

VROEGMODERN ONDERNEMERSCHAP IN NEDERLAND

O. Gelderblom en J.L. van Zanden

In: *NEHA Bulletin voor de economische geschiedenis*

11 (1997) no. 2, 3-15

1. Inleiding

De eerste grote studie naar vroegmoderne ondernemers in Nederland is het in 1965 verschenen proefschrift *De Trippen* van P.W. Klein.¹ Hij toonde hierin aan hoe kooplieden van de familie Trip op de Amsterdamse stapelmarkt monopolies verwierven in de handel van koper, teer en geschut. Klein, die zijn theoretisch kader aan Schumpeter ontleende, stelde dat deze handelswijze representatief is voor ondernemers in de Republiek en mede het succes van de stapelmarkt bepaalde. In 1970 verscheen van dezelfde auteur het artikel 'Entrepreneurial Behaviour and the Economic Rise and Decline of the Netherlands in the 17th and 18th centuries'.² Dit stuk kan gelezen worden als een eerste programma voor de beoefening van de vroegmoderne ondernemersgeschiedenis. Klein toonde zich hierin weinig onder de indruk van de ondernemersprestaties in de eerste helft van de 'gouden' zeventiende eeuw. Hij stelde vast dat de economische activiteiten grotendeels beperkt bleven tot de handel, scheepvaart en visserij. Natuurlijk erkende hij de rol van ondernemers in het succes van de Amsterdamse stapelmarkt: de verovering van nieuwe markten, de introductie van nieuwe producten en de oprichting van grote handelcompagnieën en de Wisselbank. Klein benadrukte echter dat deze innovatieve ondernemersactiviteiten tot de eerste helft van de zeventiende eeuw beperkt bleven. Tegelijkertijd zette hij vraagtekens bij het falende ondernemerschap in de achttiende eeuw. De trage expansie of zelfs stagnatie van de Nederlandse economie in deze periode moet eerder toegeschreven worden aan ongunstige economische omstandigheden dan aan de ondernemers. Bovendien innoveerden ondernemers volgens Klein wel degelijk: niet in de handel en industrie maar in het financierings- en bankwezen.

Na Klein is het lange tijd tamelijk stil geweest rond dit onderwerp. Alleen J.W. Veluwenkamp ging het debat met Klein aan over de zijns inziens uiterst beperkte mogelijkheden voor kooplieden om op de Hollandse stapelmarkt een monopolie te verwerven. Slechts bij de handel in goederen uit één herkomstgebied of bij actief overheidsingrijpen is volgens Veluwenkamp monopolisering van de markt mogelijk. Veel vaker is er sprake van monopolistische concurrentie of oligopolische praktijken op de Hollandse stapelmarkt in de zeventiende en achttiende eeuw.³ Na deze eerste aanzet tot een debat werd het echter weer langdurig rustig in de geschiedschrijving over vroegmodern ondernemerschap.

Nogal plotseling is de aandacht voor het onderwerp de afgelopen jaren weer sterk toegenomen. In het kader van het onderzoeksprogramma van het N.W. Posthumus Instituut 'Negotie en Nering' dat geheel aan dit onderwerp is gewijd, publiceerden C. Lesger en L. Noordegraaf in 1995 de bundel *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times*.⁴ De vijftien artikelen hebben (op een enkele uitzondering na) betrekking op ondernemers die op en rondom de Amsterdamse stapelmarkt actief waren in de zeventiende en achttiende eeuw. Een aantal bijdragen betreft zelfs promotie-onderzoek, waardoor we in de komende jaren nog een aantal monografieën tegemoet kunnen zien.⁵ Bij zijn afscheid als hoogleraar in 1996 werd aan Klein een feestbundel aangeboden met onder andere bijdragen die over vroegmodern ondernemerschap handelen.⁶ Tenslotte moet ook nog een bescheiden 'special' over ondernemersgeschiedenis van het *NEHA-Jaarboek* (1996) genoemd worden. Het gaat hier om drie artikelen, waarvan vooral het historiografisch overzicht van F. de Goey voor ons van belang is.⁷ Hieruit blijkt namelijk eens te meer hoe treurig het tot voor kort gesteld was met de vroegmoderne ondernemersgeschiedenis in Nederland.⁸ Het gros van alle publicaties betreft laat negentiende-eeuwse en twintigste-eeuwse ondernemers. Juist daarom beperken we ons in dit artikel tot de vroegmoderne tijd. We stellen daarbij twee vragen: Welke nieuwe inzichten heeft recent onderzoek opgeleverd? En: Welke richting zou de

vroegmoderne ondernemersgeschiedenis moeten inslaan?

