

Om er voor te zorgen dat de blokkade werd nageleefd namen Engeland en Frankrijk verschillende maatregelen. Engeland, die met haar vloot de Noordzee beheerste, liet marineschepen patrouilleren om koopvaardischepen te controleren. Daarnaast maakten de Engelsen gebruik van kapers die langs de kusten voeren om de handelschepen eveneens aan een inspectie te onderwerpen. De goederen waar zij op joegen waren voornamelijk vanuit Frankrijk ingevoerde sterke drank (jenever, gin en brandy), kaas en aardewerk. De Engelsen hadden ook te maken met uit Engeland afkomstig goud en zelfs gevluchte krijgsgevangenen (veelal officieren) die probeerden terug te gaan naar Frankrijk. De Fransen maakten ook gebruik van de marine en kapers om de zeeroutes te controleren maar dat was voor hen lastiger omdat Engeland een machtige vloot had en feitelijk de zeeën beheerste. Om toch de ingevoerde goederen te kunnen controleren stelde Frankrijk een douane in om haar grenzen te bewaken. Zowel de kustgrenzen als de grenzen in het binnenland van Europa werden gecontroleerd door de douaniers. Alles wat het land werd ingevoerd moest worden gecontroleerd op goederen die uit Engeland afkomstig zouden kunnen zijn. De contrabande betrof meestal thee, koffie, suiker en katoen: goederen die afkomstig waren uit Engelse kolonies. Maar ook Engels linnen, wol en kranten werden gezien als illegale waar.

Gedurende de oorlog werd het Continentaal Stelsel steeds strenger. De handel tussen Holland en Engeland was al verboden maar het bleek dat er nog steeds goederen over de Noordzee werden getransporteerd. Om de mogelijkheid tot handel, op welke wijze dan ook, totaal onmogelijk te maken werden op 23 januari 1808 alle Hollandse havens gesloten behalve voor oorlogsschepen van bevriende naties, neutrale schepen (vooral Amerikaanse) en schepen die voorzien waren van de juiste vergunningen. Toen dat niet ge-



Napoleon

noeg leek te helpen werd op 27 november 1808 besloten om alle buitenlandse handel en het binnenvaren en uitladen van alle schepen te verbieden, tenzij het schepen betrof van neutrale staten of bondgenoten die hun toevlucht zochten. Ondanks het feit dat de handel onmogelijk leek te zijn gemaakt door alle maatregelen, bleef er toch een uitwisseling van goederen tussen Engeland en Holland bestaan.

Handel ondanks tegenwerking

Het Continentaal Stelsel had grote gevolgen voor de handel tussen Holland en Engeland. De invoer van diverse producten daalde drastisch en er ontstonden tekorten aan verschillende goederen. Toch werd er het nodige in- en uitgevoerd, ondanks het verbod op de handel. Een van de redenen hiervoor was dat er zowel van Franse als van Engelse zijde vergunningen werden verleend voor bepaalde transporten. Die vergunningen moesten door de handelaren worden aangevraagd bij officiële instanties en de toestemming moest in de meeste gevallen verleend worden door de hoogste macht. In sommige gevallen in Frankrijk zelfs door Napoleon zelf.

De licenties zorgden ervoor dat de betreffende handelaar zijn goederen zonder problemen van A naar B kon vervoeren. Het verkrijgen van licenties was een tijdrovende onderneming en voor een handelaar betekende dat een verlies van inkomsten. Er werd door sommige handelaren dan ook gebruik gemaakt van relaties die dit vrij snel bij de juiste instanties voor elkaar konden krijgen. Maar omdat er zoveel moeite gedaan moest worden was de vraag naar makkelijk te verkrijgen licenties groot. Er ontstond zo een welig tierende handel in licenties, zowel op het vaste land van Europa als in Engeland. Als een handelaar een licentie had verkregen kostte het weinig moeite deze te kopiëren en door te verkopen. De overheden (zowel de Engelse als de Franse) verloren zo alle controle op wie welke goederen van welke plaats naar een andere plaats vervoerden. De licenties boden de handelaren een mogelijkheid om hun handel voort te zetten.

Behalve de licenties was er nog een mogelijkheid om handel te blijven drijven, namelijk het varen onder een neutrale vlag. Al in de achttiende eeuw werd er gebruik gemaakt van deze methode om goederen die aan boord van een schip waren legaal te maken. Het idee was namelijk dat neutrale landen met rust moesten worden gelaten en dat hun schepen zonder problemen door moesten kunnen blijven varen, ongeacht de herkomst van de lading. De handelaren zorgden er dan ook voor dat hun schippers van vlag wisselden, als de situatie daarom vroeg. Dit alles werd als volkomen normaal beschouwd. Maar toen Engeland besloot om de neutraliteit van de schepen niet langer te garanderen en alle lading die afkomstig was uit landen die Frans bezit waren te confisqueren werd deze methode praktisch onmogelijk. Zeker toen Frankrijk als gevolg van deze stellingname besloot hetzelfde te doen, maar dan met goederen afkomstig van Engeland en haar bondgenoten. Het

varen onder een neutrale vlag betekende niet langer dat verboden goederen ongehinderd op de plaats van bestemming arriveerden. Om toch te kunnen blijven handelen werden ze gedwongen om zich toe te leggen op minder legale praktijken.

Illegaliteiten

Omdat de legale handelsmogelijkheden tussen Engeland en Holland tijdens het Continentaal Stelsel steeds kleiner werden, vielen steeds meer handelaren terug op de manier van handelen die al eeuwen gebruikelijk was voor diegene die probeerden verboden waren te verhandelen: smokkel. Al sinds de zeventiende eeuw werd er op grote schaal gesmokkeld tussen Engeland en Holland. De handel verliep meestal van Kent en Sussex in het oosten van Engeland naar Zeeuws-Vlaanderen en de Wadden in Holland en vice versa. De handelaren smokkelden destijds hun waren omdat ze op deze manier allerlei heffingen en accijnzen konden ontwijken en zo meer geld voor hun producten kregen. De smokkelhandel bestond al eeuwen en voor velen was het hun enige bron van inkomsten. Ze wisten door die jarenlange ervaring hoe ze de autoriteiten konden omzeilen, veelal in de letterlijke zin van het woord. Het is bijna een logische stap te noemen dat de handelaren, die leden onder het Continentaal Stelsel en toch hun handel voort wilden zetten, teruggrepen op deze methode.

De handelaren waren in de meeste gevallen niet de personen die de grootste risico's liepen. De grootste risico's liepen de schippers die de overtocht waagden en de in- en uitladers van de schepen. De contrabande moest zo snel mogelijk aan land gebracht en verstopt worden voordat douaniers de lading in de gaten kregen. De straffen logen er niet om en varieerden van geldboetes en opsluiting tot de doodstraf. Veelal waren het dan ook de armen in de samenleving die zich met het actieve gedeelte van de smokkel bezighielden, zoals boeren, vissers en landlopers. Maar ook arme vrouwen en kinderen hadden weinig te verliezen en waren eerder bereid grotere risico's te lopen voor weinig geld.

De goederen werden vaak op bestelling geleverd. De handelaren hadden connecties in het andere land en lieten weten dat er vraag was naar bepaalde producten. Vaak werd er daarbij gebruik gemaakt van omwegen en risicospreiding door de correspondentie via verschillende kanalen te laten verlopen. De vroeg negentiende-eeuwse handelaar Anthony van Hoboken liet bijvoorbeeld zijn brieven naar Londen verzenden vanuit Gent, Oostende en Katwijk. Dit om het risico van onderschepping te spreiden. Ook liet hij zijn goederen vervoeren via andere havens zodat het leek alsof de goederen niet afkomstig waren uit Holland of Engeland. Zo liet hij bijvoorbeeld goederen vanuit Edam en Friesland naar Amsterdam vervoeren om ze vervolgens via Emden, waar ze uitgeladen en op een ander schip geladen werden, naar Londen te verschepen.

Er waren verschillende manieren om de goederen te smokkelen. De meest simpele, maar gevaarlijke methode om de oversteek te maken, was de rechtstreekse oversteek bij nacht. Deze kon alleen gewaagd worden als de schipper vrijwel zeker wist dat er geen patrouilleschepen in de buurt waren. Vaak waren de smokkelschepen uitgerust met vele verborgen compartimenten om contrabande op te slaan en waren ze speciaal uitgerust om snel en in het donker te kunnen varen. Engelse smokkelaars uit Kent maakten begin negentiende eeuw nog steeds gebruik van galleien zodat ze bij elke wind de oversteek konden maken en makkelijker konden manoeuvreren dan de patrouilleschepen. Bovendien waren de smokkelschepen vaak niet zo groot, zodat ze snel konden varen. In vele gevallen sneller dan de patrouilleschepen van de Fransen of de Engelsen. Vaak ook lieten de smokkelaars zich dekken door een visvergunning. Een andere methode was om de goederen voor de kust aan een touw overboord te gooien. Aan het andere uiteinde van het touw zat een ton die bleef drijven. Zo konden de goederen makkelijk geloosd en gevonden worden. Er was alleen een risico dat de goederen niet door diegene werden opgepikt waarvoor ze bestemd waren, maar door iemand anders.

Mocht er onverhoopt toch een controle plaatsvinden, door een kaper of een marineschip, dan hadden veel smokkelschippers vervalste papieren aan boord. Alle mogelijke papieren werden vervalst als dat nodig was. Licenties werden nagemaakt en door de vervalser aan de reis aangepast. Herkomst en bestemming van de lading en de inhoud van de lading werden veranderd. De papieren betreffende de nationaliteit van het schip en haar bemanning werden vervalst. Er werd zelfs valse correspondentie geschreven die het aannemelijker moest maken dat een schip uit een bepaalde streek kwam. Er werd zoveel gebruik gemaakt van vervalsingen dat er professionele vervalsingsbureaus ontstonden waar op bestelling de benodigde papieren konden worden vervalst. Ook werden verpakkingen nagemaakt. Goederen kregen de verpakking van het land waarnaar ze verzonden werden. Van alles werd er ondernomen om de douaniers en de havenmeesters om de tuin te leiden.

Niet alleen de smokkelaars hielden zich bezig met illegale praktijken. Ook douaniers en hogere functionarissen maakten zich schuldig aan strafbare feiten. Corruptie was alom aanwezig in alle gelederen die zich bezig hielden met de blokkade. Er ontstonden vaste tarieven voor fooien voor ambtenaren die de andere kant op zouden kijken bij smokkel. Sommige hoge ambtenaren wisten zich gigan-



Napoleon

isch te verrijken door middel van de smokkel. Bourrienne, een secretaris van Napoleon in Hamburg, schijnt tussen de zeven en acht miljoen frank te hebben verdiend in de periode dat hij die functie bekleedde. Van hoog tot laag knepen ze allemaal een oogje toe. Zelfs op het allerhoogste niveau..

Een dichtgeknepen oog

Het is zeker dat er in heel Europa op grote schaal werd gesmokkeld. Het aantal douaniers kon het onmogelijk opnemen tegen een veelvoud aan smokkelaars die ook nog eens de lokatie wisten waar de douaniers zich bevonden. Misschien dat dit een van de redenen is waarom Napoleon de smokkelaars hun gang liet gaan. Het was een onmogelijke opgave om de smokkelaars tegen te houden en hij zag zelfs een voordeel voor zichzelf in de smokkel.

Napoleon had het idee opgevat dat hij Engeland ook financieel aan de grond kon krijgen als hij zoveel mogelijk goud uit Engeland naar Frankrijk haalde. Dit deed hij door smokkelaars voedsel naar Engeland te laten smokkelen en hen daarvoor in de plaats geld mee terug te laten nemen. Zij zouden hier een stevige vergoeding voor ontvangen. Engeland zou zo zijn geldvoorraad zien slinken. Napoleon ging zelfs zo ver dat hij Engelse smokkelaars onderdak verleende in Duinkerken en later zelfs een eigen wijk gaf in Gravelines. Ze waren niet vrij om te gaan waar ze wilden en waren geïsoleerd van de rest van de bevolking. Napoleon wees zeventig smokkelaars aan als handelaars die voor Frankrijk mochten handelen met de overige smokkelaars. Napoleon was dus zeer nauw betrokken bij de smokkelhandel en hij had een dubbele agenda binnen zijn eigen Continentaal Stelsel.

