



Universiteit
Leiden
The Netherlands

De ontbrekende schakels tussen compagnie en consumptie: wie waren de grote opkopers bij de veilingen van de VOC in Zeeland in de achttiende eeuw?

Fatah, K.J.; Windt, M. de

Citation

Fatah, K. J., & Windt, M. de. (2018). De ontbrekende schakels tussen compagnie en consumptie: wie waren de grote opkopers bij de veilingen van de VOC in Zeeland in de achttiende eeuw? *Tijdschrift Voor Geschiedenis*, 131(3), 475-499. doi:10.5117/TVGESCH2018.3.005.FATA

Version: Publisher's Version

License: [Licensed under Article 25fa Copyright Act/Law \(Amendment Taverne\)](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/3202996>

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

De ontbrekende schakels tussen compagnie en consumptie

Wie waren de grote opkopers bij de veilingen van de VOC in Zeeland in de achttiende eeuw?

Karwan Fatah-Black en Mike de Windt

TVGESCH 131 (3): 475–499

DOI: 10.5117/TVGESCH2018.3.005.FATA

Abstract

The missing link between company and consumption. Who were the main buyers at the auctions of the Dutch East India Company in the eighteenth century?

The wholesale and retail market for Asian goods in Europe is still largely unexplored. Historians' growing interest in consumption patterns is now revealing the importance of Asian products in the nascent European consumer market. Earlier studies have already found that the Dutch East India Company moved from shipping only luxury commodities to supplying Europe with products (coffee, tea and sugar) intended for an increasingly broad range of consumers. By compiling and analyzing a database of purchases at the auctions of the VOC in Zeeland in the eighteenth century this article investigates a crucial link between trade with Asia and consumption in Europe. It also reveals that the company catered to the burgeoning slave trade of Zeeland. We find that the auctions were dominated by a small group of wholesalers who potentially had the power to dictate the commercial policy of the company in Asia.

Keywords: Dutch East India Company (VOC), Zeeland, globalization, consumption revolution, slave trade

We weten bijzonder weinig over wie in de vroegmoderne tijd de goederen van de Nederlandse koloniale handelscompagnieën opkocht en wat er met die goederen gebeurde. Het in kaart brengen van dit deel van de *commodity chain* (de keten van

productie, distributie en consumptie) is belangrijk om te begrijpen hoe het Nederlandse overzeese imperium en de Europese economie in elkaar grepen. De handel met Azië zorgde in Europa voor nieuwe industrieën, nieuwe consumptiepatronen

en nieuw economisch beleid.¹ In de keten tussen de continenten beheerde de VOC een omvangrijke intra-Aziatische handel en het scheepvaartverkeer tussen Europa en Azië. Onderzoekers hebben deze twee delen van de compagnie en hun onderlinge samenhang in beeld gebracht.² Hoewel er steeds meer onderzoek wordt gedaan naar de consumptie van Aziatische goederen in Europa blijft de schakel tussen de handelscompagnieën en de consumenten nog buiten beeld.³ Deze schakel werd gevormd door de opkopers die bij aankomst van schepen uit Azië de goederen van de handelscompagnieën in grote hoeveelheden opkochten.

De rol die de opkopers in de handelsketen speelden, had niet alleen een economische, maar ook een politieke dimensie. De prioriteiten van het koloniale rijk werden mede bepaald door belangrijke spelers op de Europese markt voor overzeese goederen. Fernand Braudel vroeg zich in zijn *Beschaving, economie en kapitalisme kapitalisme* af of de opkopers van de VOC-goederen niet de eigenlijke architecten van het beleid van de Verenigde Nederlanden waren. De opkopers waren immers cruciaal voor het functioneren van de compagnieën en zouden zodoende redelijkerwijs ook politiek invloedrijk geweest moeten zijn. Braudel stelde: 'Het systematisch achterhalen van de namen van deze grote opkopers

[van VOC-goederen] zou de lijst moeten opleveren van de ware meesters van de Hollandse economie.'⁴ En hadden deze 'meesters' niet ook de staat in handen; 'Waren zij niet de ware architecten van beslissingen en besluitvorming?'⁵

Hoewel Braudel de vraag stelde, heeft hij het antwoord nooit gegeven. Hij noemde de rol van de opkopers van VOC-goederen wel 'een mooi terrein voor verder onderzoek', maar moedigde historici niet aan om dit ook daadwerkelijk uit te voeren door te stellen dat 'de uitkomst van tevoren vast staat'.⁶ Toch is de verkoop van VOC-goederen niet helemaal onontgonnen terrein. Kristof Glamann onderzocht handel in VOC-goederen en de opkopers van deze goederen in de periode 1620 tot 1740. Hij stelde voor de periode 1620-1740 dat grote opkopers in de zeventiende eeuw de markt in Europa domineerden en dat hun rol in de achttiende eeuw afnam. De tweede helft van de achttiende eeuw – toen de concurrentie op militair en economisch terrein begon toe te nemen – bleef in zijn onderzoek buiten beschouwing. Het latere onderzoek van Liu Yong strekte zich uit tot in de achttiende eeuw en richtte zich op de keten van inkoop en verkoop van thee door de VOC. Het onderzoek volgt de verandering in de relatie tussen de VOC en China. Door in detail de in- en verkoopgegevens te volgen, slaagt Liu Yong er in om de winstgevendheid van de theehandel voor de compagnie te traceren tot aan de voor de VOC desastreuze opkomst van de Verenigde

1 Maxine Berg, 'Introduction', in: Maxine Berg, Felicia Gottmann, Hanna Hodacs en Chris Nierstrasz ed., *Goods from the East, 1600-1800: Trading Eurasia* (Houndsmills 2015) 1-19, aldaar 3.

2 Kristof Glamann, *Dutch-Asiatic trade 1620-1740* ('s-Gravenhage 1981; eerste druk 1958) 2.

3 Maxine Berg, Felicia Gottmann, Hanna Hodacs en Chris Nierstrasz ed., *Goods from the East, 1600-1800: Trading Eurasia* (Houndsmills 2015).

4 Fernand Braudel, *Beschaving, economie en kapitalisme, 15e-18e eeuw*, deel III (Amsterdam 1990) 219.

5 Ibidem.

6 Ibidem.

Staten als verscheper van thee.⁷ Liu Yong constateerde dat er nog altijd geen duidelijkheid is over de routes die thee aflegde vanaf het VOC-pakhuis in de Republiek naar de consumenten.⁸

Het achterhalen van de fluctuaties in de markt voor VOC-goederen, het profiel van de opkopers van koloniale goederen, en de relatie tussen opkopers en de VOC kan onderzocht worden aan de hand van de veilingregisters van de verschillende kamers van de compagnie. Iedere kamer van de compagnie organiseerde een eigen veiling en van Zeeland is in het Nationaal Archief in Den Haag een unieke hoeveelheid veilingregisters beschikbaar. Deze Zeeuwse veilingregisters van de VOC gelden als uitgangspunt voor dit artikel. We geven een samenvatting van de gegevens uit de veilingregisters van de VOC in Middelburg voor de periode 1720-1777 en onderzoeken hoe de resultaten van deze inventarisatie verder wijzen naar de manier waarop deze goederen hun weg naar consumenten vonden. We identificeren de spelers op deze markt en onderzoeken of het ging om een breed scala van inkopers of dat de markt werd gedomineerd door enkele grote spelers. Dit leidt nog niet tot een analyse van de directe invloed van de opkopers op het beleid van de VOC, de Staten van Zeeland en de Staten-Generaal. We stellen wel vast welke machtsbalans er bestond op de markt

voor koloniale goederen tussen de opkopers en de VOC.

Om de machtsbalans tussen opkopers en de VOC nader te onderzoeken bestuderen we het moment dat door de Britse verovering van Bengalen de aanvoer van salpeter plotseling werd onderbroken. We kijken hoe de markt hierop reageerde, en met name welke strategie de Middelburgse Commercie Compagnie (MCC) koos. Het inkoopbeleid van de MCC is door beschikbare bronnen goed te onderzoeken en buskruit, gemaakt van salpeter, speelde een grote rol in de door de MCC gedreven slavenhandel. Soortgelijk onderzoek zou ook voor tal van andere goederen gedaan kunnen worden. De keus voor salpeter stelt ons echter in staat om de machtsverhouding tussen de VOC en de opkopers te onderzoeken op een terrein waar de VOC geen exclusieve rechten bezat en de opkopers een groot belang hadden bij continuering van de aanvoer.

Dit artikel laat zien dat de markt voor koloniale goederen in Zeeland in handen was van een heel erg kleine groep opkopers. Het beeld dat Kristof Glamann schetste van de achttiende eeuw was van een opkoperslandschap dat niet meer door monopolisten gedomineerd werd. Dit strookt niet met de situatie zoals die uit de Zeeuwse veilingregisters blijkt. Dit leidt nog niet tot een antwoord op Braudels vraag of we hier inderdaad de 'architecten' van het Hollandse economische beleid terugvinden. Die vraag behoort tot het domein van de politieke geschiedenis. Met de schat aan informatie uit de VOC-veilingregisters is het antwoord op deze vraag wel dichterbij gebracht.

⁷ Glamann, *Dutch-Asiatic trade*; Liu Yong, *The Dutch East India Company's tea trade with China, 1757-1781* (proefschrift; Universiteit Leiden 2006).

⁸ Yong, *The Dutch East India Company's tea trade*, 131.



Naast haar rol als tussenpersoon in Azië fungeerde de VOC als toeleverancier van allerlei Aziatische goederen voor de Europese markt. Jan Punt, *Allegorie op de VOC*, 1739.

Rijksmuseum Amsterdam

De veilingen van de VOC

Het in kaart brengen van de markt voor VOC-goederen is op gang gebracht door het onderzoek van Kristof Glamann. Op basis van de verkoop van retourgoederen in Amsterdam tussen 1620 en 1740 schetste

hij het beeld van de lange ontwikkeling van de VOC-handel richting Europa. Uit dat onderzoek is gebleken dat de compagnie zich aanpaste aan de vraag vanuit Europa. De samenstelling van de 'retouren' (goederen die op de retourschepen uit Azië naar de kamersteden kwamen)

wijzigde aanzienlijk tussen 1620 en 1740. De nadruk bij de verkopen verlegde zich in deze periode van specerijen richting textiel. Daarnaast waren thee en koffie in de eerste decennia van de compagnie onbelangrijk, maar steeg hun belang snel toen de markt voor deze producten in Europa zich ontwikkelde.

