



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Het Nederlandse handelsstelsel in de vroegmoderne tijd. Oude en nieuwe visies

Veluwenkamp, Jan Willem

Citation

Veluwenkamp, J. W. (2008). Het Nederlandse handelsstelsel in de vroegmoderne tijd. Oude en nieuwe visies. *Leidschrift : Dynamiek En Stagnatie In De Republiek. Vroegmoderne Overlevingsstrategieën*, 23(September), 63-76. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/72889>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/72889>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Het Nederlandse handelsstelsel in de vroegmoderne tijd. Oude en nieuwe visies

Jan Willem Veluwenkamp

De internationale handel werd in de zeventiende eeuw gedomineerd door Nederlandse ondernemers – dat wil zeggen ondernemers uit de Nederlandse Republiek. Die dominantie was het materiële fundament onder de Gouden Eeuw. Dit beeld is in de historiografie even onomstreden als de notie dat de Nederlandse handel – ongeveer – opkwam in de zestiende eeuw, bloeide in de zeventiende eeuw en achteruitging in de achttiende eeuw.¹ Meer beweging is er in de analyse van het Nederlandse handelsstelsel in de vroegmoderne tijd. Het klassieke beeld van dat stelsel heeft betrekking op de functie en de werking ervan en op het ondernemerschap erbinnen. De functie van het handelsstelsel was het faciliteren van de internationale goederenuitwisseling; de Nederlandse kooplieden dreven multilaterale internationale tussenhandel. De werking van het stelsel, dat wil zeggen de wijze waarop vraag en aanbod er samenkwamen en de prijzen er tot stand kwamen, bestond uit het mechanisme van de stapelmarkt – de concrete centrale internationale markt.² Het Nederlandse ondernemerschap is lang getypeerd als dat van tussenhandelaren die individueel of in kleine groepen opereerden en zich niet specialiseerden. Zij deden zaken op de internationale markt waar ze maar konden. Zij importeerden goederen als de prijs laag was, sloegen de goederen vervolgens op in de pakhuizen in Amsterdam en andere Nederlandse steden, en exporteerden ze als de prijs hoog was.³ Dit beeld was tot voor kort gemeengoed, maar is sinds omstreeks 1980 in steeds toenemende mate aan verandering onderhevig. Er

¹ Zie bijvoorbeeld, met alle nuances, J. de Vries en A. van der Woude, *Nederland 1500-1815. De eerste ronde van moderne economische groei* (Amsterdam 1995); J.I. Israel, *Dutch primacy in world trade, 1585-1740* (Oxford 1989).

² P.W. Klein en J.W. Veluwenkamp, 'The role of the entrepreneur in the economic expansion of the Dutch Republic' in: K. Davids en L. Noordegraaf ed., *The Dutch economy in the Golden Age* (Amsterdam 1993) 27-53.

³ J.C. Westermann, 'Beschouwingen over de opkomst en den bloei des handels in de Gouden Eeuw' in: *Zeven eeuwen Amsterdam*, vol 2 (Amsterdam ca. 1947) 65-120; vgl. J.W. Veluwenkamp, *Ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt in de tijd van de Republiek. De Amsterdamse handelsfirma Jan Isaac de Neufville & Comp., 1730-1764* (Meppel 1981) 24-25.

is een nieuwe visie ontstaan op de functie en de werking van het handelsstelsel en op het ondernemerschap daarbinnen. Het eerste doel van dit artikel is de nieuwe visie kort uiteen te zetten.

Even klassiek als het zojuist geschetste beeld is het vraagstuk hoe de opkomst en de achteruitgang van de Nederlandse handel kunnen worden verklaard. De commerciële expansie van de Republiek, althans van Amsterdam, kwam volgens de traditionele verklaring tot stand doordat het centrum van het Nederlandse handelsstelsel zich van Antwerpen naar Amsterdam verplaatste. Dit gebeurde toen, als gevolg van de Opstand, een groot aantal ambachtslieden en ondernemers van de zuidelijke Nederlanden naar de noordelijke trok en de opstandelingen Antwerpen blokkeerden. De kracht van de noordelijke economie – met haar marktgerichte agrarische sector, handel in massagoederen, eigen handelsvloot en ondernemende kooplieden – bood een vruchtbare bodem voor de expansie, maar de immigranten gaven de doorslag.⁴