Ook zijn jongere broer Lodewijk Napoleon nam het niet altijd even nauw met de regels die hij van Napoleon kreeg opgelegd. Lodewijk Napoleon werd in 1806 benoemd tot koning van Holland en kreeg te maken met het probleem van de smokkel die er vanuit Holland plaatsvond. Lodewijk was van mening dat het Continentaal Stelsel funest was voor de economie en hij voelde zich dusdanig verantwoordelijk voor het welvaren van zijn koninkrijk dat hij zijn oudere broer continu dwars lag. Hij vond dat de smokkelhandel op beperkte schaal door moest gaan omdat de economie dan niet helemaal in zou storten. Hij keek daarom graag de andere kant op: 'Het is geen misdaad om over te vaaren en goederen te lossen, maar het wordt er ene wanneer men dom genoeg is bij terugkomst daarvan blijk te geven.'

Toen Napoleon twee Hollandse smokkelaars op Hollands grondgebied gevangen liet nemen protesteerde Lodewijk heftig en probeerde hij, zonder succes, de beide heren terug te halen. Lodewijk schikte zich af en toe naar de wensen van zijn broer, maar het ging nooit van harte. En elke keer als hij een nieuwe regel instelde zorgde hij ervoor dat hij zelf de eindverantwoordelijkheid had en dus zelf bepaalde wat er gebeurde. Dit alles leidde ertoe dat Lodewijk er volgens Napoleon te weinig aan deed om de smokkelaars aan te pakken, hetgeen resulteerde in de inlijving van Holland bij het keizerrijk in

1810.

Het beleid van Napoleon ten aanzien van het Continentaal Stelsel is erg vreemd te noemen. Aan de ene kant probeerde hij alle vormen van corruptie uit te bannen en legde hij zware straffen op aan overtreders, maar aan de andere kant moedigde hij de smokkel juist aan. Hij voerde een tegenstrijdig beleid en creëerde zo, misschien ongewild, de mogelijkheid voor vele handelaren om toch hun handel voort te kunnen zetten. Met of zonder hulp van formele instituties.



*The Smugglers van
George Morland*

© The Fitzwilliam Museum, Cambridge, UK

Conclusie

Toen Napoleon in 1806 een volledige blokkade van Engeland instelde door middel van het Continentaal Stelsel en de Engelsen daarop reageerden door eveneens een blokkade opwierpen, werd het voor de handelaren van Engeland en Holland erg lastig om op oude voet handel te blijven drijven. De Noordzee werd bewaakt door marineschepen en kapers die probeerden de illegale handel tegen te gaan. Napoleon stelde op het vaste land van Europa een douane in die de landsgrenzen moest bewaken en alle ingevoerde goederen moest inspecteren. Toch zijn zowel Engeland als Holland niet economisch aan de grond geraakt (hoewel het in Holland wel een erg armzalige bedoening werd). De in- en uitvoer van goederen daalde drastisch maar van een algehele blokkade waarbij er helemaal niets verhandeld werd was geen sprake.

De handel tussen beide landen werd op een andere manier voortgezet zonder dat er gebruik gemaakt kon worden van formele instituties, omdat de handel voor het grootste gedeelte clandestien was. Hoe konden de handelaren dan blijven handelen zonder de tussenkomst van formele instanties?

Ondanks het feit dat de handel voor het grootste deel verboden was, werd het door middel van het uitgeven van handelslicenties toch mogelijk gemaakt de handel enigszins voort te zetten. Er kleefden echter een aantal nadelen aan de licenties. Het verkrijgen van licenties was een tijroevende zaak

en er bestond altijd het risico dat een verzoek werd afgewezen. De handelaren moesten dus proberen om op andere manieren hun handel voort te zetten. Het voeren van een neutrale vlag was een alternatief, maar toen de goederen aan boord van neutrale schepen in beslag konden worden genomen, werd die methode snel minder aantrekkelijk.

Al gauw gingen handelaren in zee met smokkelaars. De smokkel was al eeuwen een beproefde methode geweest om de Noordzee over te steken en veelal met succes. De straffen die de smokkelaars en hun opdrachtgevers riskeerden, waren niet gering en varieerden van gevangenisstraf tot de doodstraf. Om de bedreiging die de douaniers en de kapers vormden te omzeilen moesten de handelaren zich toeleggen op allerlei manieren van smokkel en het om de tuin leiden van de autoriteiten. Producten werden verstopt in verborgen compartimenten in de schepen en er werd gebruik gemaakt van vervalste vrachtbrieven, correspondentie en licenties. De schippers maakten, indien mogelijk, gebruik van de vlaggen van neutrale landen en namen op schepen werden overgeschilderd.

Om de handel op touw te zetten maakten de handelaren in de meeste gevallen gebruik van familieleden of andere connecties die zij hadden in het land waarmee zij wilden handelen. Deze personen konden er dan voor zorgen dat de benodigde producten ingekocht konden worden of dat er een koper was voor de producten van de opdrachtgever. Ook konden zij in sommige situaties invloed uitoefenen op de autoriteiten om bijvoorbeeld licenties te verkrijgen voor hun opdrachtgever. Er waren veel personen betrokken bij de smokkelhandel: van kopers en verkopers van producten tot de vervalsters van vrachtbrieven. Allemaal waren ze bereid risico's te nemen om zichzelf zo te verzekeren van een inkomen in tijden van schaarste.

Naast het feit dat de handelaren zelf veel moeite deden en risico's namen om de handel door te laten gaan, moet de rol van de autoriteiten niet onderschat worden. Napoleon en Lodewijk hadden beide hun redenen om niet te streng toe te zien op de naleving van het Continentaal Stelsel. Napoleon wilde met behulp van de smokkelaars zichzelf verrijken, ten koste van Engeland. En Lodewijk Napoleon probeerde, door de smokkel oogluikend toe te staan, de economie van zijn koninkrijk te redden. Andere hoge ambtenaren profiteerden ook van de smokkel en gaven de smokkelaars tot op zekere hoogte de vrije hand.

De vraag hoe de handelaren in staat waren te handelen zonder de tussenkomst van formele instituties is niet makkelijk te beantwoorden. Aan de ene kant hebben zij zich moeten toeleggen op illegale praktijken om de officiële instanties te ontwijken. De smokkel bood de uitkomst die zij zo hard nodig hadden. Maar aan de andere kant werd diezelfde smokkel ook weer, tot op zekere hoogte, gereguleerd door de autoriteiten. Zonder het eigenbelang dat de Fransen hadden in de smokkel was er wellicht veel minder handel mogelijk geweest. Als Napoleon geen tegenstrijdig beleid had gevoerd, was een volledige blokkade misschien mogelijk geweest en was Engeland mis-

schien wel economisch tot de overgave gedwongen.

De smokkel tussen Engeland en Holland in de Napoleontische Tijd is, zoals is gebleken tijdens mijn onderzoek, een onderbelicht onderwerp. Door de beperkte mogelijkheden die ik tot mijn beschikking had, was het voor mij niet haalbaar om alle, mogelijk relevante, bronnen te raadplegen. Verder onderzoek is daarom wenselijk opdat dit stukje van onze vaderlandse geschiedenis uitvoeriger in kaart gebracht kan worden. Tevens zou het interessant zijn om te onderzoeken hoe deze handelaren in deze situatie, zonder hulp van allerlei rechtsinstanties, in staat waren om onderlinge conflicten op te lossen.

Familienetwerken en ondernemerschap in de 19^e eeuw

Lieneke Westerink

Al jaren gaat men er van uit dat familienetwerken uitermate belangrijk geweest zijn bij het opzetten van een onderneming in de 19^e eeuw. Kosten-voordeel op het gebied van informatie-, transactie- en organisatiekosten, veel ervaring, en een hoge mate van vertrouwen zijn belangrijke voordelen van een familienetwerk. Toch had het hebben van een familienetwerk niet alleen maar voordelen. De nadelen die het met zich mee bracht – zoals de limiet aan uitbreidingsmogelijkheden, de tijdrovendheid van het onderhouden van de familierelaties en het feit dat de leider van het bedrijf niet gekozen werd naar capaciteit, maar naar status binnen de familie – waren zelfs met recht stevig te noemen.

Uit onderzoek van de afgelopen decennia komt echter toch naar voren dat de handelsnetwerken van een handelaar in de vroegmoderne tijd over het algemeen op familienetwerken waren gebaseerd. In dit paper zal onderzocht worden in hoeverre een familienetwerk nu precies van belang was voor het succes van een 19^e eeuwse onderneming. Om dit accuraat te kunnen doen zullen twee 19^e eeuwse, Duitse ondernemingen – waarbij de betreffende familienetwerken een grote rol gespeeld hebben – worden onderzocht. Deze ondernemingen waren in de 19^e eeuw uitermate succesvol en zijn dit tegenwoordig nog steeds. De betreffende ondernemingen zijn de banken van de familie Rothschild en de staal- en de wapenfabrieken van de familie Krupp.

In dit artikel zal voor deze twee, op familienetwerken gebaseerde, ondernemingen een aantal sleutelmomenten in de 19^e eeuw worden opgezocht. Met 'sleutelmomenten' wordt bedoeld op situaties waarin beslissingen genomen werden die voor de toekomst van de familieondernemingen cruciaal waren. Vervolgens wordt er gekeken naar de positieve of negatieve rol die het familienetwerk speelde op deze sleutelmomenten. Tot slot wordt er aan de hand van deze informatie geconcludeerd in hoeverre een familienetwerk nu precies van belang was voor het succes van een 19^e eeuwse onderneming.

De familie Rothschild

Het begin: Mayer Amschel Rothschild (1744-1812)

Zoals elk op familienetwerken gebaseerde onderneming, begint het verhaal van de familie Rothschild ook met een 'stamvader': Mayer Amschel Rothschild. Amschel, zoals ik hem voor het gemak zal noemen, werd geboren in de *Judengasse* (het getto) van de stad Frankfurt, in het jaar 1744. Nadat zijn ouders waren overleden tijdens een epidemie, werd Amschel in 1756 naar Hannover gestuurd om te studeren. Na het afronden van zijn studie in 1762

nam hij een leerplaats aan bij de Oppenheimer Bank in Hannover, waar hij twee jaar lang bleef om zoveel mogelijk te leren over geld en bankieren. In 1764 keerde Amschel terug naar Frankfurt en werd handelaar in zeldzame munten, medailles en antiquiteiten; een onderneming waarbij zijn cliënten vrijwel allemaal aristocratisch waren en zodoende belangrijke connecties voor hem opleverden. Uiteindelijk werd hij in 1769 een beëdigd geldhandelaar. In 1770 trouwde Amschel met Gude Schnapper, met wie hij negentien kinderen kreeg. Tien bleven er in leven. Tegen 1780 was Amschel de leidende handelaar van Frankfurt op het gebied van munten en antiquiteiten, had hij zichzelf de achternaam 'Rothschild' aangemeten en was hij de meest vooraanstaande bankier van Frankfurt.