Door de in- en verkoopprijs van de goederen te onderzoeken heeft Glamann ontdekt dat de monopoliegoederen bijzonder lucratief waren voor de compagnie. Hij laat zien dat de inkoopstrategie van de VOC geleid werd door de winstgevendheid van de producten in Europa. De goederenstromen die ontstonden na de binnenkomst van de retourvloten zijn echter geen onderwerp van onderzoek geweest. De doorverkoop in het Duitse achterland en in de steden van de Republiek is notoir moeilijk te achterhalen. Onderzoek hiernaar kan licht werpen op het handelsnetwerk in Europa en de consumptiecultuur in de Republiek en daarbuiten. Op basis van het succes van de verkopen in Europa bepaalde de VOC de inkoopstrategie in Azië. Hierdoor bestond er een wisselwerking tussen het succes van goederen op de veilingen en de activiteiten van de compagnie in Azië.

De nadruk in dit artikel ligt op het identificeren van de opkopers op de Zeeuwse markt voor VOC-goederen. De Zeeuwse veilingregisters werden in de eerste plaats door de boekhouders gebruikt om de veilingopbrengsten bij te houden en te registreren wie welk kavel gekocht had. De lijsten waren belangrijk om na de veiling de betaling en levering van de kavels, bijvoorbeeld een hoeveelheid thee of zijde, te organiseren. Daarnaast werden de veilinglijsten gebruikt om te bepalen welke goederen in Azië zouden moeten worden ingekocht om de volgende veiling (weer)

tot een succes te maken. De veilinglijsten werden bestudeerd en besproken door de Heren XVII, het hoogste bestuurscollege van de compagnie. De Heren XVII stelden hun eis aan Batavia voor het komende jaar pas na afloop van de veilingen vast, omdat de beslissingen over de aan te voeren producten vanuit Azië werden genomen op basis van voorgaande verkoopprijzen.⁹

Dankzij deze administratie zijn van ieder geveild kavel de gegevens bekend. Het detailniveau van de registers is indrukwekkend. Alle gegevens van iedere verkoop hebben we per kavel ingevoerd in een database. Van ieder kavel is opgenomen om welk product het ging, binnen welke productcategorie het kavel viel, met eventuele specificaties. Daarnaast zijn de maat, het gewicht of bij stukgoederen de aantallen in de kavel opgenomen. De meeste goederen gingen per pond, textiel meestal in pesen (stuks, van het Portugese *peça*). Per kavel zijn ook de opkoper en het bij de veiling geboden bedrag opgenomen. Zo weten we – om een willekeurig voorbeeld te geven – dat Gijsbert van Ippel op 25 november 1776 een kavel van 32.200 pond Javaanse koffie kocht van de Kamer Zeeland van de VOC. Hij had voor dat kavel koffie 1.979 Vlaamse pond geboden. Van Ippel behoorde tijdens deze veiling tot de middenmoot. Op diezelfde veiling kochten de compagnons Securius & Boursen namelijk een kavel van wel 160.717 pond Javaanse koffie. De database die we op basis van deze gegevens gemaakt hebben biedt historici een schat aan gegevens. Voor de gestelde periode, met enige onderbrekingen, komt het aantal kavels waarvan de

⁹ Femme Gaastra, *Bewind en beleid bij de VOC: de financiële en commerciële politiek van de bewindhebbers, 1672-1702* (Zutphen 1989) 24.

gegevens bewaard zijn gebleven op maar liefst 14.450.

Vanwege spellingvarianties in productnamen en namen van opkopers was het nodig om standaardisering in de gegevensverzameling aan te brengen. Daarnaast is voor het hanteerbaar maken van de gegevensreeksen ook een categorisering toegevoegd, zoals een hoofdcategorie textiel, thee, en diverse specerijen. Deze hoofdcategorieën zijn weer verder onderverdeeld. Zo bestaat de categorie peper uit bruine peper, witte peper en ongespecificeerde peper. De geleverde producten zijn verdeeld in 110 hoofdcategorieën en verder onderverdeeld in 292 subcategorieën of specificaties. De database bevat verder informatie over de gebruikte meeteenheid, hoeveelheid en de opkopers. Aangezien in Zeeland het Vlaamse pond de courante munteenheid was, werd er voor de gehele periode door de klerken met het Vlaamse pond gewerkt. Het Vlaamse pond had gedurende de achttiende eeuw een wisselkoers van ongeveer één pond voor zes Hollandse guldens.

De veilingregisters vormen een unieke bron om een ontbrekend deel van de VOC-geschiedenis te reconstrueren. De overzichten van de opbrengsten, ook van de opbrengsten van specifieke producten, zijn door historici al eerder opgemerkt. Wie deze producten kochten, is nog niet eerder in kaart gebracht. De door ons onderzochte lijsten beslaan de periode 1725 tot 1777, al ontbreken er binnen die periode een aantal jaren. Voor de jaren 1749-1754 en 1768-1771 ontbreken de lijsten volledig. Van deze periodes hebben we geen specifieke gegevens van de geveilde goederen en de opkopers. Daarnaast zijn voor de jaren 1748, 1757 en 1777 alleen de veilinglijsten van de (minder belangrijke)

lenteveilingen overgeleverd. Voor het jaar 1772 beschikken we dan weer alleen over de lijsten van de herfstveilingen. In feite zijn er dus volledige gegevens beschikbaar voor 1725-1747, voorjaar 1748, 1756, voorjaar 1757, 1758-1766, najaar 1772, 1773-1776 en voorjaar 1777. Ondanks deze hiaten geven de veilinglijsten een goed beeld van de belangrijkste producten, de belangrijkste opkopers en de algemene ontwikkelingen op de veilingen gedurende een aanzienlijk deel van de achttiende eeuw.

De verkoop van de Aziatische producten vormde een belangrijk deel van de VOC-inkomsten, naast de inkomsten uit de intra-Aziatische handel. De waarde van het Nederlandse deel van de compagnie bestond bovendien voor een belangrijk deel uit de waarde die de retouren vertegenwoordigden. Uit de balans die werd opgemaakt in mei 1700 zien we dat aan de creditzijde de onverkochte retouren voor f 4,7 miljoen te boek stonden. Dat is een aanzienlijk deel van de f 12,4 miljoen die de compagnie op dat moment waard was aan banktegoeden, gebouwen en voorraden gebruiksgoederen. De verkoop van de retouren moest de equipagekosten dekken en aanzetten tot stijgingen in de aandelenkoers van de compagnie. De veiling was niet altijd de vorm geweest waardoor de compagnie haar handelswaar verzilverde. De veilingen werden georganiseerd met de bedoeling om malversaties en voorkeursbehandeling van bepaalde opkopers te voorkomen. Dit systeem werd vanaf 1642 gehanteerd, waarbij private handelaren de vrije hand werd gelaten.¹⁰

Hoe werkte de veiling in de praktijk? In *De Koophandel van Amsterdam* uit 1763

¹⁰ Johannes Gerard Dillen, *Van rijkdom en regenten* ('s-Gravenhage 1970) 122-123.



Bij het binnenzeilen van retourschepen uit Azië zeilden de bewindhebbers van de Kamer de schepen tegemoet om de lading te inspecteren en veilig te stellen. Engel Hogerheyde, *Het binnenzeilen van twee retourschepen van de VOC op de rede van Vlissingen, alsmede een Engelse kotter en een jacht van de VOC, Kamer Middelburg.*

Scheepvaartmuseum Amsterdam

vinden we veel relevante informatie over het functioneren van de VOC-veilingen. Het boek was een gids voor beginnende kooplieden die probeerden wegwijs te worden op de markt van de Republiek. In het boek werd de geschiedenis en de praktijk van verschillende nijverheden, markten, handelsgebieden en organisaties uitvoerig toegelicht. De VOC-veilingen vormden hier een belangrijk onderdeel van. Er vonden twee veilingen per jaar plaats, beide rond de terugkomst van de twee retourvloten met schepen uit Batavia en van Ceylon.¹¹ In het voorjaar was

¹¹ Isaac Le Long, *De koophandel van Amsterdam, naar alle gewesten des werelds. Bestaande, in een verhandeling, van de waaren en koopmanschappen, die*

er de minder belangrijke lenteveiling, die meestal in april werd georganiseerd, en in het najaar de omvangrijkere herfstveiling, die meestal tussen eind oktober en medio november werden gehouden.¹² Zoals was vastgelegd in het octrooi van de VOC werden de goederen eerlijk over de kamers verdeeld, volgens dezelfde rato waarmee de organisatie zelf was verdeeld: de helft ging naar Amsterdam, een kwart naar

men daar heenen sendt en wederom ontfangt: benevens vergelykingen der munten, maaten en gewigten, en op wat wyse men over en weër wisselt (Amsterdam 1763) 29.

¹² In Zeeland waren er, in de door ons onderzochte jaren, enkele uitzonderingen toen de herfstveilingen begin oktober werd gehouden.

Zeeland en Delft, en Rotterdam, Hoorn en Enkhuizen ontvingen ieder een zestiende. De kamer die dat jaar voorzitter van de VOC was, mocht als eerste de veiling organiseren.¹³ De presiderende kamer kon op deze manier profiteren van eventuele schaarste op de Europese markt voordat alle andere kamers hun goederen op de markt konden brengen.