Als fundamentele oorzaak van de achteruitgang van het Nederlandse handelsstelsel in de achttiende eeuw wordt traditioneel het mercantilisme aangewezen dat vanaf ongeveer 1720 onderdeel uitmaakte van het beleid van alle grote staten van Europa. Onder meer Engeland, Frankrijk, Pruisen, Rusland en Oostenrijk gingen over tot een systematisch mercantilistisch beleid, gericht op stimulering van de binnenlandse nijverheid. Al deze landen trokken tariefbarrières op om de export van grondstoffen tegen te houden en de invoer van nijverheidsproducten te voorkomen. Daarnaast verleenden zij rechtstreekse steun aan de eigen nijverheid door het verstrekken van premies.⁵ De eerder genoemde nieuwe visie op functie, en werking van het handelsstelsel en het ondernemerschap daarbinnen, leidt ook tot nieuwe ideeën over de opkomst en de achteruitgang van de Nederlandse handel. Het tweede doel van dit artikel is deze nieuwe ideeën kort te schetsen.

⁴ C. Lesger, *Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand. Kooplieden, commerciële expansie en verandering in de ruimtelijke economie van de Nederlanden, ca. 1550 - ca. 1630* (Hilversum 2001) 9-13; Klein en Veluwenkamp, 'The role of the entrepreneur', 33-35.

⁵ J.W. Veluwenkamp, 'De buitenlandse textielhandel van de Republiek in de achttiende eeuw', *Textielhistorische Bijdragen* 34 (1994) 70-88, aldaar 71; Israel, *Dutch primacy*, 383-387; Joh. de Vries, *De economische achteruitgang der Republiek in de achttiende eeuw* (2e druk; Leiden 1968) 98-99, 104-105.

Functie

Het onderzoek naar het Nederlandse handelsstelsel heeft zich lang toegespitst op de meest spectaculaire functie ervan: de internationale tussenhandel. Pas in de afgelopen vijftien jaar is de analyse verfijnd.⁶ Naast de klassieke tussenhandel wordt inmiddels een tweede kenmerkende functie onderscheiden. C. Lesger heeft er in 2001 in zijn baanbrekende boek *Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand* op gewezen dat de Amsterdamse handel in de zestiende en de zeventiende eeuw vooral ‘verzorgend’ van aard was. De functie van de ‘verzorgende handel’ binnen het Nederlandse handelsstelsel betrof de import voor de binnenlandse consumptie en productie en de export van producten die werden voortgebracht door de Nederlandse landbouw, visserij en nijverheid. Bij de import valt te denken aan voedingsmiddelen als graan en wijn en aan grondstoffen als hout, hennep, metaal en wol. De export betrof bijvoorbeeld zuivel, haring, textiel en wapens. Doordat land en grondstoffen in de Republiek schaars waren en veel bedrijfstakken voor de buitenlandse markt produceerden, was het volume van de import en de export des te groter. Tussenhandel – transitohandel, herexport van producten die na import in de Republiek niet of nauwelijks bewerkt waren – speelde wel een rol van betekenis maar was, aldus Lesger, minder prominent dan in de literatuur wordt aangenomen.

Tussenhandel vond bijvoorbeeld plaats wanneer ondernemers en ondernemingen de productie van goederen in het buitenland financierden en organiseerden, deze goederen naar de Republiek haalden en ze van hieruit afzetten. Het bekendste voorbeeld hiervan is de handel van de Verenigde Oost-Indische Compagnie (VOC), die uit Azië onder meer specerijen, textiel, thee en koffie aanvoerde en deze producten in Europa op de markt bracht. Ook vond herexport plaats in de handel met het Duitse achterland, dat voor aanvoer en afzet grotendeels afhankelijk was van Nederlandse havens en Nederlandse kooplieden. Naar het achterland gingen voornamelijk koloniale waren, er vandaan kwamen vooral hout en wijn. In de derde plaats vond herexport plaats doordat de verzorgende handel van Amsterdam zo groot en divers was dat hij kopers uit heel Europa aantrok. In grote delen van Europa was de vraag naar importproducten gering en divers. Het was vaak te duur om kleine hoeveelheden goederen rechtstreeks uit allerlei verschillende

⁶ Veluwenkamp, ‘De buitenlandse textielhandel’, 85-86; De Vries en Van der Woude, *Nederland 1500-1815*, 567-581.