Mayer Amschel Rothschild

Amschel putte schaamteloos uit de lijst met namen en adressen van chique klanten die hij had meegenomen van zijn oude baan bij Oppenheimer. Vooral met Generaal von Estorff haalde Amschel de relatie aan. Dit bleek een goede zet; de Generaal kwam aan het hof van prins Wilhelm von Hanau en was gek op oude munten. Amschel verkocht hem munten tegen afbraakprijzen en in ruil daarvoor stelde Von Estorff hem voor aan prins Wilhelm. Eenmaal binnen aan het hof kreeg Amschel de prins zover zijn bezittingen bij de Rothschild bank te stallen, voor het geval hij ooit moest vluchten, aangezien Napoleon het voorzien had op het Duitse vorstendom. In de kluis van de Rothschilds kwam een groot deel van de dure prinselijke juwelen te liggen en, nog belangrijker, Amschel kreeg ook het beheer over de 600.000 pond aan schuldbekentenissen die de prins had ontvangen van Europese vorsten voor het gebruik van zijn legers.

Vijf van Amschel's kinderen waren van het mannelijk geslacht en Amschel voedde hen streng op. De jongens werden gedrid in het zakendoen en beheersten de kneepjes van het bankieren al op jonge leeftijd. Amschel droomde van een Europees bankhuis en zijn vijf zoons moesten hem helpen dit te verwezenlijken. Tegen 1805 zat Amschel II in Berlijn, Salomon in Wenen en Nathan in Londen. Amschel zelf en de moederonderneming bleven in Frankfurt, waar Amschel op 19 september 1812 overleed. In zijn testament stond ten eerste dat alle sleutelposities in het bankhuis door Rothschilds moesten worden bezet, niet alleen op dat moment, maar zolang als het be-

drijf zou bestaan. Enkel mannelijke familieleden uit de eerste lijn kwamen in aanmerking voor een baan binnen het management van de onderneming. De oudste zoon van de oudste zoon werd het hoofd van het huis. Dochters zouden een percentage van de winst krijgen, vastgesteld door hun broers. Tot slot stond er in het testament dat ieder familielid dat het testament ooit zou aanvechten of de bepalingen er van zou overtreden onmiddellijk uit de familie zou worden gezet. Dankzij al deze bepalingen ontstond er een hechte familieverband, dat in de negentiende eeuw tot ongekeerde macht kwam. Dankzij de opvoeding die zij in dit hechte familieverband hadden gekregen bleken de vijf zoons van Amschel meer dan capabel te zijn; de familieonderneming floreerde onder hun leiding. Uiteindelijk 'veroverden' de Rothschilds elk belangrijk deel van Europa, door in de belangrijkste steden banken te openen. Vierde en vijfde zonen Carl en James volgden het voorbeeld van hun oudere broers in 1817; Carl vertrok in dat jaar naar Napels en James naar Parijs. Amschel II kwam terug uit Berlijn en nam in Frankfurt de plaats in van zijn vader als hoofd van de familie en hoofd van het familiebedrijf.

Het eerste sleutelmoment: 1812

Een belangrijk sleutelmoment binnen de familieonderneming van de Rothschilds was ongetwijfeld de dood van Amschel. Hij was de man die het bedrijf vanuit het niets had opgezet; hij had de familie letterlijk vanuit het getto naar een hoge positie in Frankfurt gekregen. Onnodig te zeggen dat Amschel een uitermate belangrijke persoon is geweest voor het familiebedrijf van de Rothschilds. Een van de belangrijkste sleutelmomenten die het familiebedrijf dan ook gekend heeft, was het moment waarop Amschel stierf. De 'stamvader', de man die het hoofd van zowel de familie als van de onderneming was geweest, was er niet meer om advies te geven en beslissingen te nemen. Zoals hierboven vermeld, had Amschel zijn vijf zoons altijd nauw betrokken bij het bankieren. In september 1810 had Amschel zijn drie oudste zoons zelfs al officieel bij het familiebedrijf betrokken, door de naam van het bedrijf te veranderen in 'Mayer Amschel Rothschild & Sons' en hen officieel als zijn zakenpartners te benoemen. Amschel had tijdens zijn leven en de opleiding van zijn zoons altijd benadrukt dat in 'broederlijke eenheid' de sleutel tot succes lag. Na zijn dood waren zijn zoons dan ook van plan deze eenheid in stand te houden. Elk voorstel, waar dat ook vandaan kwam of aan wie het ook gedaan werd, was het onderwerp van collectieve discussie; elke operatie, hoe klein ook, werd uitgevoerd volgens een door allen goedgekeurd plan en met gezamenlijke inspanningen; en tot slot had ieder van de broers een gelijk aandeel in de resultaten die hun operaties vervolgens opleverden.

Een onderdeel van hun hechte band was een informatienetwerk dat van vitaal belang zou blijken te zijn voor hun zaken. Dit informatienetwerk bestond uit een aantal strategisch geplaatste 'duiventillen' met postduiven door het hele land en snelle koeriers te paard. Zodoende wisten de Rothschilds altijd als eerste wat er aan de hand was in de wereld. Een bekend

voorbeeld van de effectiviteit van dit systeem was hoe het nieuws over het verslaan van Napoleon bij Waterloo als eerste bij Nathan Rothschild arriveerde. Door te doen alsof Napoleon gewonnen had creëerde Nathan paniek op de beurs, waardoor iedereen als een gek aandelen begon te verkopen die Nathan vervolgens vlak voor het bekend worden van het officiële nieuws met heel veel winst kon kopen. De vijf Rothschild-broers hadden duidelijk hun vaders talent voor zakendoen geërfd, en het familienetwerk waarop het bedrijf steunde bleef in hun voordeel werken.

Het tweede sleutelmoment: 1870

Aan dit voordeel kwam rond 1870 wellicht een einde. Inmiddels was de Engelse tak van de familie tot de machtigste uitgegroeid omdat in Londen het huidige hoofd van de familie, Lionel Nathan Rothschild, zetelde. De Frans-Pruisische oorlog zorgde voor een probleem: de Franse tak van de familie stond aan de Franse kant, terwijl de Londense en Frankfurtse tak van de familie voor het (uiteindelijk overwinnende) Pruisen was. Alphonse en Gustave, de twee oudste zoons van James Rothschild en dus lid van de Franse tak, identificeerden zichzelf met wat inmiddels '*la Patrie*' voor hen geworden was. Ze schaarden zich achter het Franse leger, leenden hen geld en probeerden via hun invloed in Londen de Franse diplomatiek voort te zetten. De twee jongere zoons, Edmond en Edouard, vochten in de '*Garde Mobile*'. Ondertussen koos Carl Rothschild, die sinds het overlijden van Amschel II in 1855 in Frankfurt zat, de kant van Pruisen. Zodoende waren de verschillende takken van de familie verdeeld.

Het hebben van een familienetwerk – en de daarbij behorende collectieve besluiten – bracht nu problemen met zich mee. Het was gewoonweg niet meer mogelijk om over zaken te vergaderen terwijl de ene helft van de familie de Fransen steunde, terwijl de andere helft op de hand van Bismarck was. Het gevolg hiervan was dat het niet meer tot besluiten kwam, wat uiteraard slecht was voor de zaken. Daar kwam nog bij dat, toen Bismarck Parijs eenmaal bezet had, de Fransen een schadevergoeding aan Pruisen moesten betalen. Alphonse en Gustave waren verantwoordelijk voor een groot deel van het aflossen van die vergoeding. Dit was een gevoelige klap voor de financiën van de Franse Rothschilds. Mede hierdoor waren de Fransen al snel in staat de schadevergoeding af te lossen en moesten de Duitsers al in 1873 hun bezetting van Noord-Frankrijk opzeggen. In datzelfde jaar kwam heel centraal Europa in een economische depressie terecht vanwege de crash van de effectenbeurs in Wenen en Berlijn. Vragen over de sterkte van het 'Bismarck-systeem' rezen in heel Europa. Het Bismarck-systeem was een plan van Bismarck om Duitsland sterk te maken en te houden. Dit plan hield in dat Bismarck een systeem van bondgenoten oprichtte, met als doel hen de Europese politiek te laten overheersen. De Rothschilds speelden een belangrijke rol in de uiteindelijke financiële revanche. Het resultaat hiervan was dat hun macht in Parijs en in heel Europa achteraf eerder groter was geworden

dan afgenomen. Zodoende kwam alles weer in orde voor de Rothschilds.

Het derde sleutelmoment: de jaren '20 van de twintigste eeuw

De periode van opgang was echter van korte duur; de Eerste Wereldoorlog maakte een einde aan de samenwerking tussen de Weense tak van de familie en die in Londen en Parijs. Bovendien werd het tegen het einde van de jaren '10 duidelijk dat de familie Rothschild last begon te krijgen van het beruchte 'Buddenbrooksyndroom'. Het 'Buddenbrook-syndroom' houdt in dat de derde generatie erfgenamen niet meer geïnteresseerd is in de ondernemersactiviteiten die noodzakelijk zijn om het bedrijf draaiende te houden. Zodoende neemt de dynamica van het familiebedrijf langzaam maar zeker af en dit leidt vervolgens tot de ondergang van het eens zo succesvolle familiebedrijf. De eens zo ijverige gewoonten van de Rothschilds waren ten tijde van de vierde generatie gedegenereerd tot de levensstijlen van de 'rich and famous'; ze waren steeds minder ambitieus en bereid om over lijken te gaan om hun bedrijf te laten groeien.

Het grootste probleem van de familie op dat moment was echter Amerika. Ondanks de mooie deals die ze er deden (de Rothschilds waren mede verantwoordelijk voor het in 1913 erdoor krijgen van de Federal Reserve Act), kregen ze er geen vaste voet aan de grond. Dit omdat eenvoudigweg niemand van de familie voor langere tijd in Amerika wilde wonen. Daarmee miste de familie Rothschild dus een permanente vertegenwoordiging in wat het machtigste land ter wereld zou worden. Daar kwam nog bij dat degene die op dat moment hoofd van de familie was, namelijk Édouard Alphonse Rothschild, meer geïnteresseerd was in politiek dan in het bankvak. De structuur van het familiebedrijf van de Rothschilds werd zodoende een probleem. Door de bepalingen in het testament van Amschel was de opvolging van de directie vaak niet meer dan een hamerstuk; het was voor iedereen duidelijk wie er de nieuwe baas zou worden, ongeacht of deze persoon geschikt was voor de positie of niet. Dit kwam het bedrijf uiteraard niet ten goede.

De familie Krupp

Al in de inleiding werd er gesproken van een tweede, 19^{de} eeuwse, Duitse ondernemersfamilie. Hiermee wordt natuurlijk bedoeld op de familie Krupp. Ook deze familie had hun succesvolle onderneming gebaseerd op een familienetwerk. Om de geloofwaardigheid van het onderzoek te bevorderen, zal nu voor een tweede familieonderneming gekeken worden wat voor rol het familienetwerk gespeeld heeft op de sleutelmomenten die voor deze onderneming van cruciaal belang waren.

Helene Amelie Ascherfeld-Krupp (1732-1810)

Het succesverhaal van de familie Krupp begint eigenlijk al met Arndt Krupp, een Duitse koopman uit Essen die in 1587 handelde in wijnen, kruideniers-

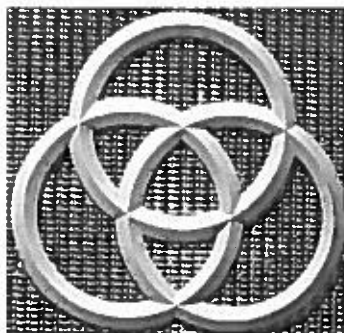
en ijzerwaren. Door de eeuwen heen bleef de familie Krupp voornamelijk bestaan uit handelaren, winkeliers en zakenmannen. Het was echter pas met de geboorte van Helene Amelie Ascherfeld (een achter- achterkleindochter van Arndt Krupp) in 1732, dat de familie Krupp in aanraking kwam met de 'mineralen der aarde', waar ze in de toekomst zoveel mee zouden gaan doen. Helene Amelie trouwde op 19 jarige leeftijd met Friedrich Jodokus Krupp, een winkelier uit Essen. Jodokus stierf echter zes jaar later, waarbij hij zijn vrouw, die hij nauw bij de zaken betrokken had, het bedrijf naliet. Het werd al snel duidelijk dat Helene Amelie een zodanig talent voor zaken doen had, dat ze het bedrijf ook zonder haar man uitstekend wist te leiden. Het bedrijf, dankzij haar uitbreidingen inmiddels het grootste van Essen, floreerde onder haar leiding. Toen haar zoon Peter Friedrich Wilhelm Krupp volwasen werd, droeg zij slechts de boekhouding aan hem over; een taak die hij tot zijn dood in 1795 bleef vervullen. Helene Amelie bleef echter zelf aan het hoofd van het bedrijf, onder de titel 'Witwe Krupp'. In 1800 – Helene Amelie was inmiddels 68 – werd het bedrijf uitgebreid met de aankoop van de ijzergieterij 'Gute Hoffnung' in Sterkrade, vlak bij Essen. Haar kleinzoon, de derde Friedrich Krupp, assisteerde haar bij de reorganisatie van het bedrijf en het was ook zijn naam die het bedrijf de daarop volgende 150 jaar zou dragen: 'Fried. Krupp'.