De voor- en najaarsveiling waren niet gelijk. Sommige producten waren nauwelijks beschikbaar in het voorjaar, voor andere gold dat zij juist in het najaar minder werden geveild. De specerijen werden voornamelijk in het voorjaar verkocht, textiel in het najaar.¹⁴ Het systeem met twee veilingen bevoordeelde vermoedelijk de grote opkopers op de markt. De concentratie van de verkoop betekende dat degenen die genoeg fondsen of kredieten hadden om aanzienlijke bedragen te betalen meer kans hadden om hun slag te slaan dan kleinere afnemers die afhankelijk waren van het afzetten van hun producten om weer nieuwe inkopen te kunnen doen. Daar kwam nog bij dat wie direct afrekende 1,5 procent korting kreeg; een aanmoediging dus voor degenen die direct konden betalen.¹⁵ Hoewel het systeem van de veiling een eerlijke kans leek te bieden aan iedereen die zich op de markt wenste te begeven, blijkt uit de gegevens dat het toch niet waarschijnlijk is dat de kleinste koffieverkopers veel kans maakten om hun voorraden bij de veiling aan te vullen.

Over de looptijd van ons onderzoek werden er in Middelburg een enkele keer ook kavels voor de Kamers Amsterdam,

Hoorn en Enkhuizen geveild. Binnen de VOC golden regels voor een gelijke verdeling van specerijen over de kamers, wat wellicht een deel van deze niet-Zeeuwse kavels zou kunnen verklaren. Van de Kamer Hoorn werden in 1739 en 1744 goederen in Middelburg geveild en ook van de Kamer Enkhuizen werden in dat laatste jaar goederen in Zeeland ter veiling gebracht. De Kamer Amsterdam bracht in de jaren 1727, 1738-1748, 1759, 1763, 1773 een deel van haar producten ter veiling in Middelburg. De verdeling van de jaartallen doet vermoeden dat op momenten dat transport gevaarlijk was door internationale conflicten, men kon besluiten de goederen niet naar de betreffende kamer te varen, maar direct bij aankomst te veilen. Vanaf de jaren 1750 werd er ook op naam van particulieren geveild. De namen van deze particulieren, die waarschijnlijk aan boord van de retourschepen werkten, werden niet geregistreerd. De gegevens van de kavels van particulieren en de diverse kamers zijn echter wel opgenomen in de database om de gegevensreeks compleet te maken. Uitgangspunt zijn immers de opkopers van de goederen. Deze niet-Zeeuwse kavels maakten slechts 3 procent van de gehele veilingopbrengst uit.¹⁶

Er stond voor de VOC veel op het spel bij de veilingen en men hoopte er op dat de kavels werden gekocht en het liefst direct afgerekend. De wens tot een snelle en volledige verkoop van de goederen lijkt er voor te hebben gezorgd dat men grote kapitaalkrachtige inkopers prefereerde boven het verdelen van de goederen in kleine kavels voor een veelvoud aan kleine

¹³ Le Long, *De koophandel van Amsterdam*, 29.

¹⁴ *Ibidem*, 32.

¹⁵ *Ibidem*, 29.

¹⁶ De niet-Zeeuwse kavels leverden 706.390 Vlaamse pond op, op een totaal van 26,8 miljoen.

opkopers. Om de verkoop tot een succes te maken moest de markt op de hoogte zijn van de beschikbaar komende goederen en de fondsen die nodig waren om de aankopen mee te bekostigen. Om de veilingen bekend te maken werden er aankondigingen van de veiling in kranten geplaatst en werden er aanplakbiljetten verspreid en veilingcatalogi opgesteld. Drie of vier dagen voorafgaand aan de veiling werden de goederen in het compagniepakhuis in genummerde kavels bij elkaar gelegd en konden tussenhandelaren en agenten de producten inspecteren.¹⁷ De beschrijving van het textiel stond in zogenaamde facturen, gedrukte boeken van 150 à 200 bladzijdes. In deze boekwerkjes stond ieder kavel apart vermeld, met de prijs die de VOC voor de kavels betaald had.¹⁸ De facturen waren voor *f*10 te koop.

Hoewel de grote opkopers domineerden, blijkt uit beschrijvingen dat de veilingen een behoorlijk spektakel waren en dat naast de opkopers ook 'Makelaars en Beunhasen' naar het Oost-Indisch Huis in een kamerstad kwamen om het geheel gade te slaan en eventueel aantekeningen te maken. Om negen uur in de ochtend kwam men bijeen in een grote zaal met schuinoplopende banken, zodat iedereen de veilingmeester goed kon zien. De veilingmeester zat in het midden aan een lange tafel, samen met VOC-bewindhebbers, een secretaris van de stad en een klerk van de compagnie. Aan de banken rond deze tafel was plaats voor 30 à 40 'Koopers en Makelaars'. Dit waren geliefde plekken dicht bij de veilingmeester.¹⁹ Nadat de veilingmeester met zijn hamer om

stiltte had verzocht, las een afgevaardigde van de Heren XVII de voorwaarden van de veiling voor. Soms werden al tijdens de veiling de gekochte goederen afgehaald bij het pakhuis. Na de veiling werden lijsten met de verkochte goederen en behaalde prijzen gedrukt en via boekhandelaren verspreid.²⁰

De veilingen waren niet alleen interessant voor degenen die kwamen inkopen. Juist ook voor de kleinere spelers was het van belang om te weten wie welke prijs had betaald voor welk kavel. Tijdens de veiling waren makelaars en handelaren aanwezig en noteerden ze 'met potlood of met inkt' de naam van de opkoper en soms ook de prijzen. Hierdoor wisten ze bij wie ze later inkopen konden doen en voor welke prijs de groothandelaar de waren had aangekocht. Deze praktijk werd niet alleen in *De koophandel van Amsterdam* beschreven. In de archieven zijn ook daadwerkelijk facturen aangetroffen met aantekeningen. Zo vonden we een aantal facturen in het archief van de MCC waarin een medewerker of vertegenwoordiger van de MCC potloodaantekeningen had gemaakt. Met deze gegevens ging men in een later stadium inkopen doen om de cargazoenen voor de slavenhandel mee samen te stellen.²¹

Het aantal geveilde kavels per jaar was over de bestudeerde periode vrij constant en schommelde rond het gemiddelde van 344 kavels per jaar binnen een bandbreedte van 273 kavels in 1742 en 512 in 1744. De uitschieters boven de 400 kavels werden bijna altijd veroorzaakt doordat op de Zeeuwse veilingen

17 Le Long, *De koophandel van Amsterdam*, 32-33.

18 Ibidem, 33.

19 Ibidem, 35.

20 Ibidem, 87.

21 Zeeuws Archief (ZA), Middelburgse Commerciale Compagnie (MCC), toegang 20 inv.nr. 1746-1748.



De VOC had een grote rol in de economie van Zeeland in de vroegmoderne tijd. Jan Arends, *Gezicht op de Oost-Indische Werf te Middelburg, 1778*.

Rijksmuseum Amsterdam

ook kavels voor andere kamers werden geveild of grote aantallen particuliere kavels ter veiling werden aangeboden. In de jaren dat particuliere kavels werden geveild, waren dit er gemiddeld 65. Deze kavels waren kleiner en minder waard dan de kavels van de compagnie. De prijs die de particuliere kavels opbrachten was gemiddeld 463 Vlaamse pond. De compagniekavels van de Kamer Zeeland werden gemiddeld voor 2.158 Vlaamse pond verkocht. Het overgrote deel van de verkopen betrof kavels van de Kamer

Zeeland. De veilingen van de jaren waarvoor we gegevens hebben brachten totaal 26.802.090 op, daarvan was 26.095.700 Vlaamse pond voor de Kamer Zeeland, 552.771 Vlaamse pond voor particulieren en het resterende voor de andere kamers. Hierbij moet worden aangetekend dat in deze gegevens niet de inkoopkosten en onkosten zijn meegewogen en dat deze cijfers alleen iets zeggen over de omvang en niets zeggen over de winst die bij de veilingen door de compagnie werd geboekt.

De veilingopbrengst fluctueerde in de jaren 1725 tot 1747 (de eerste complete reeks van veilingen die we hebben onderzocht) tussen de 800.000 en 400.000 Vlaamse pond en kwam gemiddeld op 581.080 Vlaamse pond. Er is voor deze periode een dalende trend in de opbrengsten waar te nemen. De gemiddelde opbrengst per kavel lag in deze periode op 1.651 Vlaamse pond. De dalende lijn in de opbrengst per veiling keerde in de jaren vijftig en zestig. De opbrengst steeg van 1755 tot 1762 van 609.944 tot bijna een miljoen Vlaamse pond per veiling. In 1765 en 1766 ging de veilingopbrengst krap over een miljoen Vlaamse pond heen. Gedurende deze periode was er ook een lichte stijging te zien in de opbrengst per kavel: de opbrengst van 1.773 Vlaamse pond per kavel in 1755 was in 1766 anderhalf keer gestegen tot 2697 Vlaamse pond. Ook als de stijging veroorzaakt zou worden door inflatie, wat we niet hebben onderzocht, blijkt nog altijd dat de trend was dat de opbrengst van de veilingen sneller steeg dan de opbrengst per kavel.

Producten

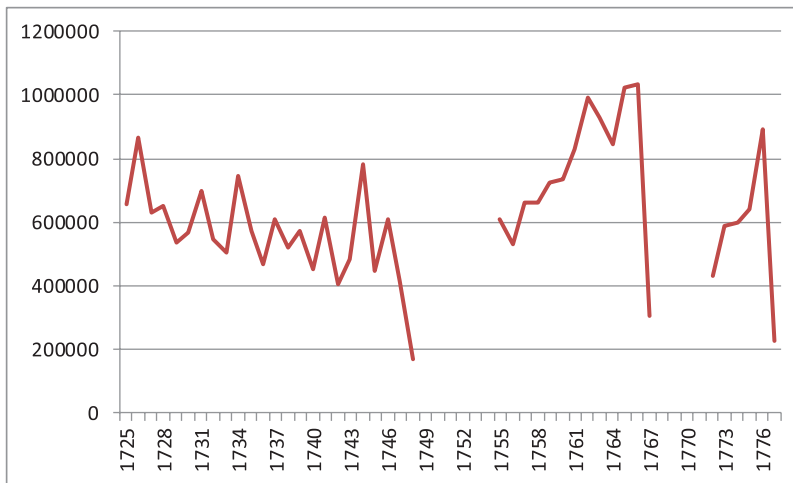
De veilinggegevens geven een goed beeld van het aandeel dat verschillende producten in de omzet van de compagnie hadden. De kavels die ter veiling werden aangeboden, bestonden vrijwel altijd uit een enkele productcategorie; het aantal kavels dat bestond uit 'diversen' of onge-specificeerde 'aangehouden goederen' is verwaarloosbaar. De top 5 van belangrijkste producten die op de veiling werden aangeboden, waren textiel, thee, peper, kaneel en koffie. Textiel en specerijen vormden de grootste categorieën in de

opbrengst van de VOC-veilingen in Zeeland. Op de Zeeuwse veilingen werd een belangrijk deel van de veilingopbrengst gevormd door de peperopbrengst (14 procent), gevolgd door kaneel (11 procent). Samen maakte deze top 5 ruim 84 procent van de veilingopbrengst uit. De veilingen laten ook de prijzen en toevoer van tal van andere, kleinere productcategorieën zien, van rotanstokken tot diamant en kaurischelpen.