2. Achtergronden van de hernieuwde belangstelling

De achtergronden van deze hernieuwde belangstelling voor het ondernemerschap in de vroegmoderne periode – en voor de aandacht voor ondernemers in het algemeen – zijn in 1990 verwoord door Noordegraaf, die samen met Lesger een belangrijke rol heeft gespeeld in deze opleving.⁹ Hij ventileert daarin zijn onbehagen over de ontwikkeling van het vak economische en sociale geschiedenis, die hij 'eenzijdig theoriegebruik en bloedeloos empirisme' verwijt.¹⁰ In de studie van de vroegmoderne periode heeft het serialisme van de Wageningers er bijvoorbeeld toe geleid dat de geschiedenis wordt gedomineerd door anonieme krachten zoals de seculaire trend, waardoor 'mensen in deze geschiedbeschouwing als denkers en doeners afwezig zijn'.¹¹ Noordegraaf pleit er niet voor om in navolging van Stone, uit verzet tegen 'het marxistisch economisch model, het Franse ecologisch-demografisch model en de Amerikaanse cliometrische methodologie' het narrativisme weer te omarmen. Wat hij wel voorstaat is een samengaan van de 'sociaal-wetenschappelijke' aanpak die overheersend is onder economisch- en sociaal-historici met een sterkere oriëntatie van het onderzoek op de 'vragen betreffende de wijze waarop diverse groepen en individuen op economische processen en sociale veranderingen reageerden'.¹² Als voorbeelden noemt hij studies naar het ondernemerschap van boeren door Faber en Roessingh.¹³

Uit het dilemma van Noordegraaf komt de studie van het ondernemerschap dus als een soort compromis naar voren: hij wil de bestaande sociaal-wetenschappelijk oriëntatie van de economische en sociale geschiedenis niet overboord gooien, maar toch nieuwe ruimte maken voor de mens in de geschiedenis. Deze formulering van het probleem roept nogal wat vragen op. Ten eerste, is Noordegraafs definitie van het probleem, dat de 'versociaalwetenschappelijking' van de (economisch-sociale) geschiedenis leidt tot een anonieme geschiedenis, overtuigend? Ten tweede, aangenomen dat we akkoord gaan met een dergelijke definitie van het probleem, is de studie van het ondernemerschap dan de meest geëigende oplossing ervan?

In feite lopen in Noordegraafs kritiek op de bestaande praktijk twee zaken door elkaar. Hij wil de mens graag terug in de geschiedenis en hij is in wetenschappelijk opzicht niet overtuigd van de verklaringen die door de mensloze geschiedbeoefening worden aangeboden. Over dat eerste bezwaar kunnen we natuurlijk kort zijn. Als we geschiedenis opvatten als een sociale wetenschap, en buiten die traditie wil Noordegraaf niet treden, dan is er a priori geen reden om welke factor dan ook bij voorbaat in te sluiten of uit te sluiten. Als een sluitende historische interpretatie van bijvoorbeeld de economische ontwikkeling van Nederland in de vroegmoderne periode mogelijk is zonder de mens expliciet in de beschouwing te betrekken, dan is er geen enkele reden om dit wel te doen. Sterker nog, dit wel doen om voor-wetenschappelijke redenen, zoals Noordegraaf suggereert, draagt in zo'n geval aan de interpretatie van het verleden niets bij. Het is bijvoorbeeld bepaald onzinnig om De Vries en Van der Woude te verwijten dat er geen mensen voorkomen in hun *magistrale Nederland 1500-1815*¹⁴; een dergelijke kritiek snijdt pas hout als kan worden aangetoond dat ze bepaalde problemen niet goed begrepen hebben of bepaalde verklaringen onvolledig zijn, omdat ze geen of onvoldoende oog hadden voor de mens. Het zou even onzinnig zijn als natuurkundigen ervoor zouden pleiten om toch vooral de ether weer in de theorievorming over de transmissie van radiogolven op te nemen, of dat evolutiebiologen gevraagd wordt een plaatsje in te ruimen voor het Paradijs en de Zondeval (in een pleidooi voor een biologie met een menselijk gezicht).

Noordegraaf is ons inziens overtuigender wanneer hij wijst op de tekortkomingen van de thans vigerende beoefening van de economische en sociale geschiedenis. Hij vraagt bijvoorbeeld aandacht voor de reïficatie van de seculaire trend in sommige serialistische literatuur, en wijst op de onderwaardering van mentaal-culturele aspecten in het debat over de industrialisatie. Meer systematisch zou de vraag gesteld moeten worden welke kernproblemen uit de economische (en sociale) geschiedenis binnen het huidige paradigma door de inherente beperkingen ervan niet adequaat onderzocht kunnen worden. Aan een zo omvattende vraagstelling komt Noordegraaf helaas niet toe.¹⁵

Dat vervolgens de ondernemer als te bestuderen object uit zijn hoge hoed wordt

getoverd, lijkt in hoge mate willekeurig. Impliciet lijkt Noordegraaf te accepteren dat de geschiedenis van bijna alle sociale groepen gedomineerd wordt door anonieme krachten, maar hoopt hij bij de 'grote mannen' van de economische geschiedenis, de ondernemers, nog enige handelingsvrijheid aan te treffen. Er zijn echter geen redenen om aan te nemen dat het gedrag van ondernemers meer of minder door anonieme krachten bepaald wordt dan dat van arbeiders, boeren of de overheid. Bovendien is er a priori geen aanleiding om aan te nemen dat hun invloed op economische ontwikkeling groter is geweest dan die van andere sociale groepen. Misschien werden de meest fundamentele economische beslissingen wel genomen door kleine boeren, toen ze besloten te commercialiseren (of dit juist niet deden), of door huishoudens, toen deze hun arbeid gingen verplaatsen van *subsistence*-activiteiten naar loonarbeid (of van het platteland naar de stad), of juist door overheden. Natuurlijk hebben ondernemers een duidelijke functie in het economisch leven maar daarmee is nog niets gezegd over hun mogelijk beslissende invloed op processen van economische groei en verandering.