Werken in de ijzergieterij wekte Friedrichs nieuwsgierigheid en hij ontdekte een ander materiaal met veel grotere potenties dan ijzer: staal. Het was inmiddels het jaar 1811 en de blokkade van Napoleon had het moeilijk gemaakt Engels staal in te voeren. Zodoende stichtte Friedrich in het jaar 1812 het familiebedrijf 'Krupp Gusstahlfabrik', dat zoals zou blijken, een florerend bedrijf zou worden, nauw verbonden met de Duitse geschiedenis. Nog datzelfde jaar trouwde Friedrich met de dochter van een koopman uit Essen, Therese Wilhelmi, en werd hun zoon geboren: Alfred Krupp. Friedrich was helaas niet zo goed als zijn grootmoeder in zaken en toen hij op 39 jarige leeftijd stierf, was het hele bedrijf failliet. Zijn weduwe Therese en zoon Alfred namen de leiding van het bedrijf over en schreven Friedrichs vroegere zakenpartners dat dit zeker niet het einde van de onderneming was. Alfred zelf schreef als 12 jarig jongetje zijn eerste brief aan zakenpartners, werkte overdag in de fabriek naast de andere arbeiders en deed 's avonds samen met zijn moeder de boekhouding. Een bijzonder zwaar leven voor een jongen en het vormde hem inderdaad tot de 'Kanonnen Koning' die hij



Alfred Krupp

zou worden, met maar één doel in zijn leven: het produceren en verkopen van staal. In de twintig jaren die volgden werd het dankzij de oorlogen met Denemarken in 1864, die met Oostenrijk in 1866 en die met Frankrijk in 1870, mogelijk om de opkomst van de 'Kanonnen Koning' te realiseren. In 1847 produceerde Alfred Krupp voor het eerst een kanon van gegoten staal. In 1851 presenteerde Alfred tijdens de eerste 'International Exhibition' in Londen het nieuwe 'Krupp Stalen Kanon', wat een sensatie was in verhouding met de kanonnen van brons die tot dan toe vooral in gebruik waren geweest. Tegen 1887 had Alfred 25.567 kanonnen verkocht aan 21 verschillende naïes. Naast wapens begon Alfred nu ook rails en de eerste stalen banden zonder lasnaden voor treinen te produceren. Al snel lagen zijn rails door heel Europa en Noord-Amerika. Het symbool van de familie Krupp, zoals hiernaast afgebeeld, stelt dan ook drie aaneengesloten spoorwegbanden voor.



In mei 1853 had Alfred eindelijk tijd voor iets anders dan enkel zaken; hij trouwde met Bertha Eichhoff. In februari 1854 werd hun zoon, Friedrich Alfred Krupp, geboren. Vol enthousiasme, niet in staat te zien dat zijn zoon een ziekelijk jongetje was, vernoemde Alfred zijn nieuwste project, een zware stoomhamer, naar zijn zoon; '*Schmiedhammer Fritz*'. Al snel werd Alfred echter weer opgeslokt door zaken en Bertha en Friedrich waren steeds vaker van thuis weg, formeel naar een Spa voor de ziekelijke Friedrich, maar informeel om te ontsnappen aan het tegen die tijd haast despotische hoofd van de familie.

In de jaren 1880 begon Alfred een steeds grotere megalomanie te ontwikkelen. Hij ontwierp en bouwde een 'kasteel' voor zichzelf, de 'Kanonnen Koning', even buiten Essen, 'Villa Hügel'. De villa werd gebouwd met staal en steen (Alfred was bang voor vuur) en maar weinig ramen van het tweehonderd kamers tellende gebouw konden open, omdat Alfred bang was voor tocht. Niet alleen ten opzichte van zijn familie gedroeg Alfred zich als een despoot, ook ten opzichte van zijn werknemers was hij zo, al was hij welwillend. Hij was van mening dat het van groot belang was voor het bedrijf dat de werknemers gezond en enthousiast waren. Alfred Krupp was een pionier op het gebied van arbeidsrelaties. Zodoende stichtte hij huizen voor zijn werknemers, waar die zogezegd van 'womb to tomb' leefden. Tijdens de laatste jaren van zijn leven begon Alfred het bedrijf in zoverre te regelen dat het ook zonder hem zou blijven functioneren. Dit deed hij omdat hij totaal geen vertrouwen had in zijn zoon, van wie hij tegen die tijd doorhad dat het een zwakke en ziekelijke jongen was, die nooit aan zijn vaders eisen of verwachtingen zou voldoen. Op 14 juli 1887 overleed Alfred Krupp op 75 jarige leeftijd. Tegen alle verwachtingen in volgde zijn zoon Friedrich IV, en niet zijn

neven Carl of Arthur Krupp hem op; daarover echter straks meer.

Het eerste sleutelmoment: 1800

Dat het bedrijf van de Krupps een familiebedrijf werd is te danken aan Helene Amelie. Het bedrijf werd een familiebedrijf op het moment dat zij na de dood van haar man in 1757 besloot de leiding ervan op zich te nemen. Jarelang leidde zij het bedrijf succesvol totdat in 1776 haar zoon Friedrich II volwassen werd. Helene Amelie gaf de macht echter niet uit handen, maar gaf Friedrich II slechts de leiding over de boekhouding van het bedrijf. Friedrich bleek echter een zwak gestel te hebben en overleed al in 1795, waarbij hij drie kinderen en een vrouw achterliet. Eén van deze kinderen, Friedrich III, zou zijn vaders opvolger binnen het bedrijf worden.

De aankoop van de ijzergieterij 'Gute Hoffnung' in Sterkrade in 1800 is met recht een sleutelmoment te noemen in de geschiedenis van het familiebedrijf van de familie Krupp. Zonder de ijzergieterij was er hoogstwaarschijnlijk ook geen 'Fried. Krupp' geweest. De ijzergieterij kwam in handen van de Krupps omdat de aanvankelijke oprichter, Eberhard Pfandhöfer, hiervoor geld had geleend van de familie Krupp. Uiteindelijk was hij niet in staat Witwe Krupp terug te betalen. Helene Amelie besloot daarop de zaak over te nemen en deze te vernieuwen en reorganiseren. Het was in de 'Gute Hoffnung' waar de jonge Friedrich III op twintigjarige leeftijd zijn interesse voor de 'elementen der aarde' opdeed en zodoende in 1812 besloot tot het oprichten van een staalfabriek.

Het tweede sleutelmoment: 1826

Met het jaar 1826 brak er een nieuw sleutelmoment aan in de geschiedenis van het familiebedrijf van de Krupps. Dit was namelijk het jaar dat Friedrich III overleed en het jaar waarin wederom een sterke vrouw, namelijk Thérèse Krupp, het familiebedrijf wist voort te zetten. Bij zijn dood in 1826 liet Friedrich III het familiebedrijf failliet achter, met een schuld van 10.000 daalders. Desondanks liet hij toch ook iets zeer waardevols na, namelijk het 'geheim van de fabricage', resultaat van verworven ervaring. Dit is iets wat hij aan zijn oudste zoon Alfred had geleerd, aangezien hij zijn kinderen opleidde om op een dag ook in het familiebedrijf te komen werken. Dit geheim bleef dus in de familie en Alfred en zijn moeder slaagden erin het bedrijf weer op poten te krijgen.

Het derde sleutelmoment: 1847

Omstreeks 1840 besluit Alfred Krupp, op dat moment het hoofd van het familiebedrijf, naast het vervaardigen van staal ook wapens van staal te gaan produceren. Deze beslissing bleek cruciaal voor het succes van het bedrijf in de jaren die volgden. Van 1840 tot 1847 experimenteerde Alfred met het gieten van stalen kanonnen, zonder er echter mee naar buiten te treden. Pas in september 1847 was Alfred zo ver dat hij zijn product voorlegde aan de

Pruisische commissie voor het keuren van wapens. Het duurde echter twee jaar voordat de commissie zover was, dankzij het revolutiejaar 1848. Alfred Krupp weerstond deze storm van economische crisis, woelingen en revoluties dankzij bestellingen uit Rusland. Deze bestellingen voorkwamen dat het bedrijf failliet ging. Dankzij oorlogen met Denemarken (1864), Oostenrijk (1866) en Frankrijk (1870) viel er veel geld te verdienen met het produceren van wapens. Helaas begon Alfred tegen het einde van deze periode zijn megalomanie te ontwikkelen. Dit had tot gevolg dat Alfred enorm paranoïde werd en al zijn familieleden, zelfs zijn broer, buiten het bedrijf hield uit angst voor bedrijfsspionage.

Het vierde sleutelmoment: 1887

Op 14 juli 1887 overleed Alfred Krupp. Zijn invloed op het familiebedrijf was enorm geweest. Op 75 jarige leeftijd had de 'Kanonnen Koning' niet alleen zijn eigen roem overleefd, maar zelfs zijn levensdoel voorbijgestreefd. Twee dagen na zijn dood hield zijn zoon Friedrich IV in de belangrijkste fabriek vlakbij Essen een toespraak, waarvan de boodschap was: 'wij zullen het werk van mijn vader in eer voortzetten'. Friedrich was vanaf zijn 21^e officieel werkzaam bij het bedrijf. Hij kreeg echter geen vaste taken, omdat zowel zijn vader als enkele andere familieleden hem ongeschikt vonden voor de harde zakenwereld.

Gelukkig voor Friedrich had hij echter meer geërfd van zijn vaders talent voor zaken doen dan de meeste mensen hem toegedacht hadden en na de dood van zijn vader slaagde Friedrich er tegen ieders verwachting in de uitbreiding van het bedrijf in een geïntegreerde groep voort te zetten. Daarnaast liet hij onderzoek doen naar roestvrij staal, omdat hij dacht dat daar de toekomst in te vinden was. Ook breidde hij de waaier van producten uit met gepantserde platen, schepen, onderzeeërs en dieselmotoren. Zodoende groeide het aantal werknemers in de fabrieken van de Krupps tussen 1887 en 1902 van 20.000 tot 43.000. Friedrich Alfred Krupp had zich ontpopt tot een waardige opvolger en een succesvol leider van het familiebedrijf.