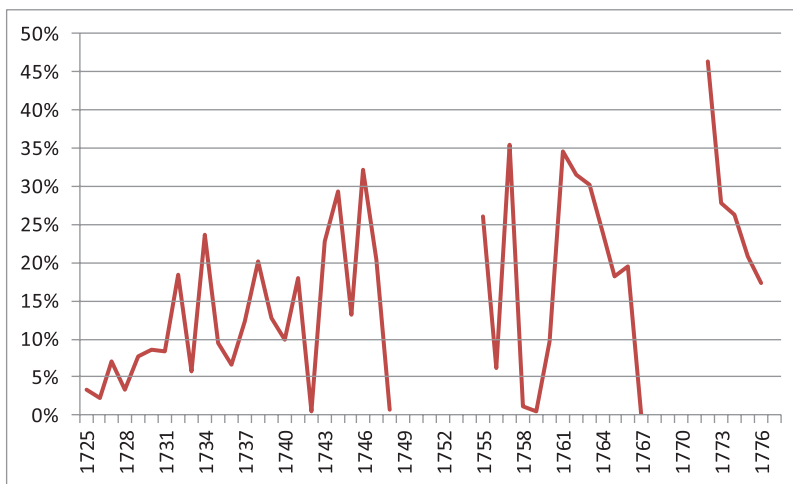
Textiel maakte dertig procent van de veilingopbrengst uit. Daarbij moet wel gezegd worden dat de winstmarge op textiel lager lag dan op de monopoliegoederen. De textiel die ter veiling werd gebracht, bestond voor 77 procent uit lijnwaden (lijwaten) van katoen of vlas. Zijde vormde de tweede grootste categorie en vervolgens een veelheid aan verschillende soorten kleding, tapijten en garen. Uit het eerdere onderzoek van Glamann weten we dat het aandeel textiel groeide vanaf de late jaren 1660 tot de late jaren 1730.²² Als percentage van de veilingopbrengst zette vanaf het midden van de jaren 1720 een daling in die in de jaren 1750 gekeerd is. Het exacte moment van die kerende trend is door het ontbreken van gegevens onduidelijk. De toenemende vraag naar textiel vanuit de Zeeuwse slavenhandel zou deze groei deels kunnen verklaren. Vanaf de jaren 1660 werden thee en koffie (ook *coffij* en *cauwa*) door de VOC geïntroduceerd als belangrijke handelsgoederen.²³ De stijging van theehandel zette door in de achttiende eeuw. Koffie uit Azië kreeg vanaf de jaren 1720 echter concurrentie van de toenemende koffieproductie in het Atlantische

²² Glamann, *Dutch-Asiatic trade*, 14-15, 132-151.

²³ Femme S. Gaastra, *De geschiedenis van de VOC* (Zutphen 2002) 134.



Grafiek 1 Totale jaarlijkse opbrengst van de veilingen van de VOC Kamer Zeeland in Vlaamse pond, 1725-1777



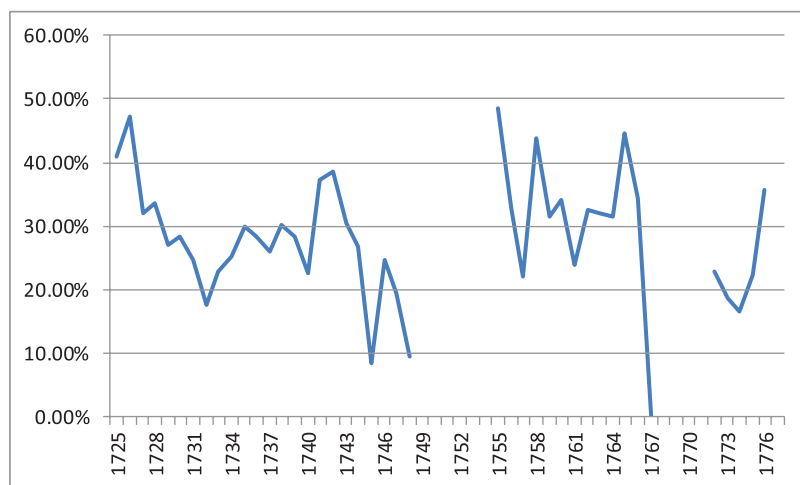
Grafiek 2 Thee als percentage van de veilingopbrengst van de VOC in Zeeland, 1725-1777

gebied, waaronder Suriname en later ook de Franse koloniën. Specerijen bleven in de achttiende eeuw op de Zeeuwse VOC-veilingen toch nog altijd zo'n 35 procent van de opbrengst uitmaken.

We tasten nog in het duister wat betreft de precieze doorvoer van goederen via Middelburg naar het Europese achterland. We twijfelen er niet aan dat de

grootschalige aanvoer van VOC-goederen een rol speelde in het internationale handelsnetwerk van de Zeeuwen en in de achttiende-eeuwse consumentenrevolutie.²⁴ Voor de Republiek in haar geheel is

²⁴ Zie bijvoorbeeld Chris Nierstrasz, *Rivalry for trade in tea and textiles: The English and Dutch East India companies, 1700-1800* (Houndmills 2015) 3-9.



Grafiek 3 Textiel als percentage van de veilingopbrengst van de VOC in Zeeland, 1725-1777

reeds vastgesteld dat een aanzienlijk deel van de thee opnieuw werd geëxporteerd naar gebieden zoals Maas en Rijn, Oost-Friesland, Pruisen en delen van Rusland. Groot-Brittannië werd in de achttiende eeuw de grootste afnemer van Nederlandse thee. De Britse *East India Company* verscheeptte niet voldoende thee vanuit Azië om de thuismarkt en de trans-Atlantische markt te bedienen, waardoor men op de Britse en Noord-Amerikaanse markt ging zoeken naar alternatieve aanvoerroutes. Thee was via de officiële kanalen zwaar met invoerrechten belast – in veel gevallen 80 procent, maar in sommige gevallen zelfs 100 procent. Smokkel was hierdoor erg lucratief, en Nederlandse handelaren maakten hiervan goed gebruik.²⁵

Opkopers

Voor de bestudeerde periode hebben we 817 opkopers kunnen identificeren. Het

gaat hierbij niet om 817 verschillende individuen. Sommige personen opereerden in wisselende compagnieschappen of enkel in compagnieschappen bestaande uit meerdere individuen. Uitgangspunt bij de veilingen zijn de opkopers van de kavels, ongeacht of dit een particulier was, een instelling zoals de admiraliteit, of een compagnieschap. We tellen ieder compagnieschap en instelling daarom als een enkele opkoper.

Heel veel opkopers hebben slechts een enkele keer wat gekocht bij de veiling. De top 10 van opkopers was verantwoordelijk voor 70 procent van de veilingopbrengst of 18.860.678 Vlaamse pond. De overige 807 opkopers waren verantwoordelijk voor de overige 30 procent. In zijn onderzoek naar de opkopers van VOC-goederen stelde Glamann dat de zeventiende eeuw gekenmerkt werd door monopolistische opkopers.²⁶ In de achttiende eeuw werd het beeld volgens hem diffuus en verdwenen de grote spelers uit beeld. Uit onze

²⁵ Yong, *The Dutch East India Company's tea trade*, 141-142.

²⁶ Glamann, *Dutch-Asiatic trade*.

bevindingen blijkt echter dat in Zeeland een kleine groep opkopers de markt bleef domineren. Dankzij de details in de veilingregisters weten we niet alleen welke hoeveelheden er van goederen verkocht werden en voor welke prijs, maar ook aan wie. De groep van grote opkopers was niet alleen klein, maar laat ook een grote continuïteit zien gedurende de periode van meer dan een halve eeuw die de dataset beslaat. In tabel 1 staat de top 10 van grootste opkopers, individueel of in compagnieschap met anderen, die goederen opkochten bij de Zeeuwse veiling van de VOC.

Gedurende de door ons bestudeerde periode zien we de ontwikkeling van de

Tabel 1 Top 10 grote opkopers en hun aandeel in de totale veilingopbrengsten van de VOC in Zeeland, 1725-1777

Naam	
Ribaut & Zoon	14,3%
Ribaut	10,7%
Boursse, de Superville en Smit	10,1%
Boursse en Grimalla	8,5%
Boudaan en van den Bosch	7,1%
Beukelaar	6,8%
Boursse en Swarte	4,0%
Huijen	3,3%
Securius	3,1%
Boudaan	2,4%

verhouding tussen de compagnieschappen duidelijk in beeld komen. Zo eindigde de rol van Ribaut op de veilingen toen Ribaut & Zoon begon. Eenzelfde opvolging zien we bij Boursse en Grimalla die werden opgevolgd door Boursse en Swarte, die weer werden opgevolgd door Boursse, Superville en Smit. Boudaan opereerde lange tijd alleen op de veilingen totdat hij als Boudaan en Van de Bosch verderging. Door opvolgers op de veilingen in de bijgevoegde grafiek verschillende gelijke

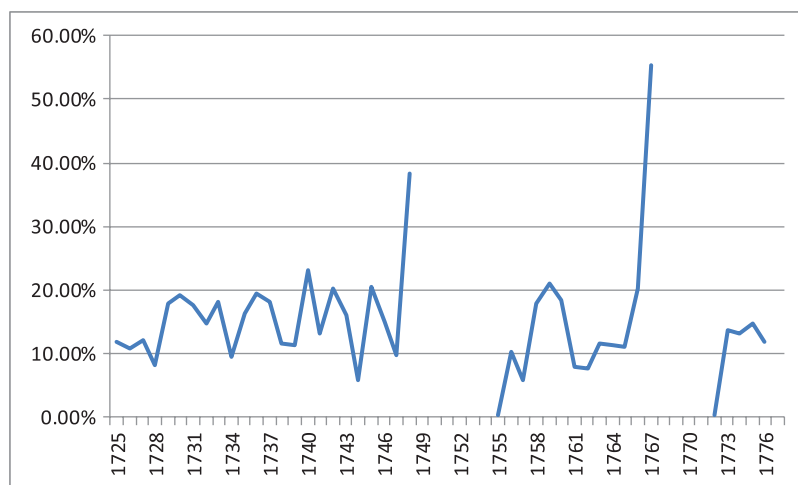
arceringen te geven komt deze opvolging goed in beeld. Deze grote spelers opereerden langdurig op de Zeeuwse markt voor VOC-goederen. Het aandeel dat werd opgekocht door mensen buiten de top 10 schommelde lange tijd tussen de 20 en 30 procent. Vanaf de late jaren veertig en met name in de jaren vijftig steeg dit vaker boven de 30 en soms zelfs 40 procent uit.