productiegebieden te laten komen. Het was veel goedkoper ze in Amsterdam te kopen, waar ze allemaal al dankzij de verzorgende handel werden aangeboden.⁷

Bij Lesgers ideeën kunnen kanttekeningen worden geplaatst. Of de verzorgende handel inderdaad omvangrijker was dan de tussenhandel, is de vraag. De beantwoording van die vraag is voor een deel een kwestie van definities. De grens tussen beide kan niet altijd scherp worden getrokken. Zo definieert Lesger de import en de export ten behoeve van de exportnijverheid als verzorgende handel, terwijl er ook iets voor te zeggen is dat hier sprake is van herexport na bewerking van geïmporteerde grondstoffen en dus van tussenhandel.⁸ Bovendien leidde de Nederlandse tussenhandel niet per definitie tot fysieke goederenstromen via het grondgebied van de Republiek. Ook wanneer Nederlandse handelshuizen – bijvoorbeeld – juchtleer en kaviaar direct van Archangel (Rusland) naar Livorno (Italië) verscheepten, was er sprake van Nederlandse tussenhandel.⁹ De alom onderkende betekenis van de Nederlandse dominantie van de internationale handel was bovendien gelegen in juist de tussenhandel, of die nu wel of niet omvangrijker was dan de verzorgende handel en of die nu wel of niet leidde tot transport via Nederlands grondgebied.

Dit alles doet niets af aan het feit dat Lesger een nuttige differentiatie aanbrengt. Lang is in de historiografie gezocht naar verklaringen voor de ontwikkeling van de naar functie ongedifferentieerde Nederlandse handel. De identificatie van enerzijds de verzorgende handel en anderzijds de tussenhandel, elk met hun functionele subcategorieën – zoals import van voedingsmiddelen en export van in de Republiek vervaardigde gewezen stoffen, respectievelijk de handel van de VOC en de handel met het achterland –, biedt een fijner analytisch instrument voor de verklaring van de opkomst en achteruitgang van het Nederlandse handelstelsel. Immers, de handelsstromen die samenhangen met de uiteenlopende functies kunnen zich verschillend hebben ontwikkeld doordat de desbetreffende bepalende

⁷ Lesger, *Handel in Amsterdam*, 200-207, 254; C. Lesger, 'Repliek', *Bijdragen en Mededelingen Betreffende de Geschiedenis der Nederlanden* 118 (2003) 58-63, aldaar 59; De Vries en Van der Woude, *Nederland 1500-1815*, 566.

⁸ J.W. Veluwenkamp, 'Afscheid van de stapelmarkt', *Bijdragen en Mededelingen Betreffende de Geschiedenis der Nederlanden* 118 (2003) 41-48, aldaar 47; Lesger, 'Repliek', 59.

⁹ Vgl. J.W. Veluwenkamp, *Archangel. Nederlandse ondernemers in Rusland, 1550-1785* (Amsterdam 2000) 60-61.

factoren zich verschillend ontwikkelden. Zo vielen in het tweede kwart van de achttiende eeuw de Nederlandse nijverheid en de daarmee samenhangende import en export in belangrijke mate weg als gevolg van de concurrentie van de in het buitenland opkomende nijverheid. De handel in koloniale waren en de handel met het achterland namen in dezelfde tijd juist in omvang toe als gevolg van het stijgen van de vraag binnen de groeiende economieën van Europa.¹⁰



Afb. 1: Cornelis de Bruin, *Rivier van Archangel*. Nederlandse koopvaardijschepen op de noordelijke Dvina rivier, waar hij uitmondt in de Witte Zee. De afbeelding is te vinden in: *Cornelis de Bruins reizen over Moskovïë, door Persië en Indië* (Amsterdam 1711). De afbeelding is ter beschikking gesteld door de bibliotheek van de Rijksuniversiteit Groningen.

