

OSCAR GELDERBLOM

Inleiding

De oorzaken van de snelle opkomst van Amsterdam als centrum van de wereldhandel tussen 1580 en 1650 vormen een belangrijk twistpunt in de vroegmoderne geschiedenis van Nederland. Economisch-historici verschillen al meer dan honderd jaar van mening over de vraag hoe een kleine stad, lange tijd niet meer dan een regionale graanstapel, in enkele decennia kon uitgroeien tot het commerciële en financiële centrum van Europa. De twee belangrijkste verklaringsmodellen kunnen het best onderscheiden worden aan de hand van twee recente handboeken. In *Nederland 1500-1815* (1995) betogen Jan de Vries en Ad van der Woude dat er vooral sprake was van interne groei in de Noordelijke Nederlanden.¹ De opkomst van de Hollandse economie in de zestiende eeuw zou het resultaat zijn van een langetermijnproces van agrarische specialisatie, uitstoot van arbeid uit de landbouw richting scheepvaart, industrie en handel, en voortdurende kapitaalinvesterings in al deze sectoren. Hiertegenover staat het beeld dat Jonathan Israel in *Dutch primacy in world trade* (1989) schetste.² Voor hem was de Hollandse Opstand een cruciale omslag in de economische ontwikkeling van de Noordelijke Nederlanden. Nog afgezien van de mogelijkheden die de onafhankelijkheid van de Habsburgers bood om zonder tussenkomst van Spanjaarden en Portugezen handel te drijven op Amerika en Azië, dreef de strijd met Philips II en de bezetting van Antwerpen in 1585 duizenden Zuid-Nederlandse textielarbeiders en ambachtslieden en honderden kapitaalkrachtige, in luxe handel gespecialiseerde kooplieden in handen van Amsterdam en andere Hollandse steden.

In zijn nieuwe boek *Handel in Amsterdam* benadrukt ook Clé Lesger de cruciale betekenis van de Opstand maar hij doet dit met een analyse die in het werk van De Vries en Van der Woude niet misstaan zou hebben.³ Aan de hand van belastingbronnen, bevolkingsgegevens en diverse kwalitatieve bronnen reconstrueert hij namelijk Amsterdams positie in de ruimtelijke economie van de Lage Landen tussen 1540 en 1630. Hij toont overtuigend aan dat Amsterdam tot 1585 vooral een regionale verzorgingsfunctie had, gebaseerd op 'de export van producten die in de Nederlanden werden verbouwd of vervaardigd en de aanvoer van producten uit het buitenland ten behoeve van afnemers (consumenten en producenten) in de Nederlanden zelf.' (79) Afgezien van de Baltische graanhandel — volgens Lesger overigens voor een belangrijk deel in handen van buitenlandse kooplieden — kon Amsterdam geen enkele aanspraak maken op een leidende rol in de internationale handel. Pas na de Spaanse inname van Antwerpen in 1585 en de daaropvolgende blokkade van de Schelde door Hollandse en Zeeuwse schepen, kwam er beweging in de ruimtelijke economie van de Lage Landen. Door het wegvallen van de Scheldestad kon Amsterdam in enkele decennia uitgroeien tot het belangrijkste handelscentrum van Noord-West Europa, zonder overigens haar betekenis voor de binnenlandse markt te verliezen. Deze snelle expansie schrijft Lesger met name toe aan de verplaatsing van de Zuid-Nederlandse exportnijverheid naar het Noorden en de komst van een kleine Antwerpse

1 J. de Vries, A. van der Woude, *Nederland 1500-1815. De eerste ronde van moderne economische groei* (Amsterdam, 1995).

2 J. I. Israel, *Dutch primacy in world trade 1585-1740* (Oxford, 1989).

3 C. Lesger, *Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand. Kooplieden, commerciële expansie en verandering in de ruimtelijke economie van de Nederlanden, ca. 1550-1630* (Hilversum, 2001).

koopmanselite. Juist deze topondernemers zouden aan de basis staan van de verovering van nieuwe markten en de modernisering van de commerciële infrastructuur van Amsterdam. In het bijzonder de introductie van financiële instituties als wisselbrieven en zeeverzekeringen en het ontstaan van een zeer efficiënt systeem van informatievoorziening zouden gebaseerd zijn op de handelskennis en -ervaring van de nieuwkomers.

