



Universiteit  
Leiden  
The Netherlands

## **Mastering the worst of trades : England's early Africa companies and their traders, 1618-1672**

Svalastog, J.M.

### **Citation**

Svalastog, J. M. (2018, September 19). *Mastering the worst of trades : England's early Africa companies and their traders, 1618-1672*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/65635>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Licence agreement concerning inclusion of doctoral thesis in the Institutional Repository of the University of Leiden](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/65635>

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

Cover Page



Universiteit Leiden



The handle <http://hdl.handle.net/1887/65635> holds various files of this Leiden University dissertation.

**Author:** Svalastog, J.M.

**Title:** Mastering the worst of trades : England's early Africa companies and their traders, 1618-1672

**Issue Date:** 2018-09-19

---

## SAMENVATTING

Ondanks de grote en toenemende aandacht voor de bestudering van *empire-building*, interculturele interacties en vroegmoderne overzeese handel, is er nog maar weinig onderzoek geweest naar de opkomst van de vroege Afrika compagnieën van Engeland. Er waren er twee: de *Guinea Company* en de *Royal Adventurers Trading into Africa*. Beide hebben sinds de eerste helft van de twintigste eeuw maar weinig wetenschappelijke aandacht gekregen. Dit is verrassend omdat de *Guinea Company* gedurende haar bijna veertig jaar durende bestaan (van 1618 tot 1657) direct te maken had met de effecten van veranderingen in de wereld van de zeventiende-eeuwse overzeese handel, en de *Royal Adventurers* in 1660 opkwam als Engeland's eerste officiële onderneming die zich binnen het gebied rondom de Atlantische Oceaan bezig hield met de handel in slaven. Ondanks deze en vele andere redenen om deze compagnieën wél te bestuderen, hebben de meeste academische werken zich gericht op hun veel grotere opvolger, de in 1672 opgerichte *Royal African Company*. Het doel van deze dissertatie is om dit hiaat te vullen.

Het gebrek aan aandacht voor de vroege Britse Afrika compagnieën kan gedeeltelijk verklaard worden door de schaarste aan vroeg bronnenmateriaal en deels door de gevestigde scheidingslijnen binnen het discours van de Engelse overzeese handel, waarbinnen de vroege Afrika compagnieën tussen tussen historiografisch wal en schip vielen. Het bronnenmateriaal dat direct handelt over het dagelijks bestuur van de compagnieën is schaars, vooral in het geval van de *Guinea Company*. Om deze moeilijkheden te boven te komen heeft dit boek daarom voor een andere aanpak gekozen. In plaats van zich alleen te concentreren op de twee compagnieën als organisaties, vergroot dit boek het blikveld door ook de bestuurders van deze compagnieën te bestuderen. Hierbij wordt nadrukkelijk hun persoonlijke belangen en motivaties gerelateerd aan hun particuliere handelsportfolio's in acht genomen. De opeenvolgende bestuurders van de *Guinea Company* van 1618 tot 1657 hadden allen een achtergrond in de overzeese handel en vervlochten hun functie binnen de compagnie met hun particuliere activiteiten en, omgekeerd, hun particuliere zaken met de compagnie. Met de oprichting van de *Royal Adventurers* in 1660 garandeerde de overlap in lidmaatschap de voortdurende invloed van bepaalde Atlantische handelaren op het beleid van de compagnie. De symbiotische relatie tussen particuliere en zakelijke sferen zorgt ervoor dat het bestuderen van de motieven en achtergronden van de bestuurders onze kennis over de ontwikkeling van compagnieën vergroot. Dit leidt er weer toe dat de beslissingen, intenties, de positie en het succes van de compagnieën in het proces van vroegmoderne expansie heroverwogen kan worden.

De gevestigde literatuur over de geschiedenis van vroegmoderne handelscompagnieën heeft geleid tot een historiografische verdeeldheid met