De opkopers die zelfs binnen de top 10 van grote opkopers direct opvallen zijn Ribaut en Ribaut & Zoon, die samengenomen maar liefst 25 procent van de veilingopbrengst voor hun rekening namen. Het geslacht Ribaut, waarvan tot 1754 Casparus Ribaut de belangrijkste tegenwoordiger was, was sterk geïntegreerd in de Engelse gemeenschappen in Middelburg en Rotterdam.²⁷ Casparus Ribaut vervulde van 1714 tot 1726 meermaals de ambten van diaken en ouderling binnen de Engelse Gemeente te Middelburg.²⁸ Enkele jaren later sloot hij zich echter aan bij de Nederlands-Hervormde kerk, waar hij opnieuw de rol van ouderling vervulde.²⁹ Casparus bekleedde in het wereldlijk bestuur geen belangrijke functies. Zijn oriëntatie lag vooral op economische

27 De trouwakte van Casparus Ribaut en zijn vrouw Judith Moore noteert 'Casparus Ribaut brother of Rotterdam with Judith Moore daughter of Sandwich.' Irene Storm van Leeuwen-van der Horst, *Reislustige Zeeuwse Regenten: De reis van Isaac en Paul Hurgronje, Paulus Ribaut en Johan Steengracht naar Londen in 1769* (Hilversum 2017) 26-27.

28 *Naamlyst der predikanten, ouderlingen en diakenen die de Engelsche Gereformeerde Gemeente te Middelburg bediend hebben sedert hare oprichting in den jare 1623, tot op den tegenwoordigen tyd, benevens enige byzonderheden die gemeente betreffende* (Middelburg 1770) 41, 43-45.

29 Frederick Nagtglas, *De algemeene kerkeraad der nederduitsch-hervormde gemeente te Middelburg van 1574-1860* (1860) 89.



Grafiek 4 Peper als percentage van de veilingopbrengst van de VOC in Zeeland, 1725-1777

activiteiten. Naast zijn positie binnen het kerkbestuur, was Ribaut vanaf de oprichting in 1720 tot 1754 directeur van de Middelburgse Commerciale Compagnie. Daarnaast was hij van 1735 tot 1741 commissaris van de Assurantiekamer.³⁰ Aanvankelijk was zijn firma Casparus Ribaut & Zoon actief in de smokkelhandel naar West-Afrika, waarbij deze nauw samenwerkte met partners in Engeland en Rotterdam.³¹ Vermoedelijke breidde Ribaut zijn handelsimperium gestaag uit gedurende zijn leven. Hij leverde grote hoeveelheden VOC-producten aan de MCC.

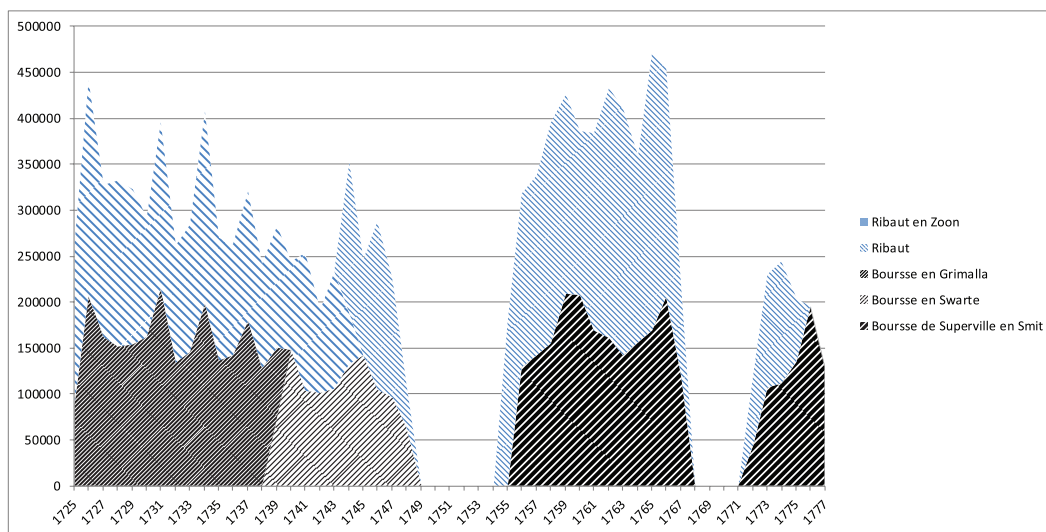
Nadat Casparus Ribaut in 1754 was overleden, bleef de naam van de compagnie onveranderd. Wie hem opvolgde, is onzeker; waarschijnlijk bleef zijn zoon

Paulus Ribaut nauw betrokken bij de compagnie. Paulus Ribaut had veel sociale contacten binnen de bestuurlijke elite. Hij maakte in 1769 een rondreis door Zuidwest-Engeland samen met drie andere Zeeuwse regenten. Onder zijn reisgenoten in 1769 vinden we Johan Steengracht, die zetelde in de raad van Veere, en de Vlissingse broers Isaac en Paul Hurgronje. Leden van zowel de familie Steengracht alsook Hurgronje waren hoofdparticipanten bij de VOC. Jacob Hurgronje diende van 1734 tot 1759 als bewindhebber van de compagnie. De economische rol van Paulus Ribaut als grote opkoper van VOC-goederen ging hand in hand met nauwe persoonlijke banden met vooraanstaande bestuurders van de VOC.

Paulus Ribaut volgde zijn vader op. Al van jongs af aan moet hij betrokken zijn geweest bij de firma van zijn vader, waarvan hij in 1743 officieel participant werd. In 1740 was hij kortstondig directeur van de Middelburgse Assurantie Compagnie. Daarnaast vervulde hij van 1745 tot 1747 de functie van opperboekhouder van de MCC. Het is niet onwaarschijnlijk dat Casparus

30 Harold Damme, 'Prosopografische analyse van directeuren-commissarissen en hoofdparticipanten van de Middelburgse Commerciale Compagnie, 1720-1755' (masterscriptie Universiteit Gent 2009) 101.

31 Ruud Paesie, *Lorrendrayen op Afrika. De illegale goederen- en slavenhandel op West-Afrika tijdens het achttiende-eeuwse handelsmonopolie van de West-Indische Compagnie, 1700-1734* (proefschrift; Universiteit Leiden 2008) 184.



Grafiek 5 Opvolging van grote opkopers bij VOC-veilingen, 1725-1777

Ribaut betrokken was bij de aanstelling van zijn zoon binnen deze organisaties.³² De familie Ribaut lijkt aanzienlijk te zijn gestegen op de maatschappelijke ladder.³³ Aan de voorspoed van Paulus Ribaut kwam echter in de jaren zeventig een einde. In 1775 werd hij failliet verklaard en gedwongen zijn buitenplaats Hoogduin publiekelijk te verkopen. Niet veel later vertrok hij naar Aardenburg in Zeeuws-Vlaanderen, waarschijnlijk om de schande die over hem werd gesproken te ontwijken.³⁴ Ook op de veilingen van de VOC komt Ribaut na 1774 niet meer voor.

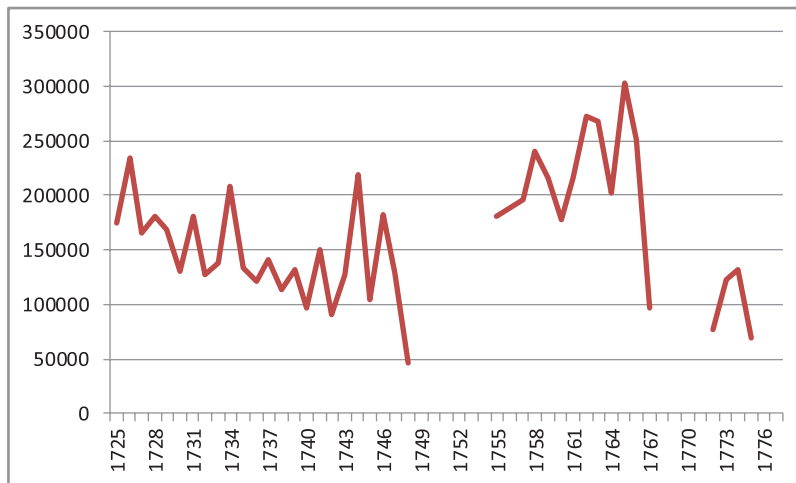
De besteding van Ribaut en Ribaut & Zoon op de Zeeuwse veilingen van de VOC liep parallel aan de algehele opbrengst van de veilingen. De dalende trend in de periode 1725-1742 keerde in de jaren veertig en vijftig. Het portfolio van veranderde aanzienlijk na de dood van Casparus Ribaut. Het aandeel textiel in Paulus' aankopen was met name in de jaren vijftig en zestig bijzonder hoog. Gezien het belang van textiel voor de slavenhandel is een relatie tussen de inkopen van Ribaut & Zoon en de groei van de slavenhandel aannemelijk.