Handel in Amsterdam is een aanwinst voor het debat over de commerciële expansie van Amsterdam. Aan de hand van economisch-geografische modellen toont Lesger overtuigend aan dat Amsterdam in de Gouden Eeuw veel méér was dan een internationale stapelplaats. Minstens zo belangrijk voor het commerciële succes van de stad was het goederenverkeer van en naar Holland en Zeeland, de landgewesten en zelfs het westen van Duitsland. Lesger besteedt ook uitgebreid aandacht aan de institutionele context waarbinnen ondernemers opereerden. Zijn analyse van de wijze waarop handelaren transport- en informatieproblemen oplosten, vergroot ons inzicht in het praktisch functioneren van de Amsterdamse markt. Tenslotte presenteert Lesger nieuwe gegevens over de Zuid-Nederlandse kooplieden die zich na de Opstand in Amsterdam vestigden om zo hun bijzondere bijdrage aan de lokale economie te onderstrepen.

Deze bijdrage gaat in op Lesgers opvattingen over continuïteit en verandering in de Amsterdamse handelsgeschiedenis. In *Handel in Amsterdam* is slechts beperkte aandacht voor de in de loop van de zestiende eeuw sterk groeiende interactie tussen Holland en Zeeland enerzijds en Brabant en Vlaanderen anderzijds. Toch was het de intensivering van handelsbetrekkingen met Antwerpen die de Amsterdamse economie vóór de Opstand stimuleerde en uiteindelijk leidde tot de komst van honderden Zuid-Nederlandse kooplieden na 1578. Daarbij lijkt er geen sprake van een Antwerpse koopmanselite maar eerder van ondernemers die de kans grepen om in Amsterdam een winstgevend handelsbedrijf op te bouwen. Tenslotte legt Lesger te veel nadruk op de betekenis van sociale netwerken voor de organisatie van de internationale handel van met name de Zuid-Nederlanders. Door de concentratie van kooplieden, kapitaal en goederen in Amsterdam werd de afhankelijkheid van vrienden en familie bij het afsluiten van transacties eerder kleiner dan groter. Ook zonder Antwerpse koopmanselite kon Amsterdam daarom uitgroeien tot centrum van de wereldhandel.

Oude banden tussen Antwerpen en Amsterdam

Handel in Amsterdam begint met de constatering dat er in het midden van de zestiende eeuw grote economische verschillen bestonden tussen Holland en Zeeland enerzijds en Vlaanderen en Brabant anderzijds. Terwijl in het Zuiden een omvangrijke, op de export gerichte stedelijke en rurale nijverheid ontstond, legde het Noorden zich toe op commerciële landbouw, scheepvaart en visserij. Deze regionale specialisatie bepaalde in belangrijke mate de positie van Amsterdam. Zoals eerder Posthumus en Brulez stelt Lesger op basis van belastingregisters uit het begin van de jaren 1540 vast dat de Amstelstad nog niet in de schaduw van Antwerpen kon staan (23-64).⁴ Maar hij gaat nog een stap verder. Uit de kohieren van de konvoogelden geheven in Amsterdam in 1580 en 1584 leidt hij af dat de stad zelfs toen nog niet meer was dan een regionaal handelscentrum (65-102). De herkomst en bestemming van schepen, schippers en lading vertonen daarvoor teveel gelijkenis met de situatie omstreeks 1540. Voor Lesger vormt deze continuïteit hét bewijs dat de Opstand van doorslaggevende betekenis was voor de opkomst van Amsterdam (123-137).