Dit betekent natuurlijk niet dat we niets zien in de hernieuwde aandacht voor de ondernemer in het verleden, integendeel. Maar deze dient zorgvuldig – en wat ons betreft binnen het bestaande sociaal-wetenschappelijke paradigma – beargumenteerd te worden, waarbij nagegaan moet worden op welke manieren studie van ondernemerschap in het verleden werkelijk kan bijdragen aan een beter begrip daarvan. Daarom moeten ondernemers niet teveel *an sich* bestudeerd worden – ondernemersgeschiedenis is geen doel op zichzelf – maar dient dit specialisme zoveel mogelijk aansluiting te zoeken bij bredere discussies over bijvoorbeeld de oorsprong en ontwikkeling van het handelskapitalisme, het functioneren daarvan en de overgang van handelskapitalisme naar industrieel kapitalisme. Recente discussies over de boeken van De Vries en Van der Woude en van Van Zanden hebben duidelijk gemaakt dat deze grote thema's nog steeds onvoldoende doordacht en onderzocht zijn, en dat in het bijzonder de rol van ondernemers daarin om verheldering vraagt.¹⁶ Het ligt voor de hand om aan te nemen dat ondernemers daarin een belangrijke rol hebben gespeeld, hoewel die niet altijd initiërend hoeft te zijn geweest en niet zeker is dat andere sociale groepen geen grotere bijdrage geleverd hebben aan genoemde grote transities. Een dergelijke benadering van de ondernemersgeschiedenis van de vroegmoderne periode sluit echter niet op alle punten aan bij de onderzoekspraktijk van de afgelopen jaren, zoals we in de volgende paragrafen zullen laten zien. In de conclusie keren we terug naar de hier geschetste problematiek.

3. Oude en nieuwe thema's in de ondernemersgeschiedenis

Een van de opvallende kenmerken van de nieuwe aandacht voor de ondernemer is dat de ondernemersgeschiedenis zich los lijkt te maken van de economische geschiedenis. Kleins studie werd, zoals gezegd, gekenmerkt door een sterk economisch-theoretisch kader. In veel van de recente bijdragen is daarentegen de aandacht voor sociale, culturele en mentale aspecten sterk toegenomen, zoals bijvoorbeeld blijkt uit de publicaties van Lesger, die zich sterk oriënteert op een socioloog als Giddens. Overigens is het spijtig dat in de genoemde bundel van Lesger en Noordegraaf een uitvoerige introductie ontbreekt waarin deze nieuwe benadering geplaatst wordt. In toenemende mate wordt ook aandacht besteed aan de motivatie van ondernemers.¹⁷ Lesger stelt vast dat ondernemers niet uitsluitend naar winstmaximalisatie streefden. Ze namen de verantwoordelijkheid voor een onderneming – en accepteren de bijkomende risico's – vooral om hun behoefte aan welstand, macht en prestige te bevredigen.¹⁸ De continuïteit van een onderneming was dan ook belangrijker dan het behalen van zo groot mogelijke winsten. Het bedrijf diende om in het onderhoud van de ondernemersfamilie te voorzien en haar sociale positie veilig te stellen. Actief ondernemen lijkt voor sommigen zelfs een noodzakelijk kwaad geweest te zijn. Kooijmans beschrijft hoe de uit Antwerpen naar Bremen gevluchte kooplieden Andries van der Meulen en Nicolaas de Malapart al voor 1600 de risicovolle koophandel vaarwel wilden zeggen om in Utrecht op hun lauweren te kunnen rusten. Het verworven kapitaal zou volgens Andries van der Meulen ook in veilige beleggingen voldoende rendement opleveren om van te leven.¹⁹ Het streven naar meer macht en prestige leidde echter niet altijd tot het afbouwen van de onderneming. Degryse laat zien hoe in het achttiende-eeuwse Antwerpen kooplui met beperkte middelen

ondanks een gekochte adellijke titel hard moesten werken om het hoofd boven water te houden.²⁰ Dergelijk onderzoek naar de motivatie van kooplieden heeft veel gemeen met het sociaal-historisch elite-onderzoek, waarin het vooral gaat om de familieverhoudingen, sociale positie en levensstijl van vooraanstaande burgers. Dit geldt zeker voor het recent verschenen boek *Vriendschap* van Kooijmans, waarin de economische activiteiten van de beschreven kooplieden slechts zijdelings ter sprake komen.²¹