Werking

Net als het onderzoek naar de functie van het Nederlandse handelsstelsel heeft het onderzoek naar de werking ervan zich lang toegespitst op de internationale tussenhandel. In de afgelopen tien jaar heeft juist de analyse van de werking van de tussenhandel zich sterk ontwikkeld. Volgens de traditionele visie vond in de internationale handel de ontmoeting van vraag en aanbod en de prijsvorming plaats op stapelmarkten. Daaronder werden concrete markten verstaan waar de verhandelde goederen fysiek aanwezig

¹⁰ De Vries en Van der Woude, *Nederland 1500-1815*, 567-581; Veluwenkamp, 'De buitenlandse textielhandel', 85-86.

waren en werden opgeslagen. Via een hiërarchie van concrete lokale en regionale markten werden overschotten aangevoerd en opgeslagen – gestapeld – op de concrete centrale internationale stapelmarkt. Die centrale stapelmarkt bevond zich in Holland, hoofdzakelijk in Amsterdam. De Amsterdamse stapelaars voldeden met hun voorraden aan de vraag die elders en later op de regionale markten werd uitgeoefend: zij absorbeerden overschotten en leverden uit voorraad. Hun voorraden stabiliseerden de vraag en het aanbod, en dus de prijs. Dit kwam volgens de traditionele visie doordat de omzetten gering waren, het transport traag was en het berichtenverkeer gebrekkig. Als gevolg daarvan ontbrak in de meeste regio's betrouwbare informatie over de buitenlandse vraag en het buitenlandse aanbod en waren de prijzen onvoorspelbaar. Met name ontbrak actuele prijsinformatie, die stabiliserend had kunnen werken. Om het prijsrisico te verkleinen deden ondernemers bij voorkeur zaken op markten waar die informatie wel aanwezig was. Het was deze voorkeur die ertoe leidde dat de internationale goederenhandel zich concentreerde op concrete markten waar vraag en aanbod permanent werden uitgeoefend, doordat veel ondernemers er permanent zaken deden en voorraden vormden: stapelmarkten. Als gevolg daarvan werd de – abstracte – markt zo doorzichtig als mogelijk was bij de toenmalige kwaliteit van het berichtenverkeer, hetgeen het prijsrisico optimaal beperkte.¹¹

In de decennia na de Tweede Wereldoorlog hebben verschillende auteurs erop gewezen dat we het concept van Amsterdam – en de andere Hollandse steden – als enige stapelmarkt van de hoogste orde niet letterlijk moeten nemen.¹² Voor de internationale wapenhandel bijvoorbeeld waren behalve Amsterdam ook Hamburg, Lübeck en Bremen belangrijke centra; geen van deze centra domineerde de anderen.¹³ Een doorbraak in het denken kwam echter pas in 2001, toen Lesger het concept 'stapelmarkt' ter discussie stelde en een geheel nieuwe wending gaf aan de analyse van de

¹¹ Veluwenkamp, 'Afscheid van de stapelmarkt', 44; Lesger, *Handel in Amsterdam*, 193-199; Klein en Veluwenkamp, 'The role of the entrepreneur', 31-32.

¹² De Vries, *De economische achteruitgang der Republiek*, 15; P.W. Klein, *De Trippen in de 17e eeuw. Een studie over het ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt* (Assen 1965) 10; I. Schöffner, 'De Republiek der Verenigde Nederlanden, 1609-1702' in: I. Schöffner e.a. ed., *De Lage Landen van 1500 tot 1780* (5e druk; Amsterdam 1991. Oorspronkelijke uitgave Amsterdam 1978) 167-267, aldaar 196.

¹³ Klein, *De Trippen*, 206; vgl. Lesger, *Handel in Amsterdam*, 199 en Veluwenkamp, 'De buitenlandse textielhandel', 72.

werking van de Nederlandse tussenhandel. Lesger ontkent het bestaan van de Amsterdamse stapelmarkt volgens het traditionele model. Hij baseert deze ontkenning op het empirische gegeven dat lang niet alle handel van kooplieden in de Republiek goederen betrof die in de Republiek aanwezig waren. Het kwam bijvoorbeeld regelmatig voor dat ondernemers vanuit de Republiek in Franse havens zout kochten en dit rechtstreeks naar een Oostzeehaven verscheepten. Dergelijke 'doorgaande reizen' waren al in de vijftiende eeuw een vertrouwd verschijnsel. Kennelijk was er heel goed directe handel tussen productie- en consumptiegebieden mogelijk. Amsterdam was weliswaar een belangrijk centrum van internationale tussenhandel, maar dus niet doordat er behoefte was aan voorraadvorming op een centrale stapelmarkt. Noch in de zestiende, noch in de zeventiende eeuw was Amsterdam de centrale stapelmarkt voor de internationale handel volgens het traditionele model, dat er immers van uit gaat dat alle vroegmoderne handel plaatsvond op concrete markten en, sterker nog, dat handel alleen op concrete markten mogelijk was.¹⁴