---

betrekking tot lidmaatschap, modus operandi en opzet. Vroeg wetenschappelijk werk over Londen's vroegmoderne overzeese compagnieën en handelsgemeenschappen vertegenwoordigt deze verdeeldheid bij uitstek, maar deze blijkt ook het feit dat onderzoek nog steeds grotendeels plaatsvindt langs de lijnen van individuele compagnieën en afzonderlijke Oceanen. De geschiedenis van de vroege Afrikaanse compagnieën stelt een dergelijk onderscheid aan de kaak. Volgens het traditionele verhaal ontpoppte de Indische Oceaan zich tot het voorkeursgebied voor de Britse Oost-Indische Compagnie, die zich net zoals haar voorganger – de *Levant Company* – concentreerde op bi- en multilaterale uitwisseling van luxeproducten via een *chartered joint-stock company model* met steun van een nationale monopolie. De Atlantische Oceaan was daarentegen voornamelijk gericht op een op kredietgebaseerde informele economie van Europees aanbod en gedwongen arbeid in ruil voor koloniale producten. Deze vrijere en minder institutioneel-beschermde omgeving was niet zo aantrekkelijk voor de leden van de grote Oosterse handelscompagnieën die gewend waren aan sterke marktcontrole en exclusiviteit. Zij die wel voorkeur gaven aan de Atlantische Oceaan waren met name kleinere handelaren en smokkelaars, die in het algemeen weinig kans hadden om toe te treden tot de grotere compagnieën, en ondernemingen die gericht waren op het stichten van nederzettingen. De Afrika compagnieën richtten zich niet op zulke koloniale nederzettingen, maar hadden in plaats daarvan een model dat leek op (een qua grootte wat bescheidenere versie van) dat van de Britse Oost-Indische Compagnie. Tegen de tijd van de Restauratie bezat de *Royal Adventurers* compagnie één van de meest uitgebreide monopolies die ooit verleend was aan een Engelse compagnie – die op koloniale arbeidskrachten. In de geschiedschrijving staan de Afrika compagnieën te boek staan als Atlantisch. Hoewel zowel de *Royal Adventurers* als de *Royal African Company* inderdaad binnen dit gebied opereerden, is dit een problematische karakterisering. De invloedrijke rol die de latere Afrika compagnieën zouden spelen binnen de Atlantische Oceaan was alles behalve evident ten tijde van de oprichting van de eerste. Vanaf het begin van de eerste compagnie transformeerde de Britse handel op Afrika van een bilaterale uitwisseling van luxeproducten naar een monopolie op het leveren van arbeidskrachten aan de Britse kolonies en het balanceren van drie verschillende markten in Afrika, de Amerika's en in Londen. Een chronologisch onderzoek naar waarom zo'n verandering plaatsvond is daarom op zijn plaats.

Zoals hierboven al gesuggereerd is opereerde de *Guinea Company* – weliswaar op een kleinere schaal – op een gelijksoortige manier als de Britse Oost-Indische Compagnie. Het concentreerde zich, net als de EIC, op de bilaterale uitwisseling van luxeproducten tussen Europa en buitenlandse markten, voornamelijk handelend in goud maar ook in ivoor, verfhout, peper, was en andere handelsartikelen. Dit boek laat zien dat de Britse activiteiten in het westen van de Atlantische Oceaan tot het midden van de zeventiende eeuw relatief weinig aandacht kregen van de compagnie. Sterker

---

nog, de activiteiten van de compagnie aan de West-Afrikaanse kust spraken de Britse Oost-Indische Compagnie dusdanig sterk aan dat het de *Guinea Company* in 1657 verzocht om diens patent op handel te huren. Dit was de eerste keer dat de rechten om uit naam van de natie te handelen in zowel de Indische als de Atlantische Oceaan verenigd waren in de handen van één Europees handelsconglomeraat. Het is daarom belangrijk om op te merken dat tegen de tijd dat het patent van de *Guinea Company* overging naar diens opvolger in 1660, de *Royal Adventurers* met hun slavenhandel op de Britse Caraïben louter een Atlantische focus leken te hebben. De komst van de *Royal Adventurers* werd gevolgd door een aanzienlijke overlap van leden met niet alleen de *Guinea Company* maar ook met de Britse Oost-Indische Compagnie. Deze dissertatie suggereert dat zo'n handelsverschuiving alleen goed begrepen kan worden door te kijken naar de individuele achtergronden van de bestuurders van de compagnie.