Het benadrukken van de sociale achtergrond van ondernemers heeft wel degelijk tot verrijking van de (economische) ondernemersgeschiedenis geleid. Dit blijkt met name uit de ruime aandacht die in *Entrepreneurs and Entrepreneurship* wordt geschonken aan de sociale netwerken waarin vroegmoderne ondernemers opereerden. De artikelen van Engels, Hacquebord (et al.), Kooijmans, Lindblad, Mathias, Mitchell, Müller, Sprunger, Voss en Wegener Sleeswijk maken alle duidelijk dat ondernemers hun zakelijke activiteiten liefst in een vertrouwde sociale omgeving ontplooiden.²² Door geboorte, geografische herkomst, huwelijk en geloof bevond elke ondernemer zich in een netwerk van persoonlijke relaties. Aan het onderhouden en uitbouwen van deze contacten werd veel aandacht besteed. Zo werden goede zakelijke relaties na verloop van tijd vaak door een huwelijk bevestigd. Dergelijke netwerken, door sommige auteurs ook het *sociaal kapitaal* van een ondernemer genoemd, waren van grote waarde in het economisch verkeer. Betrouwbare vrienden waren hard nodig in een wereld waarin niet alleen oorlog en natuurgeweld maar ook list en bedrog een onderneming in korte tijd konden ruïneren. Dergelijke risico's konden binnen een netwerk onderling verdeeld of verzekerd worden. Een goede reputatie, die afhankelijk was van de personen waarmee men omging, maakte het zakendoen eenvoudiger. Het bevorderde de kredietwaardigheid van een ondernemer en vergemakkelijkte zijn kapitaalvoorziening.

Dit evidente belang van netwerken is niet eenvoudig aan te tonen. Reputatie en vertrouwen zijn moeilijk te operationaliseren begrippen. Eigenlijk kunnen slechts brieven en andere persoonlijke documenten inzicht in de materie geven. Van de besproken auteurs beschikte alleen Kooijmans over dergelijk bronnenmateriaal. Andere economische voordelen van het sociaal kapitaal zijn echter wel goed te onderzoeken. Netwerken vormden bijvoorbeeld de toegang tot onmisbare informatie over beschikbaarheid, kwaliteit en prijs van goederen, maar ook tot nieuwe markten, nieuwe producten en nieuwe handelspartners.²³ Vooral de handelsrelaties van de Amsterdamse stapelmarkt zijn goed onderzocht. Veluwenkamp beschrijft hoe Zuid- en Noord-Nederlandse kooplieden in de tweede helft van de zestiende en de eerste helft van de zeventiende eeuw in heel Europa handelskolonies in havensteden stichtten.²⁴ Uit diverse andere artikelen blijkt hoe kooplieden in Archangel, London, Bordeaux, Livorno en de Levant met vrienden en familie in Amsterdam correspondeerden en handelden. Engels' studie naar 'Vlaamse' handelaren in Livorno laat duidelijk zien hoe wijdverbreide en intensieve contacten in heel Europa toegang gaven tot de meest uiteenlopende markten en producten.²⁵

Alhoewel dergelijke handelsnetwerken op persoonlijke contacten gebaseerd, en dus niet voor iedereen vrij toegankelijk waren, profiteerde de Amsterdamse stapelmarkt als geheel er zeker van. De goede informatievoorziening, het grote assortiment koopwaar en de handelscontacten over de hele wereld verzekerden haar van een leidende positie op de wereldmarkt. Daarbij trok de stad nog profijt van een ander sociaal fenomeen: de immigratie van honderden kooplieden uit de Zuidelijke Nederlanden en later ook uit andere delen van Europa. Vlessing laat bijvoorbeeld zien hoe Portugese Joden hun suikerhandel van Antwerpen naar Amsterdam verplaatsten.²⁶ Toch bestaat er een zekere spanning tussen de twee geconstateerde fenomenen. Netwerken impliceren immers nauwe contacten tussen kooplieden, terwijl immigratie niet zelden met korter of langer durende scheiding van groepen gepaard gaat. De Portugese Joden, bijvoorbeeld, handelden vooral binnen de eigen groep en Sprunger suggereert dat ook de veelal Vlaamse doopsgezinde ondernemers er in het begin van de zeventiende eeuw niet in slaagden door te dringen tot de economische en sociale elite van Amsterdam. Hier ligt dan ook een vooralsnog onopgelost probleem van de bloei van de Hollandse stapelmarkt. De immigratie van Zuid-Nederlandse kooplieden wordt gewoonlijk verbonden aan de introductie van nieuwe markten, producten en handelstechnieken in Holland. Deze ondernemers namen echter hun eigen netwerken uit het Zuiden mee en waren tot tenminste 1618 uitgesloten van deelname aan het publieke leven. Dit hoeft natuurlijk geen volledige segregatie in te houden, maar het roept wel de vraag op via welke kanalen lokale kooplieden de innovaties konden overnemen?²⁷