Tegenover het concept van de stapelmarkt stelt Lesger het concept van het centrum van informatievoorziening. Niet buffervorraden bevorderden de internationale handel doordat zij het prijsrisico kleiner maakten, maar informatie-uitwisseling. Lesger betoogt dat de basis van de Nederlandse handelsbloei werd gevormd door omvangrijke verzorgende handel, dat deze handel leidde tot de ontwikkeling van gespecialiseerde diensten – met name op het gebied van de informatievoorziening – en dat op basis daarvan vervolgens de tussenhandel opbloede. Amsterdam was door haar ligging, door de geografische uitgestrektheid van haar handelsnetwerk en door de grote omvang van haar verzorgende handel en scheepvaart een van de belangrijke knooppunten in het internationale berichtenverkeer. Zo ontmoetten vraag en aanbod elkaar in Amsterdam voor een belangrijk deel in de vorm van informatie. Veel zaken werden gedaan op basis van monsters. Niet voorraden stabiliseerden de prijs, maar de beschikbaarheid en de uitwisseling van informatie. Er was geen fysieke stapeling van goederen nodig om de prijs te stabiliseren en de handel mogelijk te maken; daarvoor zorgde het goed functionerende stelsel van internationale informatievoorziening waarin Amsterdam een centrale functie

¹⁴ Lesger, *Handel in Amsterdam*, 197-201; vgl. Veluwenkamp, 'Afscheid van de stapelmarkt', 44.

vervulde. Veel van de verhandelde goederen kwamen nooit binnen de Nederlandse grenzen.¹⁵

Ondernemerschap

Het traditionele beeld van de Nederlandse koopman zoals dat rond de Tweede Wereldoorlog gangbaar was en ook vandaag nog onbestreden is, is dat van de individuele ondernemer die samen met anderen een familiebedrijf dreef. De grootschalige VOC en West-Indische Compagnie (WIC) vormden op dit patroon de uitzonderingen. De wijze waarop de particuliere ondernemers hun familiebedrijf voerden, is in de afgelopen decennia in toenemende mate onderwerp van bestudering geweest en de visie daarop is veranderd. Nog in de jaren 1950 was het algemene beeld dat in het begin van de zeventiende eeuw de kooplieden generalisten waren die zich noch geografisch, noch naar warenbranche, noch naar commerciële dienstverlening hadden gespecialiseerd. Zij deden zaken waar zij winstkansen zagen. Pas in de loop van de zeventiende en de achttiende eeuw begonnen zij zich geleidelijk en in beperkte mate te specialiseren.¹⁶ In 1965 vulde de Rotterdamse econoom P.W. Klein, de pionier op het gebied van de bestudering van het vroegmoderne Nederlandse ondernemerschap, dit beeld aan met de notie 'dat het ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt in belangrijke mate bestond uit het ten uitvoer leggen van monopolistische praktijken'.¹⁷ De monopolistische praktijken beperkten de concurrentie en boden de ondernemers de veiligheid om te investeren in de voorraden die essentieel waren voor de prijsvormende en handel genererende werking van de stapelmarkt en de groei van de economie. Kleins analyse werd in de historiografie algemeen erkend, maar in 1981 plaatste ikzelf de kanttekening dat het monopoliseren van goederen op de stapelmarkt in de praktijk maar zelden mogelijk was. Inderdaad streefden ondernemers ernaar de risico's te verkleinen en hun marktpositie te verbeteren, maar zij deden dat door zich te specialiseren en door vaste

¹⁵ Lesger, *Handel in Amsterdam*, 209-249; Lesger, 'Replik', 59; vgl. Veluwenkamp, 'Afscheid van de stapelmarkt', 43-45.

¹⁶ Vgl. Veluwenkamp, *Ondernemersgedrag*, 24-25.