Voor- en nadelen van een familienetwerk

Uit bovenstaande is wel duidelijk geworden dat het hebben van een familienetwerk voordelen met zich mee bracht. In het geval van de familie Krupp bleek het familienetwerk als een vangnet te werken toen de leider van hun bedrijf, Jodokus Krupp, plotseling overleed. Aangezien hij zijn vrouw betrokken had bij de onderneming was het plotselinge wegvallen van het familiehoofd goed op te vangen. De geheimen die het bedrijf zo succesvol maakten gingen zodoende niet verloren, maar bleven binnen de familie. Nog een voordeel was het feit dat, wanneer de leiding van het bedrijf in de handen van de opvolger overging, deze opvolger niet van voren af aan hoefde te beginnen. Dit bleek wel in 1826 toen Friedrich Wilhelm Krupp plotseling overleed. Friedrich's zoon Alfred en zijn vrouw Thérèse waren nauw betrokken ge-

weest bij het familiebedrijf en wisten alles wat er zich afspeelde. Zodoende bleef opgedane ervaring – en in dit geval ook de schulden – binnen het bedrijf en kon hier een voordeel mee behaald worden. Ook is gebleken, zoals in het geval van Friedrich Alfred Krupp, dat als je in een familiebedrijf geboren werd, je al van jongs af aan de kans kreeg mee te kijken en te leren van het werkproces. Zodoende had je veel kennis van de gang van zaken en kon hiermee voordeel gedaan worden wanneer de persoon in kwestie eenmaal iets te zeggen kreeg binnen het bedrijf. Bovendien was het voor elk lid van de familie duidelijk dat als het bedrijf goed bleef draaien, je nooit zonder werk zou zitten. Informatie-, organisatie- en transactiekosten werden gedrukt dankzij een familienetwerk; dit kwam vooral bij de familie Rothschild duidelijk naar voren. Tot slot kon het een voordeel zijn dat de beslissingen over het bedrijf collectief gemaakt werden. Na de dood van Mayer Amschel Rothschild waren er veel verschillende erfgenamen die allen met uiteenlopende ideeën kwamen over de toekomst van het bedrijf, wat goed voor de zaken bleek te zijn. Er waren altijd genoeg ideeën voor de toekomst voorhanden en de verschillende ideeën leidden bovendien tot discussies, die er weer toe leidden dat elke beslissing weloverwogen genomen werd. Daarnaast deelde iedereen de gevolgen van de beslissingen, goed of slecht, zodat de – met name de slechte – gevolgen goed op te vangen waren.

Na al deze voordelen genoemd te hebben zijn er natuurlijk ook nog nadelen te bespreken. De al eerder genoemde collectieve besluiten konden ook averechts werken, zoals wel is gebleken in het geval van de familie Rothschild. Tijdens de Frans-Pruisische oorlog van 1870 was deze familie over heel Europa verspreid. De oorlog zorgde voor problemen; de Franse tak van de familie stond aan de Franse kant, terwijl de Londense en Frankfurtse tak van de familie voor het (uiteindelijk overwinnende) Pruisen was. Het was gewoonweg niet meer mogelijk om over zaken te vergaderen terwijl de ene helft van de familie de Fransen steunde terwijl de andere helft Bismarck steunde. De Rothschilds waren niet in staat hun politieke voorkeuren te scheiden van hun zakelijke aangelegenheden, aangezien deze zakelijke aangelegenheden op dat moment alles met hun politieke voorkeuren te maken hadden. Het gevolg hiervan was dat het niet meer tot besluiten kwam, wat uiteraard slecht was voor de zaken.

Een ander nadeel van het hebben van een familienetwerk was dat het niet mogelijk was de leider van het bedrijf te kiezen, omdat dit – wederom in het geval van de Rothschilds – automatisch de oudste zoon van de oudste zoon moest zijn, ongeacht het feit of deze persoon geschikt was voor de taak of niet. Een volgend nadeel was het feit dat wanneer een familielid weigerde om ergens anders te gaan wonen (bijvoorbeeld op een ander continent, omdat dit goed zou zijn voor de zaken) deze persoon niet gedwongen of ontslagen zou kunnen worden, zoals wel zou kunnen bij iemand in loondienst. Bij de familie Rothschild was dit het geval, niemand wilde in Amerika gaan wonen. Daarmee misten ze dus een permanente vertegenwoordiging in wat het

machtingste land ter wereld zou worden, wat slecht voor de zaken bleek te zijn omdat zo heel wat belangrijke deals misgelopen werden. Een ander nadeel, dat duidelijk naar voren komt bij de familie Krupp, is het probleem van de traditie. Het was dan wel mooi dat geheimen van vader op zoon overgingen, maar het was net zo belangrijk om met je tijd mee te gaan. Het bleek voor hen lastig met de traditie te breken wanneer iets al jaren op een bepaalde manier gedaan werd. Ze stonden minder open voor verandering en weigerden toe te geven dat hun verouderde methode niet meer werkte. Een nadeel dat in het geval van Alfred Krupp duidelijk naar voren kwam was dat als de leider van het bedrijf zijn werk niet meer goed aankon, hij niet zomaar uit zijn functie ontheven kon worden. Het bedrijf zat aan hem vast tot aan zijn dood. Tot slot is nog een laatste nadeel van een familienetwerk dat er altijd van familieleden verwacht werd dat ze voor het bedrijf zouden komen werken, zelfs wanneer de persoon in kwestie er totaal geen interesse in had en liever iets anders zou gaan doen.

Geconcludeerd kan worden dat het hebben van een familienetwerk uiteindelijk meer nadelen dan voordelen met zich meebracht. Het is voor een bedrijf 'gezonder' om vrij te zijn in de keuzes voor zijn werknemers. Het al eerder genoemde Buddenbrook-syndroom is een voorbeeld van wat er kan gebeuren wanneer de keuze beperkt wordt tot enkel de familieleden. De voordelen van een familienetwerk wegen dan ook niet op tegen de nadelen en een 19^e eeuwse onderneming zou dan ook net zo goed, zo niet beter, functioneren zonder familienetwerk. Dit gezegd hebbende moet nog wel opgemerkt worden dat mijn onderzoek gebaseerd is op secundaire bronnen. Voor dit onderzoek was er echter geen mogelijkheid de primaire bronnen eveneens te onderzoeken. Misschien is het een idee voor een volgend onderzoek om eens te kijken naar primaire bronnen (zoals brieven), waarvan bekend is dat die bestaan. Duidelijk is in ieder geval dat met dit paper lang niet alles gezegd is wat er te zeggen valt over zowel familienetwerken, als van beide bijzondere families, de familie Rothschild en de familie Krupp.

... van Mathieu Segers

Mathieu Segers is nieuw bij geschiedenis. Niet alleen is hij pas sinds kort aangesteld als docent bij de Utrechtse opleiding geschiedenis, zijn oorspronkelijke studie was op een geheel ander vakgebied. Zijn passie daarentegen is al veel ouder. "Europese Integratie, dat is mijn grote liefhebberij" zegt hij vol bevlogenheid. "Omdat het een volstrekt uniek fenomeen is. Ieder besluit dat wordt genomen, is zonder precedent." Niet iedereen zal zich meteen in een dergelijke abstracte voorliefde kunnen inleven, maar voor Segers heeft het een heel concrete inhoud en een lange voorgeschiedenis.

Van huis uit is hij politicoloog. Tijdens zijn studie aan de Radboud Universiteit in Nijmegen specialiseerde hij zich al op de Europese Unie. Na het afstuderen belandde hij als beleidsmedewerker in Den Haag, op de politieke afdeling van het ministerie van Sociale zaken. Hoewel hij zich eerst vooral bezig hield met nationale dossiers, schoof hij toch steeds meer op richting Europa, met als resultaat dat hij in het tweede jaar verhuisde naar het Ministerie van Financiën. Daar ging hij aan de slag op de afdeling Buitenlandse Economische Betrekkingen. In een relatief klein team van rond de dertig man werkte hij daar onder andere mee aan de voorbereiding van de bijeenkomsten van EcoFin, de vergadering van de Europese ministers van financiën.

Daarmee had hij niet alleen direct te maken met zijn passie, maar ook met het onderdeel daarvan dat hem sterk intrigeert: de onderlinge onderhandelingen tussen de lidstaten. "Diplomatie is intrige plus kracht." De relatief kleine grootte van Nederland maakte het onderhandelen daardoor interessant, maar ook lastig. Daar kwam nog bij dat Nederland niet noodzakelijkerwijs één positie had. Driekwart van de tijd werd besteed aan het afstemmen met andere ministeries. En altijd bleef de onderlinge concurrentie, vaak puur om punten te scoren, los van de onderliggende zaken. "Het is eigenlijk een soort spelletje. De inhoud was vaak niet relevant."

Hoe fascinerend hij deze wereld ook vond, hij merkte ook dat hij er zelf erg cynisch van werd. Misschien was hij er onder andere omstandigheden langer blijven werken, maar plotseling bood zich een andere kans aan. De hoogleraar bij wie hij afstudeerde bood hem de gelegenheid om een promotieonderzoek te doen. Zijn promotie ging, hoe kan het ook anders, over de EU. Hij deed onderzoek naar Duitse positie bij het Verdrag van Rome in 1957, waarmee de voorloper van de EU, de EEG, gesticht werd.

Mede door de grote empirische component lag het onderzoek op het snijvlak van geschiedenis en politicologie. En hoewel Segers van huis uit politicoloog is, zijn die twee volgens hem wat de EU betreft eng met elkaar verbonden. Niet alleen in het verleden maar ook bij gebeurtenissen die elke avond op het

journaal komen. "Alles wat er op dit moment gebeurt in de Europese politiek kun je eigenlijk alleen op een goede manier duiden als je iets weet van de geschiedenis."

De overstap naar de academische wereld betekende wel een omschakeling voor Segers. Aan de ene kant gaf het onderzoek hem de mogelijkheid om verder te gaan in zijn begrip van de EU. Het gaf hem de mogelijkheid om zowel breed als diep te gaan. Of zoals hij zelf zegt: "Voorbij de breedte." Aan de andere kant stonden de hectiek en de directe resultaten van het overheids-werk in schril contrast met de vier jaar durende missie van zijn promotie. "Loslaten was makkelijker in Den Haag; aan het eind van de dag ben je klaar. Wetenschappelijk onderzoek gaat altijd door." Bovendien miste hij het team-werk en de groepsdynamiek die verbonden waren aan zijn vorige functie. In Den Haag vierde zijn team samen de overwinningen. "In de wetenschap zijn wel mogelijkheden voor samenwerking, bij grotere onderzoeksideeën, en internationale verbanden. Maar uiteindelijk blijven het allemaal kleine fabriekjes."

En hoewel er een last van zijn schouders viel toen hij zijn promotie afrondde, spelen dezelfde elementen door als universitair medewerker. Daarom is hij ook blij met het onderwijsgedeelte van zijn aanstelling. Hoewel hij niet altijd zin heeft in de voorbereiding, plukt hij er wel de vruchten van. Niet alleen omdat hij de sociale kant waardeert, maar ook omdat het hem dwingt om terug naar de essentie te gaan. Helder uit leggen vereist de vraag: "Waarom is dit belangrijk?"

Deze stap terug helpt hem ook bij zijn onderzoekswerkzaamheden. Hoewel hij zowel geïnteresseerd is in de breedte als de diepte van de EU, geeft hij ook aan dat "je pas diepgang bereikt door het stellen van grenzen." En ook onderzoek kan soms verrassen met onverwachte impulsen of mogelijkheden. Begin dit jaar leidde zijn onderzoek tot een publicatie van de Europese dagboeken van Max Kohnstamm, één van de grondleggers van de EEG. Segers stelde het boek over de aanloop van het Verdrag van Rome samen en leidde het in. Dat hij toegang kreeg tot deze documentatie was gedeeltelijk een kwestie van toeval. De dagboeken werden bewaard in Florence, waar Segers door zijn onderzoek contacten had. Dit soort verdiepen in de onderhandelingen tussen West-Duitsland en Frankrijk is voor Segers ronduit meeslepend, maar vereist ook wel een grote concentratie. "Je moet er heel goed inzitten om alle lijnen te kunnen volgen."