4. Ondernemers in het handelskapitalisme

Naast de vertrouwde belangstelling voor de opkomst van de Amsterdamse stapelmarkt en, zij het in mindere mate, haar functioneren in de loop van de zeventiende en achttiende eeuw, biedt de recente ondernemersgeschiedenis vooral één nieuw onderzoeksthema: het belang van sociale netwerken. Daardoor blijft een aantal zaken ons inziens onderbelicht. In de eerste plaats leidt de eenzijdige aandacht voor de Amsterdamse stapelmarkt waarschijnlijk onbedoeld tot een sterke inkrimping van de onderzochte periode. Bijna al het onderzoek heeft zich geconcentreerd op de glorie-dagen van het Hollandse handelskapitalisme in de zeventiende en achttiende eeuw. De informatie over het concrete functioneren van de stapelmarkt is sterk toegenomen, maar er is geen aansluiting gezocht bij grote debatten over de opkomst ervan – in de vijftiende en zestiende eeuw²⁸ – en de overgang naar het industrieel kapitalisme in de negentiende eeuw. Hier wreekt zich het vrij sterk naar binnen gerichte karakter van veel van de nieuwe studies, waarin de ondernemers als groep bestudeerd worden, maar geen expliciete relaties gezocht worden met de ingrijpende transformaties van de Nederlandse economie in deze eeuwen. Een van de vragen die in dit verband relevant zijn, is of er een verschil bestaat tussen 'traditioneel' en 'modern' ondernemerschap.

De sociale en mentale aspecten van het vroegmoderne ondernemerschap zijn minder traditioneel dan de besproken artikelen doen vermoeden. Dat ondernemers niet naar maximale winst streven, geldt ook voor de negentiende en twintigste eeuw; dat netwerken van essentieel belang waren voor ondernemers, lijkt niet of weinig veranderd. Misschien is het nog te vroeg om op dit punt al tot uitspraken te komen, maar in ieder geval zou de vraag naar het specifieke karakter van vroegmodern ondernemerschap vaker gesteld kunnen worden. Dit geldt zeker voor de economische *functie* van ondernemers. In de artikelen van Yntema en Davids over vroegmoderne ondernemers in de nijverheid is een voorlopig antwoord op deze vraag te vinden. Uit Yntema's studie over de Hollandse bierindustrie in de zestiende eeuw blijkt dat de economische *functie* van ondernemers in de loop der tijd dezelfde bleef.²⁹ De auteur sluit aan bij Schumpeter die de ondernemersfunctie in industriële economieën formuleerde als het introduceren van (1) een nieuw product of (2) een nieuwe productietechniek, (3) de opening van nieuwe markten, (4) het aanboren van nieuwe grondstoffen of halffabrikaten en (5) het verbeteren van de organisatie van de productie.³⁰ Yntema constateert vervolgens dat bierbrouwers in verschillende Hollandse steden tussen 1500 en 1580 doordrongen tot nieuwe afzetgebieden, nieuwe biersoorten maakten en het brouwproces verbeterden. In meer algemene termen kan een dergelijke Schumpeteriaanse verklaring voor het succes van de Amsterdamse stapelmarkt gegeven worden: belangrijke innovaties waren de toevoeging van hoogwaardige producten, de vergroting van het handelsgebied tot de Middellandse Zee, de Amerika's, Afrika en het Verre Oosten en een aantal institutionele vernieuwingen zoals de 'naamloze' handelscompagnieën en het uitgebreide wisselverkeer.

Betekent dit nu dat ondernemers – opgevat in de traditie van Schumpeter – altijd en eeuwig hetzelfde zijn gebleven? Of is deze theorie niet zonder meer van toepassing op de pre-industriële periode? Schumpeter gebruikte het begrip innovatie in de eerste plaats om een mechanisme van economische verandering bloot te leggen.³¹ Volgens Schumpeter leidde een succesvolle innovatie tot dusdanige kostenvoordelen voor een ondernemer dat zijn concurrenten genoodzaakt werden de innovatie te imiteren of te verdwijnen. Vooral deze imitatie, zo werd later door Redlich in een nadere uitwerking van Schumpeters ideeën betoogd, is cruciaal voor het veranderingspotentieel van een innovatie.³² Hier ligt meteen een mogelijk verschil tussen vroegmoderne en moderne ondernemers. In de vroegmoderne periode volgde op een succesvolle innovatie niet noodzakelijkerwijs een volledige imitatie door concurrerende ondernemers. Illustratief is wat dit betreft een artikel van Davids over de Hollandse exportnijverheid in de vroegmoderne periode.³³ Hierin wijst hij vooral voor de textielindustrie in steden als Leiden, Haarlem en Gouda op het naast elkaar bestaan van tenminste drie productiewijzen: de traditionele ambachtelijke nijverheid, *small commodity production* en de kapitalistische productiewijze. Het voortbestaan van deze productiewijzen hing niet in de eerste plaats af van hun rentabiliteit maar van het belang dat de overheid hechtte aan dit voortbestaan. Overwegingen van werkgelegenheid, betaalbare armenzorg en conservering van de stedelijke gemeenschap speelden daarbij een grote rol. Minstens zo

belangrijk waren de beperkte koopkracht van de bevolking, waardoor innovatie slechts zelden loonde, en de gebrekkige integratie van markten. Hierdoor bleven naast moderne regio's zoals Holland tot in de negentiende eeuw grote premoderne gebieden bestaan.