Aandacht voor de bestudering van het compagniepersoneel om overzeese handelscorporaties als instituties beter te begrijpen is niet nieuw, maar is wel grotendeels gericht geweest op de grotere handelsconsortia zoals de Britse Oost-Indische Compagnie. Deze studies passen in een breder, voortdurend debat over de rol van instituties binnen het proces van *empire-building*. Het bestaan van een dichotomie tussen instituties zoals handelscompagnieën en de *agency* van particuliere handelaren en smokkelaars is toenemend betwist. In plaats daarvan bepleitten onderzoekers een meer verstrengelde aanpak waarin deze krachten als onderling verbonden en elkaar wederzijds beïnvloedend worden gezien. Door hierbij aan te sluiten biedt deze dissertatie een bijdrage aan deze recente wending in het debat. Onderzoek naar de historische individuen achter de Afrika compagnieën, bovenal gericht op de *Royal African Company*, hebben zich bezig gehouden met de fundamentele vraag in de studie naar handel: waarom waren de compagnieën niet succesvoller? Er is veel nadruk geplaatst op de dynamiek van de ondeugdelijke *principal-agent* binnen de *Royal African Company* – tussen het management van de compagnieën in Londen en diens vertegenwoordigers in het buitenland. Uit deze problemen van de *Royal Africa Company* met hun vertegenwoordigers kunnen echter geen conclusies worden getrokken voor de eerdere compagnieën die voorgingen. Daarom concentreert dit boek zich niet op de dynamiek tussen de compagnie en haar medewerkers 'ter plaatse', maar op de bestuurders van de compagnie die allen gedurende hun carrière ter plaatse significante ervaring hadden opgebouwd. De aandacht in deze dissertatie gaat uit naar zeven bestuurders die opeenvolgend hebben gediend vanaf de oprichting van de compagnie in 1618 tot het einde van de *Royal Adventurers* in 1672. Deze actoren hebben bepaalde kenmerken gemeen zoals overeenkomstige handelsportfolio's, uitgebreide netwerken, een achtergrond van quasi-smokkel binnen compagniesfeer en lidmaatschap van meerdere compagnieën. Door de verstrengelde rollen als particuliere handelaren en bestuurders te bestuderen komt een veel genuanceerder en

---

completer beeld van de vroege Afrika compagnieën van Engeland tevoorschijn.

De grote interesse voor de handel in slaven – hoewel terecht – heeft een sterke parallel tussen de Brits-Afrikaanse handel in het algemeen en de Trans-Atlantische slavenhandel doen ontstaan. De rol van de latere Afrika compagnieën, met name de *Royal African Company*, in de aanvoer van slaven aan de Britse koloniën is onbetwistbaar. Echter, zoals dit boek benadrukt, werd de slavenhandel officieel pas een onderdeel van de compagnieactiviteiten ten tijde van het toekennen van de exclusieve toegang tot de handel aan de *Royal Adventurers* in de vroege jaren '60 van de zeventiende eeuw. Het karakteriseren van de commerciële uitwisseling van Engeland met Afrika als haast exclusieve slavenhandel doet tekort aan de cross-culturele uitwisseling die plaatsvond tussen Engeland en de westkust van Afrika – een uitwisseling die zowel de compagnie als de regio in contact bracht met een veel complexer web van productketens. Ook het proces van de eigenlijke besluitvorming rondom het patenteren van de aanvoer van arbeid naar de koloniën in 1660 verdwijnt door zo'n karakterisering naar de historische achtergrond. Dit boek onderzoekt deze verandering en bestudeert de rol van de uitgebreide particuliere handelsportfolio's van invloedrijke compagnieleden die zich in veel gevallen bezighielden met slavenhandel en het importeren van contractarbeiders. Toen de vraag, activiteit en concurrentie in het Atlantische Oceaangebied toenam bood de compagnie-opzet de mogelijkheid om voormalig particuliere activiteiten binnen de onder te brengen binnen de compagniestructuur, een proces dat ondersteund werd door gunstige contextuele veranderingen in het Britse koloniale management en koninklijke goedkeuring. Het wordt verder geïmpliceerd dat de beslissing om de Brits-Afrikaanse handel te verschuiven naar de Atlantische Oceaan, met zijn op krediet-gebaseerde systeem van uitwisseling, de compagnieën niet per se ten gunste kwam aangezien zij al snel te maken kregen met liquiditeit, het moeten lenen van geld, het niet betalen van schulden en later faillissement. Het doel van deze dissertatie is dus om bij te dragen aan het debat rondom formele en informele *empire-building* door een ander perspectief te bieden op de achtergronden van beslissingen die de zowel de Britse zeventiende-eeuwse handel met het Afrikaanse continent als de rol van het Britse rijk binnen de groeiende Atlantische wereld zouden vormen.