Segers vindt de publicatie ook belangrijk omdat de Europese integratie een erg klein en volgens hem ondergewaardeerd vakgebied is in Nederland. Deze behoefte om meer aandacht te vestigen op de grote rol die de EU in Nederland speelt leidt er ook toe dat Segers zich graag uitlaat over actuele Europese kwesties. "Het is juist leuk om als wetenschapper iets over de actualiteit te zeggen. Dat mag natuurlijk eigenlijk niet als historicus." Maar Segers denkt ook dat het nuttig is om actuele discussie terug te moeten brengen tot de essentie, voor een publiek dat gespeend is van een diepe kennis van de Euro-

pese constructie. Een proces dat lijkt op de overwegingen die nodig zijn voor het lesgeven. "Het is een goede gedachteoefening. Er gebeurt iets in Europa en je wordt gebeld: hoe kun je dit het beste uitleggen?"

Het is die actualiteit die Segers sterk trekt. "Ik ben er altijd mee bezig. Je maakt er zelf ook onderdeel van uit en dat maakt het wel een extra dynamisch onderzoeksveld."

David Onland en Roland Bertens

Mathieu Segers promoveerde in 2006 op de dissertatie Tussen verzoening en verval: de nationale standpuntbepaling van de Bondsrepubliek Duitsland gedurende de beraadslagingen en onderhandelingen over de verdragen van Rome en werkt als onderzoeker en docent internationale betrekkingen aan de Universiteit van Utrecht.

Uit liefde voor het modernisme

HET MODERNISME DE SCHOK DER VERNIEUWING



PETER GAY AMBO

Het modernisme; de schok der vernieuwing

Peter Gay

Ambo; € 29,95 531 p.

ISBN: 978 90 263 2074 3

De oude meester Peter Gay schittert met het boek *Het modernisme; de schok der vernieuwing*. De joodse Gay vluchtte als Peter Fröhlich in 1939 vanuit Nazi-Duitsland naar de Verenigde Staten. Hij groeide in enkele decennia uit tot een belangrijk historicus op het gebied van de Verlichting en psychohistorie. Hij is voornamelijk bekend geworden door zijn werk over de Duitse geschiedenis. Nu heeft Gay op 85-jarige leeftijd dit boek geschreven, niet alleen uit academische belangstelling maar ook uit liefde! Uit

liefde voor het modernisme.

Het modernisme is een bijzonder boek. Gay geeft dit zelf al aan in zijn persoonlijk voorwoord. Het boek gaat over het modernisme en het is duidelijk door een historicus geschreven. Maar, zo waarschuwt hij, het is geen geschiedenis van het modernisme. Ook ontkent hij dat het boek een psychoanalyse van het modernisme zou zijn. Dat is het inderdaad niet, maar Freud is wel degelijk van belang voor de manier waarop Gay zijn onderwerp benadert. Hij analyseert de ontwikkeling van het modernisme aan de hand van personen die hij tegemoet treedt met Freud achter de hand.

Modernisme is een ingewikkeld concept. Het laat zich niet vangen in een duidelijk kader en ook een eenduidige definitie ontbreekt. Gay zegt zelf: 'Het is eenvoudiger om het modernisme aan de hand van voorbeelden uit te leggen dan om het te definiëren.' (p. 17) En voorbeelden geven is wat Gay met veel plezier doet. Zijn doel is om met alle voorbeelden een eenheid temidden van de veelheid te laten zien. Het modernisme was geen opeenhoping van allerlei nieuwe kunststromingen en ideeën, maar het kende een gezamenlijke kern: de nieuwe rol van de kunst en de kunstenaar. Tegen het eind van zijn boek vat Gay het modernisme als volgt samen: 'beide wezenlijke elementen van het modernisme [zijn]: de schok van de vernieuwing en de exploitatie van de subjectiviteit.' (p. 343)

Gay deelt zijn boek in drie grote delen in. Hij begint met 'Grondleggers', het deel waarin hij de geboorte van het modernisme legt bij mannen als Baudelaire en Wilde. Daarna volgt deel II: 'Klassieken'. Gay staat niet stil bij de paradoxale titel van dit deel, dat immers impliceert dat er klassiek modernisme zou bestaan. In dit deel neemt Gay de lezer aan de hand

van verschillende kunstvormen mee langs de hoogtepunten van het modernisme. Hij onderscheidt de schilder- en beeldhouwkunst, proza en poëzie, muziek en dans, architectuur en vormgeving en als laatste toneel en film. Elk aspect van de kunst behandelt Gay met de kunstenaars als kern van zijn betoog. Hij beschrijft hun levens, hun werk en hun betekenis in het grotere modernistische geheel. Kunstenaars als Mondriaan, Charlie Chaplin, Gropius, Schönberg en T.S. Eliot passeren de revue.

Gay besluit zijn boek met een deel dat 'Eindes' getiteld is. Hierin betoogt hij dat 'zonderlingen', antimoderne modernisten, voor een deel het einde van het modernisme inluiden. De zonderlingen waren modernisten wat hun werk betrof, maar wezen tegelijkertijd de contemporaine cultuur af, ook hun medemodernisten. Als voorbeeld geeft Gay onder andere de fascistische, maar ook modernistische, Noorse schrijver Knut Hamsun. Hamsun is een verbindingsfiguur voor de ene oorzaak van het einde van het modernisme, de 'zonderlingen', en de andere, de 'barbaren'. De barbaren, de nazi's in Duitsland, de Sovjets in Rusland en de fascisten in Italië, waren volgens Gay vooral ook debet aan de neergang van het modernisme. Gay besluit zijn boek met een persoonlijk essay over het Guggenheimmuseum in Bilbao, een gebouw dat hem in het bijzonder heeft getroffen. Hij eindigt met het vaststellen van tekenen van leven voor het modernisme. Niet alle hoop blijkt verloren, maar mocht het modernisme niet meer opleven, dan heeft het 'een mooi, lang leven gehad.' (p. 459)

Het modernisme is een met zorg geschreven, goed leesbaar, maar vooral bijzonder interessant en rijk boek. Het geeft een beeld van een kunststroming, de kunstenaars en de wereld ten tijde van het modernisme. Het valt iedereen met zelfs maar een milde interesse in kunst aan te raden. Gay zet hier op weergaloze wijze een kroon op zijn carrière.

Erik van Lakerveld

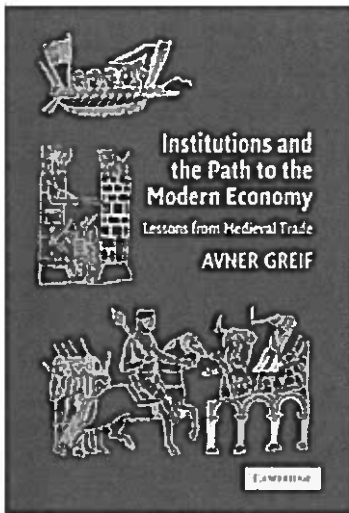
Handel en instituties in de late Middeleeuwen

Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade

Avner Greif

Cambridge University Press; 28,99 503p.

ISBN 0521671345



Stel je de volgende situatie voor: twee criminelen zijn gepakt op verdenking van een misdaad en worden door de politie verhoord. Het bewijsmateriaal is echter niet waterdicht en een bekentenis van tenminste één van de verdachten is noodzakelijk om tot een veroordeling te komen. Als beide verdachten ontkennen worden ze dus niet bestraft. Daarom bedenkt de politie een list en wordt strafvermindering aangeboden in ruil voor een bekentenis. Als dus één van de verdachten bekend en de ander niet, dan krijgt degene die bekend een lichtere straf, terwijl de degene die niet bekend de maximale straf krijgt. Wat is voor elk van de verdachten – die afzonderlijk verhoord worden en dus niet met elkaar kunnen

overleggen – nu de optimale keuze: bekennen of niet?

Dit dilemma wordt door wiskundigen aangeduid als het *Prisoner's Dilemma* en maakt een belangrijk onderdeel uit van de zogenaamde speltheorie. Interessant, maar wat heeft dit met geschiedenis te maken? Recentelijk verscheen een belangrijk economisch-historisch werk, getiteld *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*. In dit boek maakt de auteur, Avner Greif, gebruik van de speltheorie om tot een oplossing te komen van wat hij noemt 'the fundamental problem of exchange'.

Door economisch historici, maar ook door economen en andere sociale wetenschappers wordt al decennialang een debat gevoerd over de oorzaken van economische groei en ongelijkheid. Een tegenwoordig populaire verklaring voor economische ontwikkeling is de institutionele verklaring. De bekendste naam in dit verband is Douglass C. North, die met name heeft gewezen op het belang van eigendomsrechten. Het centrale idee achter het institutionalisme is dat een economie bepaalde spelregels nodig heeft. Als niet eerst de regels van het spel afgesproken worden, dan zal er van het spelletje zelf ook weinig terecht komen.

Om de economische opkomst van het Westen te verklaren gaat Greif verder terug in de tijd dan veelal gebruikelijk is. Voor Greif moet deze

opkomst verklaard worden door de uitbreiding van instituties die de langeafstandshandel mogelijk maakten en hij gaat hiervoor terug naar de late Middeleeuwen. Grief legt bijvoorbeeld uit dat de handel tussen Genua en Noord-Afrika verdubbelde na het sluiten van een overeenkomst in 1161 dat tot doel had de veiligheid van de handelaren te waarborgen.

Interessant is het derde hoofdstuk over de Maghribi-handelaren. Deze handelaren waren een groep joodse handelen in het Middellandse Zeegebied in de elfde eeuw. Om met de onzekerheid en complexiteit van de handel om te gaan, werkten de Maghribi-handelaren met overzeese tussenpersonen. Deze tussenpersonen bemiddelden tussen koper en verkoper en verzorgden allerlei praktische zaken, zoals betaling, het (uit)laden van schepen en het op de markt brengen van de verhandelde producten. Vertrouwen in de tussenpersoon was uiteraard van het grootste belang. Maar hoe kon nu voorkomen worden dat men met een bedrieger in zee ging die er met de handel vandoor ging? Om de kans op bedrog te verkleinen vormden de Maghribi-handelaren een soort coalitie van informatiedelers. De identiteit van bedriegers werd gedeeld met alle leden van de coalitie. De potentiële bedrieger liep zo het risico van verlies van toekomstige handel met alle andere handelaren. In feite kregen betrouwbare tussenpersonen dus een soort van keurmerk, zodat de kans op bedrog veel kleiner werd.

Het klinkt logisch om het gebrek aan adequate informatie op te lossen door een soort van coalitie van informatiedelers, maar Greif weet de importantie hiervan ook nog wiskundig te onderbouwen. Het gaat te ver om op technische details in te gaan, maar middels de speltheorie weet Greif duidelijk te maken dat de opstelling van de Maghribi-handelaren de meest optimale was. Hij gaat hierbij uit van de neoklassieke aanname dat de mens een rationeel handelend economisch wezen is en dat het besluit tot het al dan niet over gaan tot langeafstandshandel afhankelijk is van de institutionele infrastructuur. Sommige critici zullen problemen hebben met de aanname van menselijke rationaliteit. Sommige historici zijn van mening dat de praktijk weerbarstiger is en dat de complexe historische werkelijkheid niet in een theoretische, laat staan in een wiskundig, model te vangen is. Deze historici zijn van mening dat de geschiedenis één grote samenloop van omstandigheden is, waar maar met grote moeite enige samenhang in te ontdekken valt, laat staan dat het in een model te vangen is.

Dit is niet de plaats om in dit veelbesproken debat een uitspraak te doen. Interessant aan Greifs boek is dat hij zich zeer bewust is van de historische weerbarstigheid en complexiteit. Juist voor een periode waar weinig kwantitatieve gegevens over beschikbaar zijn, moet hij het met kwalitatief materiaal stellen. Zoals hij uitlegt in zijn inleiding probeert hij met dit boek een brug te slaan tussen de historische en de sociale wetenschap en hij is daarin zeer wel geslaagd. Zijn belangrijkste bijdrage is dat hij een verklaring biedt voor het bestaan van handel – of het gebrek daaraan. Klassieke econo-

men als Adam Smith gingen er min of meer vanuit dat handel vanzelf ontstond; dat zat nu eenmaal in de mens. De institutionele verklaring is een belangrijke aanvulling op de neoklassieke theorie, juist omdat het - de complexiteit van - het verleden in aanmerking neemt.