In de zestiende-eeuwse Hollandse bierindustrie daarentegen leidde technische vernieuwing wel degelijk tot grote veranderingen in vrijwel de gehele sector. Bierbrouwers slaagden erin nieuwe markten aan te boren en nieuwe biersoorten te verkopen. Volgens Yntema werden zo goed als alle brouwers uiteindelijk gedwongen om de nieuwe, goedkopere brouwtechnieken over te nemen.³⁴ Een tegenvoorbeeld vinden we weer in de negentiende-eeuwse suikerindustrie, waar naast moderne stoomraffinaderijen traditionele suikerbakkerijen tot ver na 1850 actief bleven. Zij konden voortbestaan door de op dat moment nog moeilijk te rationaliseren productie van kandijnsuiker.³⁵ De Nederlandse economie had dus vanaf het begin van de zestiende tot halverwege de negentiende eeuw zowel een moderne als een traditionele kant. Deze dubbelzinnigheid is ook weerspiegeld in de geschiedenis van haar ondernemers. Naast traditionele handelaren en ambachtslieden ontstond een op de internationale groothandel gerichte koopmansgemeenschap. In de zestiende en vroege zeventiende eeuw verwezenlijkten deze groothandelaren de rationalisatie van de handelsorganisatie, uitbreiding van markten en de aanvoer van nieuwe producten. Deze innovaties waren Schumpeteriaans in de zin dat het hierna nauwelijks nog mogelijk was om internationaal handel te drijven zonder een netwerk van contacten en zonder een gedegen kennis van markten en producten.

Het is nog altijd de vraag of deze innovaties in de internationale dienstverlening ook gevolgd werden door, of samengingen met vergelijkbare veranderingen in de nijverheid. Deze sector werd in de loop van de zeventiende eeuw de zwakste schakel in de economie. Veluwenkamp benadrukt bijvoorbeeld dat de Nederlandse exportnijverheid aan het eind van de zeventiende en het begin van de achttiende eeuw niet meer op kon tegen de internationale concurrentie.³⁶ De besproken studies geven helaas geen antwoord op de vraag of dit relatief achterblijven van de nijverheid kan worden toegeschreven aan falend ondernemerschap. Waarom werden de miljoenen die met de koophandel verdiend waren niet (meer) in de industrie geïnvesteerd? Of werd dit in het begin van de zeventiende eeuw nog wel gedaan en verslaptten de banden tussen kooplieden en nijverheid pas na verloop van tijd? Lindblad voert het voorbeeld aan van Louis de Geer die in Zweden aan het begin van de zeventiende eeuw in de handel, industrie en banksector actief was. Maar het is de vraag in hoeverre een dergelijke figuur representatief was.³⁷ Een goede case-study zou Amsterdam zijn, waar niet alleen de handel maar ook de nijverheid sterk ontwikkeld was. Opereerden ondernemers hier in beide sectoren? Wellicht was de handel, of toch de financiële sector zoals Klein beweert, in de achttiende eeuw winstgevender dan de industrie. In de besproken bundels wordt aan deze vraag nauwelijks aandacht besteed. Davids wijst weliswaar op het bestaan van kapitalistische productiemethoden binnen de nijverheid, maar hij geeft slechts summier aan welke ondernemers hierin investeerden en waarom die investeringen beperkt bleven tot bepaalde sectoren. Doordat er weinig aandacht is voor de relaties tussen handel en industrie, en in het bijzonder de rol van de kooplieden in de laatste sector, gaat de literatuur voorbij aan de cruciale vraag waarom in Nederland door een proces van voortgaande industrialisatie niet een proces van *moderne economische groei* op gang kwam. Kortom, het braakliggende terrein van de ondernemersgeschiedenis van deze periode zijn de relaties tussen de kooplieden en de nijverheid.

5. Conclusie

De mens is terug in de sociaal-economische geschiedenis, tenminste in de gedaante van de ondernemer. Zoals Noordegraaf bepleitte is er meer aandacht gekomen voor de sociale en mentale aspecten van het vroegmoderne ondernemerschap. De motivatie van ondernemers maar vooral hun functioneren in sociale netwerken heeft een prominente plaats in het onderzoek gekregen. Daarbij ligt de nadruk sterk op ondernemers in de warenhandel, op kooplieden dus. Dit alles gaat ten koste van aandacht voor ondernemers in de industrie en voor de mogelijke wisselwerking tussen ondernemers in handel en nijverheid. Bovendien wordt nauwelijks aandacht besteed aan het al dan niet bestaan van een typische vroegmoderne ondernemer. De vroegmoderne ondernemersgeschiedenis moet daarom in een

ruimer jasje gestoken worden.

Allereerst moet ze uit de beknelling van De Republiek bevrijd worden, door het onderzoeksterrein te verbreden van de (late) vijftiende tot halverwege de negentiende eeuw. Dit impliceert tevens een verbreding van de vraagstelling: ook de opkomst van het handelskapitalisme en de overgang naar het industrieel kapitalisme van de negentiende eeuw zou in de analyse betrokken moeten worden. Dit zou bovendien het beeld van de specifieke kenmerken van ondernemerschap tijdens de handelskapitalistische fase aanzienlijk kunnen aanscherpen.