Na Ribaut was de familie Boursse de grootste opkoper bij de VOC-veilingen. Anders dan de voortijdig afgebroken deelname van de Ribauts was Boursse over de gehele periode van 1725 tot 1777 actief op de veilingen. Met drie opeenvolgende compagnieschappen, eerst met Grimalla, vervolgens met Swarte, en daarna met De Superville en Smit, kocht de familie

32 In 1750 trad Paulus Ribaut in het huwelijk met de Middelburgse Margareta Jacoba Huyge, de dochter van de vermogende koopman Johan Huyge en dichteres Anna Maria Vicentius. In de daaropvolgende jaren kocht dit paar verschillende buitenplaatsen en stadshuizen aan. Leeuwen-van der Horst, *Reislustige Zeeuwse regenten*, 26-27.

33 *Maandelijkse Nederlandsche Mercurius*, deel 13 (1774) 131.

34 Leeuwen-van der Horst, *Reislustige Zeeuwse regenten*, 28-30.



Grafiek 6 Besteding van Ribaut en Ribaut & Zoon op de veilingen van de VOC in Zeeland in Vlaamse pond, 1725-1777

Boursse een aanzienlijk deel van de kavels die ter veiling werden aangeboden. De familie Boursse was een van oorsprong Frans-Waals geslacht dat zich aan het einde van de zestiende eeuw en begin van de zeventiende eeuw in Middelburg en Amsterdam vestigde.³⁵ Deze familie behoorde niet tot de absolute top van het Middelburgse patriciaat, maar had wel degelijk goede connecties met leden van het stadsbestuur en andere belangrijke politieke organen.³⁶

Tot circa 1750 was Hendrik Boursse de belangrijkste deelhebber in de compagnieschappen Boursse en Grimalla,

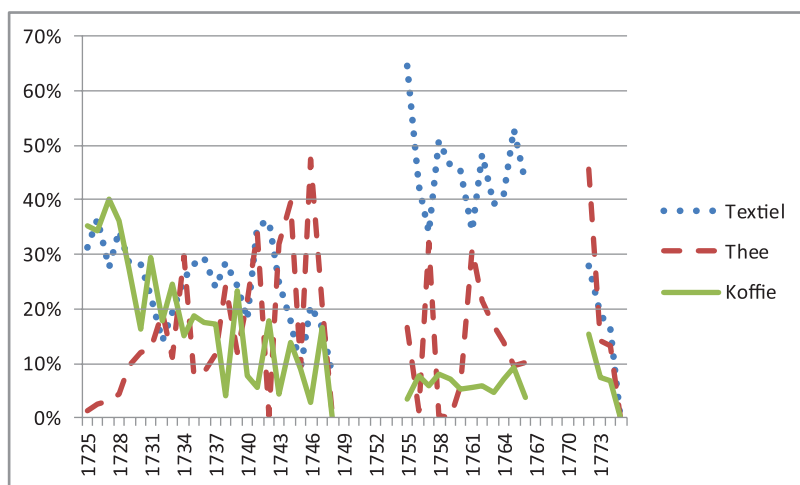
en Boursse en Swarte. Net zoals Thomas Boursse, zeer waarschijnlijk zijn vader, vervulde Hendrik Boursse verschillende lucratieve ambtelijke functies, die hij ook voor commerciële doeleinden inzette. Zo was Boursse van 1724 tot 1751 directeur van de MCC, een taak die hij van 1729 tot 1741 combineerde met zijn directeurschap van de Levantse Handelsmaatschappij en commissariaat van de Assurantiekamer. Evenals Ribaut leverde hij grote hoeveelheden VOC-producten aan de MCC. Hendrik Boursse bekleedde weinig publieke functies. Hij was in 1721 kapitein van het regiment Blauwe Vaandels en van 1729 tot 1741 regent van het gasthuis, maar daar bleef het bij. Als sterfdatum van Boursse vermeldt Harold Damme het jaar 1770.³⁷

De belangrijkste opkopers waren zeer zeker actief op de internationale markt, hetzij direct dan wel via tussenpersonen. Van 1713 tot 1727 onderhield Hendrik Boursse nauwe contacten met de

35 De stamvader van de Middelburgse tak was Jean Boursse, die aanvankelijk in Valenciennes woonde. F.G. Waller, 'De familie van de schilders Boursse en de Nise', *De Nederlandsche Leeuw: tijdschrift van het Koninklijk Nederlandsch Genootschap voor Geslacht- en Wapenkunde* 50 (1932) 237-243.

36 De familie was verwagerd met de regentenfamilie de Kuyser (Keyser). Anna Boursse was gehuwd met Hermanus de Kuyser, die van 1727 tot 1756 als raadsman zetelde in de Raad van Vlaanderen. Zijn vader Jacobus de Kuyser vervulde van 1704 tot 1716 vier keer de rol van burgemeester.

37 Damme, 'Prosopografische analyse', 72, 103, 119,



Grafiek 7 Aandeel van textiel, thee en koffie in het portfolio van Ribaut en Ribaut & Zoon

Amsterdamse handelaar David Leeuw, die via de havenstad Archangel handelde op Rusland. Vanuit Middelburg leverde Boursse vooral koffie, textiel en een divers palet aan specerijen aan Leeuw, vaak in ruil voor Moskovische matten. Gedurende enkele jaren leverde ook Casparus Ribaut aan Leeuw. Het ging dan vooral om zijde en andere Aziatische goederen zoals kaneel.³⁸ Door de nabijheid van steden als Antwerpen, Brugge en Gent was waarschijnlijk ook de doorvoer naar de Zuidelijke Nederlanden belangrijk voor de Zeeuwse opkopers. Ann Coenen stelt dat de Republiek, samen met Groot-Brittannië, de belangrijkste leverancier vormde van thee, specerijen en verfstoffen aan de Oostenrijkse Nederlanden. Het relatieve belang van de Kamer Zeeland ten opzichte van andere kamers in deze theeleveranties kan echter niet worden vastgesteld.³⁹

³⁸ Stadsarchief Amsterdam (SAA) Archief van de familie Brants en aanverwante families, toegang 88, inv. nr. 902.

Het is waarschijnlijk dat een aanzienlijk deel van de producten die ter veiling werden gebracht bestemd was voor de binnenlandse markt. De grootopkopers Paulus Securius en Jan Beukelaar uit Middelburg verkochten bijvoorbeeld garen en zijde aan de broers Jan en Pieter Bischoff te Rotterdam, die samen een band- en garenwinkel hadden te Rotterdam. Tevens spindden zij een deel van de garens in de eigen werkplaats en verkochten deze door aan vooral Haarlemse handelaren.⁴⁰

Het verhandelen van slaafgemaakte Afrikanen was een andere belangrijke economische activiteit in Zeeland. De leveranties aan de MCC door de grote opkopers suggereren al een belangrijke relatie tussen de VOC en de Zeeuwse slavenhandelaren. Voor het drijven van deze handel waren slavenhandelaren afhankelijk van

³⁹ Ann Coenen, *Carriers of growth?: International trade and economic development in the Austrian Netherlands* (Leiden 2014) 179.

⁴⁰ Epe Wiersum, 'Jan Bisschop', *Rotterdams Jaarboekje* (1910) 50-74, aldaar 55.

de wensen van Afrikaanse tussenhandelaren die een veranderlijke wens voor kwalitatief hoogstaande eindproducten en halffabricaten hadden. Kaurischelpen waren een belangrijk ruilmiddel in de slavenhandel en de gegevens over de veilingen van deze schelpen geven een goed beeld van de relatie tussen de VOC-veiling en slavenhandelaren. De schelpen maakten 0,6 procent van de veilingopbrengst uit en kenden een vijftigtal verschillende opkopers. De aanvoer van zijde en andere producten als salpeter en lijwaden door de VOC vormde een cruciale schakel in het mondiale handelsnetwerk van de Zeeuwen. In een vergadering van de MCC, de grootste Zeeuwse slavenhandelonderneming, werden de VOC-veilingen ter sprake gebracht. De directeurs van de MCC stelden onomwonden dat 'in de aanstaande verkoopinge bij d'Oostindische Compagnie alhier eenige artickelen van stuk goederen zullen opgeveijlt worden' die de MCC 'volstreckt noodig heeft voor het cargazoen van haar scheepen.'⁴¹ Naast de MCC waren er ook andere slavenhandelaren actief in Zeeland. De slavenhandelaar Swart en Zoon, na de WIC en de MCC de grootste Nederlandse slavenhandelaar, kocht vooral textiel, thee en kaurischelpen. Ook de West-Indische Compagnie was actief op de Zeeuwse veilingen, waar ze textiel en kaurischelpen inkochten voor de slavenhandel.

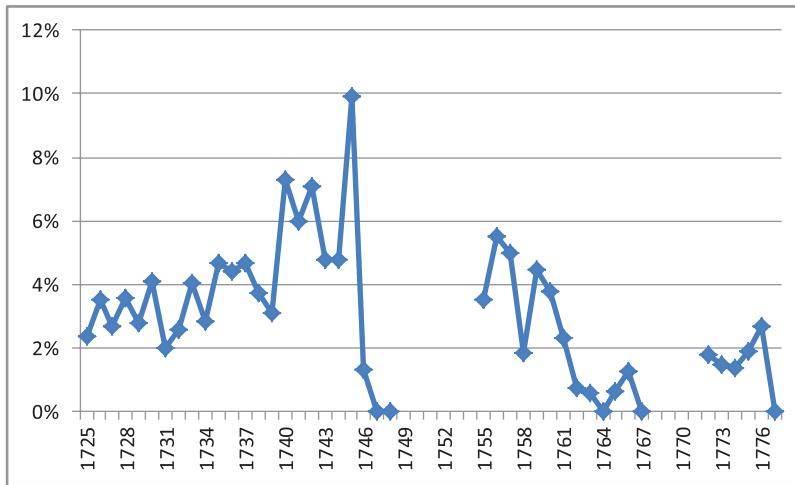
De MCC en de andere slavenhandelaren waren niet altijd in staat om zelf rechtstreeks bij de veiling op te kopen en werden zo afhankelijk van grote opkopers om de noodzakelijke ruilgoederen geleverd te krijgen. De grote opkopers bij de

VOC-veilingen waren geen buitenstaanders in Zeeland. Hoewel ze niet tot de bestuurlijke top behoorden, waren ze wel hun leven lang in Zeeland gevestigd. De doorverkoop van de ruilgoederen, ongeacht of dit naar lokale ondernemingen als de MCC ging of naar partijen in het buitenland, was in Zeeuwse handen.