Toch moet wel een laatste waarschuwing gegeven worden. Dit boek is beslist niet een boek dat gezellig met de pantoffels aan voor de open haard even doorgewerkt kan worden. Hoewel de appendices achterin uitleg verschaffen over de gebruikte methoden is dit boek behoorlijk pittig, zeker zonder enige economische voorkennis.

Tom van Bruggen

Fictionele reis door ongelukkige geschiedenissen

Het geluk van Rusland. Reis naar het eenzaamste volk op aarde

Johan de Boose

Meulenhoff | Manteau; € 22,50 euro, p. 394

ISBN 9789085420903



‘President Poetin heeft plaatsgemaakt voor president Medvedev. Is er eigenlijk echt wel iets veranderd in Rusland?’, vraagt uitgeverij Meulenhoff suggestief op de achterkant van Johan de Booses boek *Het geluk van Rusland*. Wie meer van Johan de Boose gelezen heeft, weet dat dit niet meer is dan een verkoopstrategie: een verkoopstrategie die hem geen recht doet. Want Johan de Boose doet iets heel anders dan het bestuderen van de huidige politieke situatie of de continuïteit in de Russische politiek. Net als in zijn twee eerdere literair-historische reisboeken, neemt De Boose een hoop literaire citaten, geschiedenis, opgetekende anekdotes en een lange reis, die hij vervolgens tot een boek smeedt. Daaruit kunnen prachtige karakteriserende ringen ontstaan. Zelf is hij in zijn inleiding heel eerlijk over zijn voornemens: ‘Mijn boek is geen

geschiedvorsing, maar een *sentimental journey*.’

Johan de Boose's *sentimental journey* is meer een symbolische reis op papier dan een werkelijke. Het boek is eigenlijk een samenstelling uit de reizen naar en door Rusland die hij door de jaren heen gemaakt heeft ten gevolge van een decennialange fascinatie voor Oost-Europa. Doordat *Het geluk van Rusland* dus niet naar een werkelijke reis verwijst en De Boose bovendien een brede interesse heeft die reikt van de vroegste historische wortels van Rusland, over de literaire gouden eeuw, naar het Russische ongeluk van de twintigste en eenentwintigste eeuw, is de chronologische ordening al snel zoek. In plaats daarvan heeft De Boose ervoor gekozen het boek territoriaal in te delen: in Moskou, Sint Petersburg en Siberië.

Behalve dat ieder deel een ander stuk Rusland beschrijft, is ook verder de opbouw van de delen, bewust of onbewust heel anders. Het stuk over Moskou beschrijft De Booses ambivalente relatie met Moskou. Het laat haar bewoners aan het woord, gelardeerd met reisbeschrijvingen, stukken opgedoken geschiedenis en de negentiende-eeuwse reisbeschrijvingen van Markies de Custine. Hoewel dit ook in het deel over Sint Petersburg niet ontbreekt, zijn het daar de fictieve handelingen van beroemde Russische schrijvers door de jaren heen die domineren. Siberië daarentegen, wordt bedwongen met de Trans-Siberië-express. Dit deel neemt dan ook het karakter van een reisdagboek aan. Hoewel de typische mix van historische anekdotes, de levensverhalen van toevallig of het opzet ontmoette Russen en prachtige citaten uit de Russische literatuur overal aanwezig is, heeft zo ieder deel toch een heel eigen vorm.

Dit gaat helaas ten koste van de consistentie van het boek. Omdat de schrijver zich soms overgeeft aan historische en literaire fictieve situaties, waarbij zijn reis hem door verschillende eeuwen voert, vervagen de grenzen met zijn daadwerkelijke reis en de meer serieus bedoelde stukken geschiedenis. Vaak leveren De Boose's fantasiën, zoals zijn fictieve avond in een avantgarde café in het Sint Petersburg van 1911, mooie literatuur op. Het contrasteert soms echter te sterk met – vermoedelijk – ware ontmoetingen die De Boose beschrijft, zoals met de Simpele Adam op het dak van de Hermitage, die hierdoor van hun waarde en geloofwaardigheid worden beroofd. Dat is jammer, want juist de gesprekken met de gewone mensen die De Booses pad kruisen zijn het sterke punt van zijn andere boeken, zoals in bijvoorbeeld *De grensganger*. In deze gesprekken mengen zich levens, geschiedenis en literatuur. Hier biedt De Boose ons iets wat we niet in een reisgids of, zonder kennis van het Russisch, in Moskou op straat kunnen vinden.

Waar dit in *De Grensganger* nog één van de hoofdmoten van het boek vormde, moeten deze gesprekken in *Het geluk van Rusland* het onderspit delven voor fictieve beschrijvingen en reisverslagen. Hoewel ook in dit boek de recente geschiedenis een rol speelt, wordt zij vooral verteld aan de hand van literaire personages. Dat dat één van De Boose's specialiteiten is blijkt uit zijn *sentimental journey* door Polen beschreven in *Alle dromen van de wereld*. Waar daar echter de opgevoerde schrijvers nog als werkelijke gesprekspartners fungeren,

is dat door Ruslands wrede geschiedenis bij veel van de hoofdpersonen in *Het geluk van Rusland* helaas onmogelijk. Of de keuze om deze schrijvers dan maar als fictief handelende personages op te voegen zo'n goede was, valt te betwijfelen.

Niet alleen gaat zijn fantasie soms met hem op de loop, ook op het gebied van historische anekdotes blijkt de waarheid niet altijd het hoogste goed. Bij de weergave van veel anekdotes hanteert De Boose het adagio *se non è vero, è ben trovato*. Dat is echter geen misdaad in een reisboek als dit, zeker omdat de ze het verhaal verlevendigen en ons een beeld geven van welke geruchten er de ronde gaan onder de Russische bevolking. Kwalijker is het echter als omstreden zaken, zoals het feit dat Stalin door Beria vermoord zou zijn, als onomstotelijke waarheden worden gepresenteerd.

Natuurlijk zijn de juweeltjes uit de voorgaande boeken ook hier niet afwezig. De Boose heeft een talent voor het vinden van prachtige citaten bij zijn stukken. Hetzelfde talent heeft hij voor het opduiken van kleurrijke figuren die een heel eigen kijk hebben op de huidige maatschappij. Bezoeken aan historische plaatsen, zoals het Kremlin of de Hermitage weet hij prachtig te doorweven met stukken geschiedenis. De sloop van het hotel *Rossija* koppelt hij aan een beschouwing over het fenomeen *ostalgie*. Deze laatste talenten, die hij nog volop tentoonspreidde in zijn boeken over Duitsland en Polen, raken in dit boek echter steeds verder op de achtergrond ten gunste van historische en literaire fantasieën en persoonlijke ervaringen met Rusland. Wie De Booses beschrijvingen uit *De grensganger* zoekt, komt nog het meest aan zijn trekken in het eerste deel over Moskou.

Al met al is *Het geluk van Rusland* een prettig te lezen reis door verschillende stukken van het Russische land, haar literatuur en haar geschiedenis. Wie geen bezwaar heeft heen en weer te springen tussen heden, verleden, feit en fictie en zelf bereid is, waar nodig, ontbrekende samenhang toe te voegen, zal een paar prettige avonden met De Booses beschrijvingen kunnen doorbrengen. De intrigerende interviews uit *Alle dromen van de wereld* en de gestructureerde reisbeschrijvingen doorspekt met opgetekende levensverhalen uit *De grensganger*, zal hij in *Het geluk van Rusland* helaas niet vinden.

Christie Miedema

Consensus in de polder?

Harmonie in Holland. Het poldermodel van 1500 tot nu

Dennis Bos e.a.

Uitgeverij Bert Bakker; €19,95 235 p.

ISBN 978-90-351-3149-1



Bestaat het befaamde Nederlandse 'poldermodel' wel? Deze vraag wordt in *Harmonie in Holland* door elf Nederlandse academici, variërend van docenten Vaderlandse Geschiedenis tot marietium historici aan de kaak gesteld. De term werd in 1990 voor het eerst door de ex-fractievoorzitter van de CPU, Ina Brouwer, in een artikel gebruikt om het traditionele Nederlandse systeem van 'gedecentraliseerd bestuur en coöperatieve vormen' samen te vatten, waarna het al gauw werd overgenomen en gebruikt om de Nederlands compromis- en overlegcultuur aan te duiden. Ondanks de binnenlandse kritiek op

dit schijnbaar omslachtige en stroperige systeem kwamen er veel positieve geluiden uit het buitenland, wat ertoe leidde dat het begrip tussen 1997 en 2000 zeer vaak vermeld werd in de media.

Na het wegebben van deze hype, is het uit historisch oogpunt zeer interessant om te kijken of het 'poldermodel' - een bestuurlijk systeem dat gebaseerd is op onder andere vreedzaam overleg en een basis van gelijkheid tussen de onderhandelars - eigenlijk wel een traditioneel Nederlands verschijnsel is, en dit is precies wat door de elf auteurs wordt gedaan, onder redactie van Dennis Bos, Maurits Ebben en Henk te Velde.

Beginnend in 1492 wordt er in negen essays een periode van ruim 450 jaar bestuur in verschillende Nederlandse organen besproken. Niet enkel de regering komt meermalen aan bod, ook worden essentiële instituties als de VOC en de Nederlandse universiteiten besproken. Bovendien is er ook ruimte voor de rol die de publieke opinie speelde in het besturen van het land, en wordt er gekeken naar hoeveel bewijs er nou eigenlijk is om een daadwerkelijk consensusbeleid in de politiek van Nederland door de eeuwen heen aan te kunnen wijzen.

Het onderzoek begint in 1492, met een essay dat, jawel, gaat over het beleid in een poldergebied in de Hoeksche Waard, ten zuidwesten van Dordrecht. Hier zou het woord 'polderen' haar oorsprong vinden: door de eeuwenlange strijd van Nederland tegen het water zou men zich verbonden voelen met elkaar en geneigd zijn niet door ellenlange strijd tot besluiten te komen, maar juist door cendracht en samenwerking.

Als dit poldermodel dan zo typisch Nederlands zou zijn, hoe zat het dan met andere landen? In de volgende drie hoofdstukken wordt gekeken naar het bestuur en handelen in andere landen, respectievelijk het staatsbestuur in Spanje ten tijde van de Tachtigjarige Oorlog, het geruzie binnen de Nederlandse West-Indische Compagnie over een kwestie in Brazilië en het bestuur van de Britse East India Company in vergelijking met de VOC. Hoewel deze hoofdstukken interessant zijn om te lezen, zeker aangezien ze relevante achtergrondinformatie en contexten inbrengen, voegen ze jammer genoeg niet bijzonder veel toe aan de zoektocht naar het antwoord op de centrale vraag van het boek.

Op dit vlak schitteren de stukken van Judith Pollman en Charles Jeurgens, die schrijven over respectievelijk het belang van en het streven naar eendracht in de Republiek en het onderzoek naar sporen over de consensuspolitiek. Beide hoofdstukken gaan dieper in op het poldermodel en behandelen niet zozeer symptomen ervan, als wel de ware aard van het ontstaan van een verlangen naar consensus en gelijkwaardige belangenbehartiging in de Nederlanden door de eeuwen heen. Hoewel de kern van het poldermodel in deze hoofdstukken niet geheel wordt blootgelegd, worden er toch bevredigende conclusies getrokken in de twee essays.

Er spreken nog drie hoofdstukken over het Nederlandse polderen in de twintigste eeuw, onderwerpen behandelend als de rebelse, barricade-opwerpende socialisten, de pacificatiepolitiek van Pieter Cort van der Linden en het arriveren van fascisten in ons polderland, welke een zowel komisch als intrigerend beeld oproepen van onder andere heethoofdige Marxisten en de polarisatie tussen fascistische en democratische partijen.