Deze handelskapitalistische fase wordt gekenmerkt door gestage en succesvolle innovaties in de internationale warenhandel. Ook in de industrie innoveren ondernemers maar op dit terrein lijkt het langetermijn-succes van de Nederlandse economie veel minder sterk te zijn geweest. Een mogelijke verklaring is dat door institutionele of andere starheden innovaties in de nijverheid niet noodzakelijkerwijs tot imitatie door andere ondernemers leidden. Daarin onderscheidde de vroegmoderne tijd zich mogelijk van de late negentiende en twintigste eeuw. Het succes van de handel en het mogelijk falen van de industrie kunnen door de ondernemersgeschiedenis aan elkaar gekoppeld worden. De vermeend innige verhouding tussen handel en industrie is immers het meest typische aspect van de handelskapitalistische periode. Hierover is echter nog onvoldoende bekend, terwijl de ondernemer toch een zeer geschikt uitgangspunt voor een dergelijke analyse vormt. Zo kan de ondernemersgeschiedenis minder naar binnen gekeerd raken en meer aansluiting vinden bij de grote debatten over de economische ontwikkeling van Nederland in deze periode.

Noten

1. P.W. Klein, *De Trippen in de 17e eeuw. Een studie over het ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt* (Assen 1965).
2. P.W. Klein, 'Entrepreneurial Behaviour and the Economic Rise and Decline of the Netherlands in the 17th and 18th century', *Annales cisalpines d'histoire sociale* 1 (1970) 7-19.
3. 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) 5-22. Het enigszins moeizame huwelijk van beide opvattingen is weergegeven in een gezamenlijk artikel van 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, *The Dutch Republic in the Golden Age* (Amsterdam 1993) 27-53.
4. C. Lesger en L. Noordegraaf (red.), *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times. Merchants and Industrialists in the Orbit of the Dutch Staple Market* (Den Haag 1995).
5. Te weten de onderzoeken van Wegener Sleeswijk, Yntema, Engels, Sprunger en Müller.
6. C.A. Davids, W. Fritschy en L.A. van der Valk (red.), *Kapitaal, ondernemerschap en beleid. Studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië van 1500 tot heden* (Amsterdam 1996). De bedoelde bijdragen zijn onder meer van Lesger, Veluwenkamp, Davids, Unger en Van Zanden.
7. F.M.M. de Goey, 'Ondernemersgeschiedenis in Amerika, Nederland en België (1940-1995). Trends in vraagstellingen, onderzoeksmethoden en thema's: een overzicht', *NEHA-Jaarboek voor economische, bedrijfs- en techniekgeschiedenis* 59 (1996) 21-65.
8. Een situatie die overigens niet lijkt te verschillen van die in andere landen, zo blijkt uit De Goey's overzicht voor België en uit een artikel van Pohl over de Duitse ondernemersgeschiedenis: H. Pohl, 'Die Unternehmensgeschichtliche Forschung in der Bundesrepublik Deutschland seit 1945', in: P. Klep and E. Van Cauwenberghe (red.), *Entrepreneurship and the Transformation of the Economy (10th-20th Centuries). Essays in Honour of Herman Van der Wee* (Leuven, 1994).
9. L. Noordegraaf, *Overmoed uit onbehagen. Positivismen en hermeneutiek in de economische en sociale geschiedenis* (Hilversum 1990).