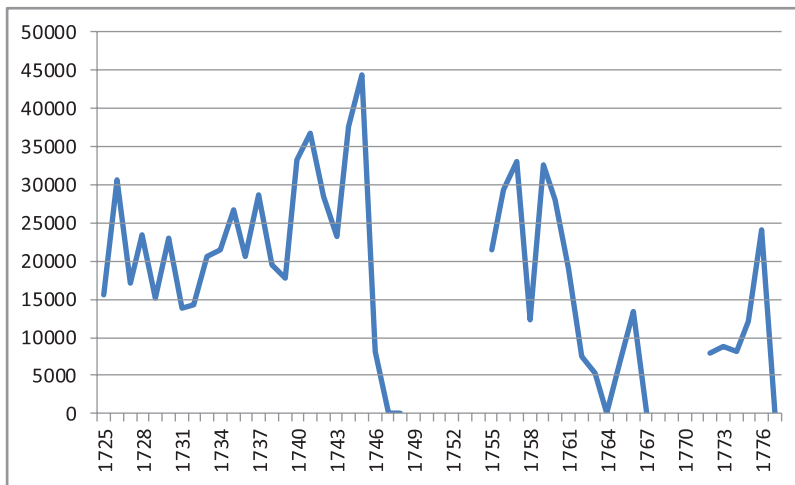
De machtsverhouding tussen opkopers en de VOC

Hoewel we in dit artikel geen antwoord kunnen geven op de vraag hoe groot de invloed van de opkopers op het beleid van de VOC en van de Republiek was, kunnen we wel iets zeggen over de machtsverhouding tussen de compagnie en de opkopers. We bepalen dit door de mate van afhankelijkheid tussen beide partijen in beeld te brengen. Daarbij houden we er uiteraard rekening mee dat de opkopers geen blok vormden, maar onderling concurreerden. De veiling diende deze concurrentie in het voordeel van de compagnie te laten uitvallen. De vraag die daarom voorligt is of de opkopers zelf volledig afhankelijk waren van de compagnie of dat zij andere kanalen hadden om de goederen te betrekken. Dat de grote opkopers Zeeuws waren zou de suggestie kunnen wekken dat ze afhankelijk waren van de VOC. Ze waren naar alle waarschijnlijkheid minder grote spelers dan de Amsterdamse handelshuizen. Het is echter maar de vraag hoe belangrijk de compagnie was in de ogen van de grote opkopers. Konden ze snel schakelen als er problemen ontstonden met de leverancier van bepaalde goederen? Met andere woorden, was de compagnie 'vervangbaar'?

⁴¹ ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 20, folio 132.



Grafiek 8 Salpeter als percentage van de totale veilingopbrengst, 1725-1777



Grafiek 9 Opbrengst geveilde salpeter bij de Kamer Zeeland van de VOC in Vlaamse pond, 1725-1777

Om te zien in hoeverre problemen met de VOC-leveranties moeilijkheden opleverden voor de opkopers kijken we in detail naar de aanvoer van salpeter. Salpeter is het hoofdbestanddeel van buskruit. Met de val van Bengalen op 23 juni 1757 droogde de leverantie van deze strategische grondstof voor enkele jaren op. Om te zien of dit voor problemen zorgde in

de beschikbaarheid van buskruit kijken we naar het inkoopbeleid van de MCC. De MCC was in deze periode een van de grootste economische spelers van Middelburg en deze compagnie hield zich in deze periode hoofdzakelijk, maar zeker niet exclusief, met slavenhandel bezig. Buskruit vormde een belangrijk deel van de ruilgoederen die door Afrikaanse

slavenhandelaren werden gevraagd in ruil voor gevangenen. De val van Bengalen betekende een crisis voor de leveranciers aan de MCC.

Salpeter was een belangrijk product op de VOC-veilingen, en het belang van salpeter voor de begroting van de compagnie nam in de achttiende eeuw toe. De jaren twintig, dertig en veertig laten een opwaartse trend zien in het opbrengstpercentage van salpeter. In 1725 maakte salpeter nog 2,4 procent van de veilingopbrengst uit, in 1740 en 1742 schoot dit over de 7 procent, met nog een uitzonderlijke uitschieter van bijna 10 procent in 1745. Daarna valt er echter een gat in de gegevensreeks. Door de grote dreiging die er in 1747 uitging van de Franse aanval op de Oostenrijkse Nederlanden ontstond er in de Republiek een politieke crisis. Onder andere in de provincies waar de VOC haar basis had, kwam er een einde aan het stadhoudersloze tijdperk. De nu aangestelde Willem IV had ook de leiding over de verdediging van de Unie en vroeg de VOC om de ladingen salpeter niet ter veiling te brengen, maar de 1,5 miljoen pond direct aan de staat te leveren voor f1,2 miljoen.⁴² Na deze hiaat in de veiling vallen tijdelijk alle veilinggegevens weg door het ontbreken van de veilingregisters. Na deze onderbreking is salpeter echter onveranderd belangrijk voor de veilingopbrengsten van de compagnie, al is er in de late jaren vijftig en vroege jaren zestig wel een duidelijke dalende trend te zien.

Oorspronkelijk was de MCC opgericht als handelsonderneming op Europa. De WIC had tot 1730 een exclusief recht op

de handel met Afrika en de slavenhandel. Door Zeeuwse ondernemers werden deze twee exclusieve rechten van de WIC met voeten getreden. Al in 1723 namen enkele directeuren het besluit om een reis naar Afrika uit te reden, hoewel deze tocht alleen in de geheime notulen werd opgetekend. Ruud Paesie stelde vast dat het gehele college van directeuren in 1720, op Van Citters na, een verleden had in de smokkelvaart op West-Afrika. Verder hadden ruim dertig hoofdaandeelhouders belangen in de illegale vaart.⁴³ De persoonlijke handelsportfolio's van de eerste directeuren van de MCC omvatten vaak buskruit-handel. Het politiek machtige drietal, Hermanus Christiaensen, Pieter de la Rue en Hermanus van de Putte, had belangen in de buskruit-handel en -productie. Ze waren onderling verzwagerd en behoorden tot de belangrijkste investeerders in de MCC en waren de drijvende kracht achter de oprichting van de handelscompagnie.⁴⁴ Hun privébelang in de buskruit-productie en -handel hing direct samen met de buskruit-gerelateerde handelsreizen van de MCC, zoals de slavenhandel.⁴⁵ Belangrijke buskruitleveranciers waren MCC-directeuren als Joost van Huyen en Abraham Claudoré, die tevens boekhouders waren van kruitmolens De Eendracht en De Granadier (ook gespeld Grenadier). Vanaf 1755 vervulde hoofdparticipant Pieter Ackermans de rol van kruitleverancier aan de MCC. De MCC-directeuren Joost van Huyen en Abraham Claudoré waren bij de VOC-veilingen regelmatig de grootste opkopers van salpeter en sloegen gedurende hun zittingsperiode bij de MCC

⁴² J.P. de Korte, *The annual accounting in the VOC* (Amsterdam 2000) 7.

⁴³ Paesie, *Lorrendrayen op Africa*, 132.

⁴⁴ Ibidem.

⁴⁵ Verhees-van Meer, *De Zeeuwse kaapvaart*, 41-42.

vrijwel geen enkele verkoop van salpeter over.⁴⁶

Buskruit en slavenhandel zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Hoewel de slavenhandel over het algemeen een kleine handelsactiviteit werd nam de omvang ervan in de achttiende eeuw toe en werd het vooral op het eiland Walcheren een niet te veronachtzamen industrie die veel economische activiteit genereerde.⁴⁷ De slavenhandel van Zeeland kon niet zonder de integratie met de handel met Azië, waar naast tal van ruilgoederen ook salpeter voor buskruit werd ingekocht. Het merendeel van het buskruit op de slavenhalers werd op Walcheren gefabriceerd in een van de vele kruitmolens die vaak in handen van grote opkopers bij de VOC. Zo had Hendrik Boursse een aandeel in de Middelburgse kruitmolen De Eendracht, wat verklaart waarom hij stelselmatig optrad als hoofdafnemer van salpeter op de veilingen van de VOC.⁴⁸ Verder schaften de buskruitfabrikanten Levinus Menschaert en Jacques Grenot in de eerste helft van de achttiende eeuw aanzienlijke hoeveelheden van deze grondstof voor buskruit aan op de VOC-veilingen.⁴⁹ Rond 1770, toen de Walcherse slavenhandel zijn hoogtepunt kende, zien we twee andere kruitmolenbezitters als grootopkopers. De eigenaar van de

Middelburgse kruitmolen Gouden Draak, Abraham Hoornbeek, was toen al geruime tijd actief als opkoper van salpeter. Jan de Zitter, die rond 1765 de Vlissingse Nieuwe Buskruitmolen liet bouwen, schafte daarna vergelijkbare hoeveelheden salpeter aan op de veilingen.⁵⁰

Interessant wordt het op het moment dat de compagnie, door de val van Bengalen, geen salpeter meer kan leveren. Hoe reageerden de afnemers van het product op de plotselinge schaarste? Uit de samenstelling van cargazoenen (handelsgoederen om slaven mee in te kopen) van het slavenschip *Prins Willem de Vijfde* blijkt het voortdurende belang van buskruit voor de MCC. De *Prins Willem de Vijfde* voer twaalfmaal voor de MCC, waarvan elf keer als slavenschip via Afrika naar Nederlandse kolonies in de Caraïben. De zesde tot negende reis beslaan de periode dat de salpeter toevoer door de VOC groeide, vervolgens door de val van Bengalen haperde en zich daarna weer herstelde. Lukte het de toeleveranciers van de MCC om alsnog voldoende buskruit te leveren? Dit zou er op duiden dat de opkopers niet afhankelijk waren van VOC-aanvoer, maar dusdanig grote spelers waren dat ze in korte tijd ook andere bronnen konden mobiliseren.