¹⁷ Klein, *De Trippen*, 7; vgl. Veluwenkamp, *Ondernemersgedrag*, 5.

relaties te onderhouden met leveranciers en afnemers.¹⁸ In de jaren daarna completeerde ik dit beeld door erop te wijzen dat de ondernemers hun positie verder verstevigden door samen te werken met familieleden en dat zij hun kennis en relaties overdroegen aan de volgende generatie verwanten, teneinde de sociale positie van de familie in stand te houden.¹⁹

In 2006 analyseerde ik de wijze waarop de kooplui in de periode 1500-1800 hun internationale zakelijke communicatie regelden. Ik onderscheidde daarin vier fasen, die elk werden gekenmerkt door de dominantie van een bepaald communicatiepatroon. Tot ongeveer 1590 overheerste het ‘zakenreispatroon’: Nederlandse kooplieden die buitenlandse handel dreven, reisden toen als regel naar het buitenland om hun relaties te ontmoeten en zaken met hen te doen. Deze werkwijze had de voorkeur omdat communicatie per brief lastig was door het ontbreken van goed werkend internationaal postverkeer. Vanaf ongeveer 1590 stuurden de Nederlanders landgenoten als vertegenwoordigers naar het buitenland om daar permanent, gedurende het hele jaar, zaken voor hen te doen. Het postverkeer was nog altijd gebrekkig en in de concurrentiestrijd was het aanhouden van permanente vertegenwoordigers een beter wapen dan het maken van zakenreizen. Dit ‘vertegenwoordigerspatroon’ resulteerde in de ontwikkeling van Nederlandse koopliedenkolonies in heel Europa en domineerde de internationale zakelijke communicatie tot ongeveer 1650. Dit patroon maakte rond die tijd plaats voor het ‘commissiehandelpatroon’. In de loop van de zeventiende eeuw namen zowel de verbreiding als de snelheid van het postverkeer enorm toe – er was sprake van een ‘postrevolutie’. Daardoor konden grote, maar ook kleine Nederlandse zakenlieden gemakkelijk intensieve handelscorrespondentie gaan voeren met hun landgenoten in het buitenland – ook wanneer dat niet van oorsprong hun eigen vertegenwoordigers waren. Het intensieve postverkeer stelde hen in staat wederzijds vertrouwen te ontwikkelen en zaken te doen. Natuurlijk kon in het commissiehandelpatroon niet alleen met in het buitenland gevestigde landgenoten vertrouwen worden opgebouwd, maar ook met de lokale kooplieden, de buitenlanders zelf – mits die beschikten over de daartoe benodigde vaardigheden. Bijna overal in

¹⁸ Veluwenkamp, *Ondernemersgedrag*, 117-118; vgl. Klein en Veluwenkamp, ‘The role of the entrepreneur’, 39-43.

¹⁹ Veluwenkamp, *Archangel*, 62-65, 102-104.

Europa hadden lokale kooplui die vaardigheden, zodat vanaf ongeveer 1700 het patroon van de directe handelscorrespondentie overheerste.²⁰

Deze analyse van de ontwikkeling van 'het patroon van internationale zakelijke communicatie' kan worden beschouwd als ondersteuning van de visie van Lesger. Het zakenreispatroon en het vertegenwoordigerspatroon van voor 1650 droeg sterk bij aan de concentratie van informatie in de Republiek. De postrevolutie intensiveerde deze ontwikkeling.

Expansie en contractie

De in het voorgaande kort geschetste nieuwe denkbeelden met betrekking tot de functie en de werking van het Nederlandse handelssysteem en het ondernemerschap daarbinnen, bieden aanknopingspunten voor de ontwikkeling van nieuwe ideeën over de verklaring van de opkomst en de achteruitgang van de Nederlandse handel. Zoals hierboven al opgemerkt, is in de voorliggende decennia de verklaring van de commerciële expansie van de Republiek, meer in het bijzonder Holland, en met Amsterdam als voornaamste centrum, gezocht in de verplaatsing van het centrum van het Nederlandse handelssysteem van Antwerpen naar Amsterdam als gevolg van de Opstand. In die visie wordt de gretigheid waarmee de immigranten uit het zuiden zich in de noordelijke gewesten vestigden, verklaard door het gunstige ondernemersklimaat dat daar heerste. Dat gunstige klimaat kwam in belangrijke mate tot stand doordat het juist ondernemers waren die hier het beleid bepaalden en daarbij geneigd waren juist hun eigen belangen – althans de ondernemersbelangen – te ontzien. Vanaf het midden van de zestiende eeuw was Antwerpen de belangrijkste internationale stapelmarkt geweest; nu werd dat Amsterdam met haar gunstige verkeersgeografische ligging.²¹

Lesger heeft deze traditionele visie een nieuwe wending gegeven. Volgens hem kan de handelsexpansie niet zonder meer worden verklaard door de komst van de Zuid-Nederlandse ondernemers naar Amsterdam op

²⁰ J.W. Veluwenkamp, 'International business communication patterns in the Dutch commercial system, 1500-1800' in: H. Cools, M. Keblusek en B. Noldus ed., *Your humble servant. Agents in early modern Europe* (Hilversum 2006) 121-134.