Tot slot bevat het boek nog een hoofdstuk dat gaat over conflict en consensus in de universiteiten in de Middeleeuwen in het algemeen en de universiteit van Leiden in het bijzonder. Hoewel het ietwat warrig en ondoorzichtig is geschreven, levert het een aangename afwisseling op de andere, veelal sterk afgebakende essays die het boek rijk is.

Hoewel de essays in *Harmonie in Holland* dus net zo afwisselend zijn als de verschillende politieke besturen waar ons land onder heeft gefloreed en geleden, zijn er enkele eigenschappen die alle essays gemeen hebben: ze zijn allen vlot en boeiend geschreven, gericht op zowel de leek als de professionele historicus, en leveren allen een bijdrage aan de doorgronding van een concept dat voor veel Nederlanders op het eerste oog eenzijdig en vanzelfsprekend lijkt, maar dit absoluut niet is. Hoewel niet alle stukken even helder geschreven zijn of even relevant lijken, vormt de goede balans tussen deze hoofdstukken aan het eind van het boek een bevredigende conclusie die kan worden getrokken over een ogenschijnlijk typisch Nederlands verschijnsel. Een echte aanrader dus, voor zowel critici van het Nederlandse beleid als voorstanders hiervan.

Roland Bertens

Allemaal engelen

Engelen, ze spreken tot onze verbeelding en iedereen heeft er wel een beeld bij. Overal loop je de kans een engel tegen het lijf te lopen: in films, reclames, muziek, op toneel en zeker ook in de beeldende kunst. In de tentoonstelling *Allemaal Engelen* in Museum Catharijneconvent in Utrecht is de engel in zijn meest uiteenlopende verschijningsvorm te zien: van beschermengel tot wraakengel, van boodschapper tot bazuinblazer, van aartsengel tot serafijn, van eeuwenoud tot hedendaags.

4 oktober 2008 t/m 25 januari 2009, Museum Catharijneconvent, Utrecht

Liefde in oorlogstijd

De Tweede Wereldoorlog beïnvloedde het liefdesleven van een hele generatie mensen. Ze kregen - zoals altijd - vlinders in hun buik: in de schuilkelder, de onderduik, of doodgewoon op straat. De tentoonstelling *'Liefde in oorlogstijd'* laat zien hoe mensen onder moeilijke omstandigheden weten te overleven. En hoe gevoelens alles kunnen doorbreken. Want wat zijn 'goed' en 'fout' in de liefde?

24 oktober 2008 t/m 30 september 2009, Nationaal Bevrijdingsmuseum, Groesbeek

Macht en Mystiek

In het kader van de landelijke manifestatie *'Verleden van Nederland'*, organiseert het Stedelijk Museum Alkmaar de tentoonstelling *'Macht en Mystiek. Egmond in de Middeleeuwen'*. Egmond kent een belangrijke periode in de vaderlandse geschiedenis die van 726 tot 1573 loopt. Beginnend met de kerstening van de Egmondse door de monnik Adalbertus en eindigend in 1573 met de vernietiging van de abdij en het kasteel van Egmond, door Diederik van Sonoy. Deze periode in de geschiedenis van Egmond heeft altijd tot de verbeelding gesproken. Ook nadat alles vernietigd is leven de mystiek en de cultus voort. De meeste afbeeldingen zijn dan ook postuum gemaakt.

10 oktober 2008 t/m 6 april 2009, Stedelijk Museum Alkmaar

Macht & Glorie

Twee grote Nederlandse maritieme musea, maken de 'macht en de glorie' van Nederland in de Gouden Eeuw zichtbaar. De tentoonstelling gaat over de zeventiende eeuw toen Nederland één van de rijkste en machtigste landen van de wereld was. Dat is voor een belangrijk deel te danken aan de scheepvaart. Haringvisserij en walvisvaart vormen een belangrijke bron van inkomsten. Koopvaardijsschepen uit de Republiek der Verenigde Nederlanden varen over de hele wereld. De trekschuit doet dienst als regionaal vervoer. In het leven van iedere Nederlander van die tijd speelt het water een belangrijke rol.

Perspectief
Handel en instituties

Oscar Gelderblom

Literatuur

- Dessi, R. en Ogilvie, S. (2004). 'Social Capital and Collusion: The Case of Merchant Guilds.' *Cambridge Working Papers in Economics* No. 417.
- Drukker, J. W. (2003). *De Revolutie die in Haar Eigen Staart Beet: Hoe de Economische Geschiedenis onze Ideeën over Economische Groei veranderde.* (Utrecht)
- Goitein, S. D. (1967-1983). *A Mediterranean Society. The Jewish Communities of the Arab World as Portrayed in the Documents of the Cairo Geniza.* Berkeley: University of California Press.
- Greif, A. (1989). 'Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders' *The Journal of Economic History* 49, 857-882.
- Greif, A. (1994). 'On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution: Genoa During the Twelfth and Thirteenth Centuries' *The Journal of Economic History* 54.
- Greif, A. (2000). 'The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis' *European Review of Economic History* 4, 251-284.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade.* New York: Cambridge University Press.
- Greif, A., Milgrom, P. and Weingast, B. R. (1994). 'Coordination, commitment and enforcement: the case of the merchant guild', *Journal of political economy* 102, 745-776.
- Lane, F. C. (1958). 'Economic Consequences of Organized Violence', *Journal of Economic History* 18, 401-417.
- Milgrom, P. R., North, D. and Weingast, B. R. (1990). The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs. *Economics and Politics* 2, 1-23.
- North, D. (1981). *Structure and Change in Economic History.* New York: Norton.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance.* Cambridge ; New York: Cambridge University Press.
- North, D. C. and Thomas, R. P. (1973). *The rise of the Western world; a new economic history.* Cambridge [Eng.]: University Press.

De Directie van Oostersche handel en Reederijen Een nuttige of nutteloze institutie?

Yke van Dijk

Literatuur

- Bruijn, J.R., 'In een veranderend marieme perspectief: het ontstaan van directies voor de vaart op de Oostzee, Noorwegen en Rusland', In: *TvZG* 9 (1990) 15-26.
- Christensen, Aksel E., *Dutch Trade in the Baltic about 1600. Studies in the Sound Toll register and Dutch shipping records*. (Kopenhagen/ Den Haag 1941).
- Clercq, W.A. de, 'Verleden heden en toekomst van de Directie van Oostersche Handel en Reederijen', *TvZG* 9 (1990) 5-13.
- Daalder, R., *Goud uit graan: Nederland en het Oostzee gebied 1600-1850* (Zwolle 1998).
- Eeghen, J.H. van, *Inventarissen van de archieven van de Directie van Oostersche Handel en Reederijen, Commissarissen tot de Graanhandel en Commissie voor Graanhandel* (Amsterdam 1961).
- Faber, J.A., *From Dunkirk to Danzig. Shipping and Trade in the North Sea and the Baltic, 1350-1850* (Hilversum 1988).
- Houwen, A.A. van der, 'De Directie Oostersche Handel en Reederijen en het Oostzee-eskader van 1715', In: *TvZG* 9 (1990) 77-88.
- Lesger, C. en L. Noordegraaf eds., *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times. Merchants and Industrialist within the orbit of the Dutch Staple market* (Den Haag 1995).
- Tielhof, M., 'Een behouden vaart', in: *Goud uit graan: Nederland en het Oostzeegebied 1600-1850* (Zwolle 1998).
- Tielhof, M. van, *The 'mother of all trades'. The Baltic Grain Trade in Amsterdam from the Late 16th to the Early 19th Century* (Leiden 2002).

Website:

Website van Gemeente Archief Amsterdam en Archief Directie der Oostersche handel en Reederijen: <http://gemeentearchief.amsterdam.nl/archieven/oj/overzicht/78.nl>

Handel tussen Engeland en Holland tijdens het Continentaal Stelsel 1806-1813

Thomas den Hollander

Literatuur

- Crouzet, F., 'Wars, Blockade, and Economic Change in Europe, 1792-1815', *The Journal of Economic History*, volume 24, No. 4 (Dec., 1964), pp. 567-588.
- Daly, G., 'Napoleon and the "City of Smugglers"', *The Historical Journal*, volume 50, 2 (2007), pp. 333-352.
- Dickinson, H.T., *Britain and the French Revolution 1789-1815* (Londen 1989).
- Dwyer, P.G., *The French Revolution and Napoleon: A sourcebook* (Londen 2002).
- Ellis, G., *Napoleon* (New York 1997).
- Heckscher, E.F., *The Continental System: An Economic Interpretation* (Oxford 1922, 1e druk 1918).
- Homan, G.D., *Nederland in de Napoleontische Tijd 1795-1815* (Bussum 1978).
- Hueckel, G., 'War and the British Economy 1793-1815 a general equilibrium analysis', *Explorations in Economic History*, volume 10, No. 4 (1973), pp. 365-396.
- Jonker, J. en K. Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt: Nederlandse handelshuizen door de eeuwen heen* (Den Haag 2000).
- Kikkert, J.G., *Lodewijk Napoleon: Koning van Holland* (Soesterberg 2006).
- Kuipers, K.J., *Een Groninger zeeman in Napoleontische Tijd, Zee- en Landreizen van K.J. Kuipers, Kleine handelsvaart contra Continentaal Stelsel* (Zutphen 1980).
- Muir, R., *Britain and the defeat of Napoleon* (New Haven 1996).
- Oosterwijk, B., *Koning van de Koopvaart: Anthony van Hoboken (1756-1850)* (Amsterdam 1996).
- Tulard, T., *Napoleon: The Myth of the Saviour* (Londen 1984).

Familiennetwerken en ondernemerschap in de 19^e eeuw

Lieneke Westerink

Literatuur

- Bull, Ida, 'Merchant households and their networks in eighteenth-century Trondheim', *Continuity and Change* 17 (2002) 213-231.
- Constandse, A. L., *Dynastie van staal: 150 jaar Krupp* (Amsterdam 1961).
- Conte Corti, Egon Caesar, *Der Aufstieg des Hauses Rothschild: 1770-1830* (Leipzig 1927).
- Dulles, Eleanor, 'War and Investment Opportunities: An Historical Analysis', *The American Economic Review* 32 (Maart 1942) 112-128.
- Dröge, Philip, *Tycoons: Portretten van de superrijken* (Amsterdam 2002).
- Ferguson, Niall, *The History of the House of Rothschild: The World's Banker* (Londen 1998).
- Manchester, William, *The Arms of Krupp: 1587-1968* (Londen 1968).
- Ojala, J. en Palunen, K., 'The Evolution of Competitive Strategies in Global Forestry Industries', *Two Family Firms in Comparison: Ahlström and Schauhan During the 20th Century*, (z.p. 2006) 167-189.
- Mann, Thomas, *De Buddenbrooks* (eerste druk in het Duits verscheen in 1901; Amsterdam 1989).
- Schröder, Ernst, *Krupp: Geschichte einer Unternehmerfamilie* (Berlijn 1957).
- Selzer, S. en Ewert, U. C., 'Verhandeln und Verkaufen, Vernetzen und Vertrauen. Über die Netzwerkstruktur des hansischen Handels.' *Hansische Geschichtsblätter* 119 (2001) 135-162.
- Verity, William, 'The Rise of the Rothschilds', *History Today* 18 (1968) 225-233.
- Young, Gordon, *The Fall and Rise of Alfred Krupp* (Londen 1960).

Internetbronnen

Site van de firma Thyssenkrupp:

http://www.thyssenkrupp.com/en/konzern/geschichte_grfam_k1.html

Historische site met veel informatie over Bismarck:

http://www.saskschools.ca/curr_content/history20/unit1/sec1_02.html