De zesde reis van de *Prins Willem de Vijfde* naar Angola en Suriname duurde van 20 juni 1759 tot 28 juni 1760. Aan boord waren 1100 vaatjes buskruit van 8 pond à f 4,- per vaatje. Deze 8800 pond kruit stond in de boeken voor f 4400. Van die 1100 vaatjes werden er 1086 'aan slaven vernegotieerd', dus geruild voor slaven.⁵¹ De totale kosten van het cargazoen waren

46 Corrie Reinders Folmer-van Prooijen, *Van goederenhandel naar slavenhandel: De Middelburgse Compagnie, 1720-1755* (Middelburg 2000) 132-133.

47 Gerhard de Kok, 'Cursed capital: the economic impact of the transatlantic slave trade on Walcheren around 1770', *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geschiedenis*, 13.3 (2016) 1-27.

48 Paul van der Heijden, *Buskruit voor de wereldzeen: de opgraving van kruitfabriek De Eendracht in Middelburg* (Hoorn 2010) 32.

49 Paesie, *Lorrendrayen op Africa*, 132.

50 Kok, 'Cursed capital', 21-22.

51 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 990, scan 18 en 19.

f36649,- geweest. Het kruit vertegenwoordigde afgerond 12 procent van de waarde van de lading van het schip. De zevende reis van de *Prins Willem de Vijfde* ging via Guinee en Sint-Eustatius en vertrok op 9 maart 1761 om op 16 mei 1762 weer in Zeeland te arriveren. Op deze reis ging er 18620 pond kruit mee voor een bedrag van f7473,5. De prijs van het kruit lag lager en een deel van de vaatjes was groter, wat de prijs per pond enigszins drukte. Op een lading ter waarde van f33481,- (dus een vergelijkbare waarde ten opzichte van de vorige reis) vertegenwoordigde het kruit nu 22,3 procent van de waarde van het cargazoen.⁵² Op de achtste reis naar Guinee en Suriname van 10 november 1762 tot 14 april 1764 treffen we in de scheeps-lading nu duurder buskruit aan, wellicht een gevolg van het wegvallen van de VOC-aanvoer. Wel gaat er eenzelfde hoeveelheid mee als op de zevende reis, nu voor een waarde van f11025. Dit was op een totale waarde van het cargazoen van f41927 ruim 26 procent.⁵³ De negende reis naar Guinee en Suriname duurde van 24 november 1764 tot 30 juni 1766. De inkopen voor het cargazoen vonden plaats midden tijdens de schaarste van salpeter op de VOC-veilingen. Desondanks kocht men voor de gebruikelijke prijs en in totaal voor f8975,- aan buskruit, nu 21,3 procent van de inkoopwaarde van het cargazoen.⁵⁴ De val van Bengalen lijkt geen invloed te hebben gehad op de beschikbaarheid van buskruit voor de MCC. Wellicht leidde het tot een kortdurende prijsstijging, maar de leveranciers hadden geen moeite om aan de vraag van de MCC te voldoen. Dit

blijkt indirect ook uit de notulen van de directeuren van de MCC waarin op geen enkel moment de krapte in de markt terugkwam.

Had de val van Bengalen dan wel invloed op de leveranciers? Werden de leveranciers die op VOC-salpeter rekenen vervangen door anderen die niet afhankelijk waren van de VOC? Of waren de leveranciers zodanig goed ingebed in handelsnetwerken en waren ze dusdanig grote spelers op de markt dat ze zonder problemen een vervanger voor de VOC wisten te vinden? Kortom, wie waren de leveranciers van dit buskruit voor, tijdens en na de salpetercrisis van de VOC? De aankopen van buskruit werden bijgehouden in het memoriaal van de MCC dat beschikbaar is voor de jaren tussen 1720 en 1775.⁵⁵ We onderzochten de leveranciers van buskruit voor de MCC voor de tienjarige periode van 1756 tot 1765.⁵⁶

Aan het begin van deze periode waren de leveranciers Joost van Huijen, Pieter Ackermans en Jeremias Nederveen. Van Huijen was een van de allergrootste inkopers bij de VOC-veilingen en had een divers portfolio. Hij kocht veel textiel, maar ook koffie, peper en salpeter. Zijn rol in de leverantie van buskruit eindigde feitelijk voor het gebrek aan salpeter op de veilingen ontstond. Pieter Ackermans was een kleinere speler op de VOC-veilingen: waar de grootste opkopers voor miljoenen opkochten, besteedde hij ruim vijftigduizend Vlaamse pond. Dit houdt hem wel binnen de top 50 van opkopers. Hij lijkt op de veilingen eigenlijk alleen interesse te hebben gehad voor salpeter, waaraan

52 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 995, scan 12 en 13.

53 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1000, scan 22 en 23.

54 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1005, scan 15 en 17.

55 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1648-1650.

56 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1649, scan 293-307 en inv.nr. 1650, scan 1-54.

hij 46.000 gulden besteedde. Tijdens de hapering van de salpeterleveranties stopte hij onmiddellijk met de inkoop van salpeter bij de VOC. Het is duidelijk dat hij andere bronnen kon aanspreken en hij bleef in deze tijd volop buskruit leveren aan de MCC. Voor zover we konden na gaan leverde hij voor de zevende en achtste reis van de *Prins Willem de Vijfde* een derde van het buskruit aan boord van het schip.⁵⁷ De andere langdurige leverancier van buskruit was Jeremias Nederveen. Hij was een relatief korte tijd actief op de veilingmarkt, maar staat desalniettemin in de top van VOC-opkopers (plaats 14). De helft van zijn inkoop betreft textiel en salpeter, en daarmee is hij een goede tweede met 13 procent van het geld dat hij op de veilingen heeft besteed. Opvallend is dat Nederveen tijdens de salpetercrisis van de VOC noodgedwongen volledig stopte met het inkopen van salpeter op de veilingen, maar nog wel bleef leveren aan de MCC.⁵⁸

De verschillen en overeenkomsten tussen Nederveen en Ackermans zijn interessant. Zowel Ackermans, die slechts zijdelings van de VOC-veilingen gebruikmaakte, als Nederveen, die grootopkoper was, wisten na de val van Bengalen met succes andere bronnen van salpeter aan te boren. Nederveen en Ackermans waren de stabiele factor voor de MCC. Van Huijens salpeterleveranties stopten in 1760 en in januari 1761 werd zijn plaats overgenomen door Abraham de Smit de Jonge. Het nieuwe drietal leverde het buskruit in drie min of meer gelijke delen.⁵⁹ Interessant is dat De Smit de Jonge pas begon met het

inkopen van salpeter op de VOC-veilingen toen de hoeveelheid salpeter die de compagnie aanleverde in 1765 weer begon toe te nemen. Dit lijkt geen invloed te hebben gehad op zijn mogelijkheden om aan de MCC te leveren. De VOC fungeerde simpelweg als een van de mogelijke leveranciers in de markt en genoot geen bijzondere bescherming.

Conclusie

Voor een land dat zich laat voorstaan op handelsgeest is er in de Nederlandse literatuur nog weinig aandacht voor de details van de koloniale goederen- en geldstromen in de Republiek. Nu de interesse voor de plek van Aziatische producten in Europese consumptiepatronen zich ontwikkelt, kan de bestudering van de groothandel in deze goederen niet achterblijven. Dit artikel heeft een begin gemaakt met het zichtbaar maken van de wereld van de grote opkopers van koloniale waren op de veilingen van de VOC. De gegevens van verkochte kavels bieden tal van mogelijkheden voor verder onderzoek. De verschuiving van aandacht richting de opkopers van VOC-goederen op de veilingen van de compagnie werpt een licht op de context waarin de compagnie in de West-Europese markt opereerde. Op de veilingen in Zeeland voor de periode 1725 tot 1777 valt op dat er maar een heel erg kleine groep grote spelers de markt domineerde. Hoewel we meer dan 800 individuen en compagnieschappen tellen die meedongen, was in werkelijkheid de helft van het gependeerde kapitaal in handen van een vijftal mensen en compagnieschappen, en de grootste vijftien opkopers betaalden ruim 75 procent van de

57 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1650, scan 31 en 37.

58 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1650, scan 21-54.

59 ZA, MCC, toegang 20, inv.nr. 1650, scan 20-54.

totale veilingopbrengst in deze jaren. Als we daarin meerekenen dat in deze periode ook generatiewisselingen plaatsvonden, blijkt dat de omvang van de groep grote opkopers in feite nog kleiner was dan de hierboven genoemde groep van vijftien. Kijkend naar de formele bestuurlijke posities van deze grote opkopers kan niet gezegd worden dat hun directe politieke invloed groot was. Er zal van andersoortige bronnen gebruik moeten worden gemaakt om duidelijk te krijgen in hoeverre deze grote opkopers hun indrukwekkende economische macht ook politiek lieten gelden in het bijstellen van de prioriteiten van de VOC en wellicht ook Zeeland en de Republiek als geheel. Uit het onderzoek naar salpeter en de rol van buskruit in de slavenhandel bleek dat de buskruitleveranciers snel konden omschakelen toen de VOC-leveranties opdroogden. Voor andere goederen zoals zijde en thee zal dit minder makkelijk zijn geweest. Toch lijkt die flexibiliteit er in combinatie met het belang van de kleine groep grote opkopers op te duiden dat de VOC onder druk gezet kon worden om beleid aan te passen aan de wensen van de tussenhandelaren in Europa.

Over de auteurs

Dr. Karwan Fatah-Black is docent Sociale en Economische Geschiedenis aan de Universiteit Leiden

E-mail: k.j.fatah@hum.leidenuniv.nl

Mike de Windt BA volgt de onderzoeksmaster Colonial and Global History aan de Universiteit Leiden.

E-mail: m.l.a.de.windt@umail.leidenuniv.nl