²¹ Veluwenkamp, 'Afscheid van de stapelmarkt', 41, 43-45; Klein en Veluwenkamp, 'The role of the entrepreneur', 32-35.

zichzelf. Essentieel was dat de immigratie de intensiteit van de uitwisseling van marktinformatie in Amsterdam bevorderde:

De concentratie van een grote hoeveelheid informatie in een gebied van beperkte omvang, is de sleutel tot begrip van de uitbarsting van commerciële activiteit en creativiteit in Amsterdam tijdens de decennia omstreeks 1600.²²

Immers, in het algemeen wordt de kans op innovatie groter naarmate de frequentie van uitwisseling van informatie over nieuwe kansen en mogelijkheden toeneemt. Juist in Amsterdam was dat vanaf de jaren tachtig van de zestiende eeuw het geval: informatie werd hier kennis. Die kennis bracht de ondernemers ter plaatse ertoe rechtstreeks contacten te leggen met Zuid-Europa en de koloniale rijken van Spanje en Portugal. In het denken van Lesger wordt aldus de expansie van de Nederlandse handel verklaard doordat Amsterdam zich dankzij de komst van de zuiderlingen snel ontwikkelde tot het centrum van internationale informatievoorziening die de allerheftigste fluctuaties van vraag en aanbod in de internationale handel opving en dempte. Als gevolg daarvan groeide de Nederlandse tussenhandel snel – zonder dat de desbetreffende goederenstromen per definitie via het grondgebied van de Republiek liepen.²³

De centrale betekenis die Lesger aan de informatievoorziening toekent bij de verklaring van de groei van de Nederlandse tussenhandel, kan ook worden aangevoerd bij de verklaring van de achteruitgang van de tussenhandel. Traditioneel wordt het verval verklaard door het mercantilisme, dat door Engeland en Frankrijk al in de tweede helft van de zeventiende eeuw werd doorgezet.²⁴ De sterke groei van het directe bilaterale goederenverkeer, buiten de Republiek om, stond daarmee in direct verband. Het volume van de internationale handel nam zozeer toe dat directe handel tussen productie- en consumptiegebieden mogelijk werd en er niet langer een beroep hoefde te worden gedaan op het Hollandse

²² Lesger, *Handel in Amsterdam*, 238.

²³ Lesger, *Handel in Amsterdam*, 209-249; vgl. Veluwenkamp, 'Afscheid van de stapelmarkt', 41.

²⁴ Veluwenkamp, 'De buitenlandse textielhandel', 71; Israel, *Dutch primacy*, 383-387; De Vries, *De economische achteruitgang*, 98-99, 104-105.

aanbod.²⁵ Een fundamentele oorzaak van de achteruitgang van de Nederlandse tussenhandel lijkt te hebben gelegen in de proliferatie van de informatievoorziening. Lesger noemt dat dankzij de internationale informatie-uitwisseling de Amsterdamse prijzen als referentiepunt dienden voor prijsvorming elders in Europa.²⁶ De in het voorgaande genoemde zeventiende-eeuwse 'postrevolutie' zorgde ervoor dat de in Amsterdam beschikbare informatie snel werd verspreid, althans over de belangrijkste Europese handelssteden, waardoor de traditionele Hollandse informatievoorsprong snel afbrokkelde. Dit leidde er niet alleen toe dat Nederlanders in directe handelscorrespondentie traden met lokale ondernemers in het buitenland, maar ook dat lokale ondernemers overal in Europa hetzelfde konden doen en deden. Dit leidde weer tot de 'emancipatie' van lokale ondernemers overal in Europa en droeg bij tot de snelle economische ontwikkeling van tal van Europese landen in de achttiende eeuw. Tegelijkertijd werd de Nederlandse tussenhandel overbodig.²⁷ Dat de Nederlandse handel in de achttiende eeuw desondanks weliswaar relatief in omvang afnam, maar in absolute termen op peil bleef²⁸, was te danken aan de verzorgende handel, de handel met het continentale achterland en de distributie van koloniale waren waarin de Republiek vrijwel per definitie een sterke positie had. Vooral de omzet die beide transitofuncties genereerden, voorkwam voorsnóg de absolute daling van het handelsvolume. Want zowel de handel met het achterland als de afzet van koloniale producten namen toe als gevolg van het stijgen van de vraag binnen de groeiende economieën van Europa. Dit verschijnsel is al lang geleden door de