10. Ibidem, 24.
11. Ibidem, 26-27.
12. Ibidem, 30.
13. J.A. Faber, 'Heu oder Butter. Anpassung friesischer Bauern an Veränderungen im Preis- und Kostengefüge während des 18. Jahrhunderts', in: *Wirtschaftliche und soziale Strukturen im saekularen Wandel* dl. 1 (Hannover 1974) 188-198; H.K. Roessingh, 'Inlandse Tabak. Expansie en contractie van een handelsgewas in de 17e en 18e eeuw in Nederland', *AAG-Bijdragen* 20 (1976).
14. J. de Vries en A.M. van der Woude, *Nederland 1500-1815. De eerste ronde van moderne economische groei* (Amsterdam 1995).
15. Aanzetten daartoe zijn voor de sociale geschiedschrijving van het Ancien Régime te vinden in M. Prak, 'Sociale geschiedschrijving van Nederlands Ancien Régime', *Tijdschrift voor sociale geschiedenis* 14 (1988) 133-159.
16. De Vries en Van der Woude, *Nederland*; J.L. van Zanden, *Arbeid tijdens het handelskapitalisme* (Bergen 1991); en de discussiedossiers in *Tijdschrift voor sociale geschiedenis* 21 (1995) no. 3 (met bijdragen van M. 't Hart, H. van der Wee, E.A. Wrigley, F.S. Gaastra, A. Knotter en I. Wallerstein) en in *Review* XX (1997) no. 2 (met bijdragen van A. Knotter, I. Wallerstein, C. Lis en H. Soly en J.L. van Zanden).
17. Een andere verbreding van de belangstelling, die we hier niet verder zullen bespreken, is het onderzoek waarin ondernemers vooral beschouwd worden als cultuurdragers. Een recent voorbeeld is de Franse bundel *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*, geredigeerd door F. Angiolini en D. Roche (Parijs 1995). Over Nederlandse vroegmoderne ondernemers is een artikel van W.Th. Frijhoff opgenomen, 'La formation des négociants de la République hollandaise', 175-198.
18. C. Lesger, 'Over het nut van huwelijk, opportunisme en bedrog. Ondernemen en ondernemerschap tijdens de vroegmoderne tijd in theoretisch perspectief', in: Davids et al., *Kapitaal*, 55-75.
19. L. Kooijmans, 'Risk and Reputation. On the Mentality of Merchants in the Early Modern Period', in: Lesger en Noordegraaf, *Entrepreneurs and Entrepreneurship*, 25-34.
20. K. Degryse, 'The Aristocratization of the Antwerp Mercantile Elite (17th-18th Century)', in: Lesger en Noordegraaf, *Entrepreneurs and Entrepreneurship*, 35-42.
21. L. Kooijmans, *Vriendschap en de kunst van het overleven in de zeventiende en achttiende eeuw* (Amsterdam 1997).
22. Dit betreft de volgende bijdragen aan Lesger en Noordegraaf, *Entrepreneurs and Entrepreneurship*: Kooijmans, 'Risk and Reputation'; P. Mathias, 'Strategies for Reducing Risk by Entrepreneurs in the Early Modern Period', 5-24; M.P. Voss, 'A Community in decline? The Dutch Mercantile Elite (17th-18th Century)', 43-62; M.C. Engels, 'Dutch Traders in Livorno at the beginning of the seventeenth Century. The Company of Joris Jansen and Bernard van den Broecke', 63-76; J.Th. Lindblad, 'Louis de Geer (1587-1652). Dutch Entrepreneur and the Father of Swedish Industry', 77-84; D.M. Mitchell, '"It will be easy to make money". Merchant Strangers in London, 1580-1680', 119-146; L. Müller, 'The Role of the Merchant Network. A Case History of two Swedish Trading Houses, 1650-1800', 147-166; A. Wegener Sleeswijk, 'Social Ties and Commercial Transactions of an Eighteenth-Century French Merchant', 203-212; M. Sprunger, 'Entrepreneurs and Ethics. Mennonite Merchants in seventeenth-Century Amsterdam', 213-222; L. Hacquebord, F.N. Stokman en F.W. Wasseur, 'The Directors of the Chambers of the "Noordse Compagnie", 1614-1642, and their networks in the Company', 245-252.
23. Lesger, 'Over het nut van huwelijk, opportunisme en bedrog', 69-71.
24. Het overzicht is op zijn eigen werk over Rusland en op recente literatuur gebaseerd: J.W. Veluwenkamp, 'Merchant Colonies in the Dutch Trade System', in: Davids et al., *Kapitaal*, 141-164.
25. Engels, 'Dutch Traders', passim.
26. O. Vlessing, 'The Portuguese-Jewish Mercantile Community in seventeenth-Century Amsterdam', in: Lesger en Noordegraaf, *Entrepreneurs and Entrepreneurship*, 223-244.
27. In het kader van het Posthumus-project 'Negotie en Nering' is drs. O. Gelderblom

- bezig met een studie naar de vestiging van Zuid-Nederlandse kooplieden in Amsterdam.
28. Een uitzondering vormt de studie van R. Yntema, 'Entrepreneurship and Technological Change in Holland's Brewing Industry, 1500-1580', in: Lesger en Noordegraaf, *Entrepreneurs and Entrepreneurship*, 185-202. Ook M. van Tielhof besteedt in de laatste hoofdstukken van *De Hollandse Graanhandel 1470-1570: koren op de Amsterdamse molen* (Den Haag 1995) aandacht aan de activiteiten van ondernemers in de zestiende-eeuwse graanhandel.
 29. Yntema, 'Entrepreneurship and Technological Change', passim.
 30. De Goey, 'Ondernemersgeschiedenis', 26-27; Vgl. bijvoorbeeld ook C. Trompetter, 'Joseph Schumpeter and Max Weber on the Role of the Entrepreneur in Capitalist Development', *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek* 52 (1989) 270-287.
 31. J.A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle* (Cambridge Mass. 1934) 64-94; Vgl. R.F. Hébert and A.N. Link, *The Entrepreneur: Mainstream Views and Radical Critiques*, 2nd ed. (New York 1988) chapter 8.
 32. F. Redlich, *Der Unternehmer. Wirtschafts- und Sozialgeschichtlichen Studien* (Göttingen 1964) 299-306.
 33. C.A. Davids, 'Neringen, hallen en gilden. Kapitalisten, kleine ondernemers en de stedelijke overheid in de tijd van de Republiek', in: C.A. Davids et al., *Kapitaal*, 95-120. De driedeling van productiewijzen is gebaseerd op een artikel van R. DuPlessis en M.C. Howell, 'Reconsidering the early modern urban economy: the cases of Leiden and Lille', *Past & Present* 94 (1982) 49-84.
 34. Yntema, 'Entrepreneurship and Technological Change', 201.
 35. O. Gelderblom, 'Entrepreneurs in the Sugar Industry of Bristol, Rotterdam and Antwerp, 1815-1860', ongepubliceerde doctoraalscriptie, Erasmus Universiteit Rotterdam 1995.
 36. Veluwenkamp, 'Merchant Colonies', 162-164.
 37. Lindblad, 'Louis de Geer', 77-84.