²⁵ Veluwenkamp, 'De buitenlandse textielhandel', 47; J.A. Faber, 'De achttiende eeuw' in: J.H. van Stuijvenberg ed., *De economische geschiedenis van Nederland* (Groningen 1977) 119-156, aldaar 140; P.C. Jansen, 'Nijverheid in de Noordelijke Nederlanden 1650-1780' in: *Algemene Geschiedenis der Nederlanden* 8 (Bussum 1979) 102-123, aldaar 103; De Vries, *De economische achteruitgang*, 29-30; T.P. van der Kooy, *Hollands stapelmarkt en haar verval* (Amsterdam 1931) 37-38.

²⁶ Lesger, *Handel in Amsterdam*, 241-249.

²⁷ Veluwenkamp, 'International business communication patterns', 132.

²⁸ De Vries, *De economische achteruitgang*, 19-38.

Tilburgse historicus Joh. de Vries gesignaleerd en treffend gekarakteriseerd als ‘externe contractie’.²⁹

Conclusie

De traditionele analyse van het Nederlandse handelsstelsel en de traditionele verklaringen van de opkomst en de achteruitgang van dit stelsel zijn aan revisie toe. De interpretatie dat de Nederlandse handelssuprematie mogelijk werd gemaakt door de werking van de Hollandse stapelmarkt en de activiteiten van de ‘universele’ Nederlandse kooplieden³⁰ is te simpel en niet langer houdbaar. In plaats daarvan komt een gedifferentieerde analyse. Het handelsstelsel kende twee basisfuncties: de verzorgende handel en de tussenhandel. Beide waren samengestelde verschijnselen met een aantal subfuncties. De tussenhandel bepaalde de internationale betekenis en faam van het stelsel. Tot de subfuncties van de tussenhandel behoorden de zeehandel tussen verschillende Europese productie- en consumptiegebieden, de distributie van koloniale waren en de handel ten behoeve van het continentale achterland.

De werking van het stelsel, de facilitering van de ontmoeting tussen vraag en aanbod en van de prijsvorming, betrof niet het mechanisme van de stapelmarkt maar veeleer het mechanisme van de internationale uitwisseling van informatie over vraag, aanbod en prijzen, die onontbeerlijk was voor een goed verloop van de handel. Door de komst van de zuiderlingen werd de Noord-Nederlandse verzorgende handel zo intensief en wijd vertakt, dat Amsterdam zich ontwikkelde tot het centrum van de internationale informatievoorziening. Die informatievoorziening was zo intensief dat de Nederlandse tussenhandel tot bloei en dominantie kwam zonder dat de verhandelde goederen fysiek aanwezig hoefden te zijn op de plek waar de transacties werden gesloten. De Nederlandse kooplieden brachten die dominantie tot stand door zich te specialiseren naar regio en product, door

²⁹ Veluwenkamp, *Archangel*, 199-200; De Vries en Van der Woude, *Nederland 1500-1815*, 567-581; Veluwenkamp, ‘De buitenlandse textielhandel’, 86; De Vries, *De economische achteruitgang*, 38-45.

³⁰ Vgl. Veluwenkamp, *Ondernemersgedrag*, 118.

het aanhouden van vaste relaties met afnemers en leveranciers en door hun kennis en relaties over te dragen aan de volgende generatie.

De groei van de internationale markt en de proliferatie van de marktinformatie als gevolg van de postrevolutie leidden er in de loop van de zeventiende eeuw toe dat ook de lokale ondernemers elders in Europa in staat raakten zelfstandig buitenlandse handel te drijven. Geholpen door het mercantilistische beleid van hun vorsten emancipeerden zij zich vervolgens van de Nederlandse tussenhandel en nijverheid. Dat de Nederlandse handel in de achttiende eeuw in absolute termen op peil bleef, was te danken aan de groeiende omvang van de distributie van vooral door de VOC aangevoerde koloniale waren en door de groeiende handel ten behoeve van het continentale achterland.