4 N. W. Posthumus, *De uitvoer van Amsterdam, 1543-1545* (Leiden, 1971); W. Brulez, 'De handelsbalans der Nederlanden in het midden van de 16e eeuw', *Bijdragen voor de geschiedenis der Nederlanden*, XXI (1966-67) i, 278-310.

Natuurlijk heeft Lesger gelijk wanneer hij stelt dat de Opstand noodzakelijk was voor de herstructurering van de ruimtelijke economie van de Lage Landen na 1585. Zelfs De Vries en Van der Woude kunnen er niet omheen dat deze politieke en militaire crisis nieuwe kansen voor de Noord-Nederlandse economie creëerde.⁵ De vraag is echter of de Opstand een voldoende voorwaarde was voor de verplaatsing van de internationale handel van Antwerpen naar Amsterdam. Steden als Londen en Hamburg beschikten immers over minstens zo goede of misschien zelfs wel betere papieren om de handelshegemonie van de Scheldestad over te nemen.⁶ Waarom kozen kooplui en ambachtslieden uit het Zuiden dan toch voor Amsterdam? Vanwege de groeiende economische interactie tussen de Antwerpse en Amsterdamse markt sinds ongeveer 1540 die vestiging in de Amstelstad voor veel Zuid-Nederlanders tot een aantrekkelijk alternatief maakte.

Vanaf 1540 werden steeds grotere hoeveelheden graan, leer, zuivel, bier, turf en vis van Holland naar Brabant en Vlaanderen vervoerd.⁷ Tegelijkertijd vonden zijden lakens, suiker, specerijen en andere hoogwaardige consumptie-artikelen hun weg naar Amsterdam.⁸ De omvang van deze goederenstromen was aanzienlijk. Omstreeks 1565 bestond éénvijfde van de totale invoer van Antwerpen uit Oostzeeproducten die grotendeels via Amsterdam werden aangevoerd.⁹ Schattingen van Milja van Tielhof suggereren dat omstreeks 1550 minstens één derde van de graanhandel werd gefinancierd met Antwerps kapitaal.¹⁰ Zo nauw waren de banden tussen beide steden dat zelfs de economische conjunctuur tussen 1540 en 1565 eenzelfde ritme vertoonde.¹¹ De economische betrekkingen tussen Antwerpen en Amsterdam leidden bovendien tot een intensieve persoonlijke interactie. Zuid-Nederlandse kooplieden reisden regelmatig heen en weer tussen beide steden en enkele tientallen vestigden zich zelfs in Amsterdam. Hollandse huidenkopers openden pakhuizen in Antwerpen. Schippers uit Holland en Zeeland vervoerden steeds meer goederen van Antwerpse kooplui naar de Baltische Zee en de kusten van Frankrijk en Portugal.¹²

Lesger is zich terdege bewust van deze interactie tussen Noord en Zuid. Hij staat kort stil bij Antwerpse exporten via Amsterdam (44) en besteedt aandacht aan de positie van Arnemuiden als voorhaven van de Scheldestad (50-52), aan Antwerpse scheepvaartverbindingen met diverse Hollandse steden (49) en zelfs aan de instelling van een vaste bodedienst naar Amsterdam in 1567 (49n, 232). Toch speelt deze interactie geen enkele rol in zijn verklaring van het commer-

5 De Vries, Van der Woude, *Nederland 1500-1815*, 431-439, 767-769.

6 Vergelijk over Hamburg: H. Kellenbenz, *Unternehmerkräfte im Hamburger Portugal- und Spanienhandel 1590-1620* (Hamburg, 1954); over Londen: R. Brenner, *Merchants and revolution. Commercial change, political conflict, and London 'overseas traders, 1550-1653* (Cambridge, 1993).

7 J. L. van Zanden, 'Holland en de Zuidelijke Nederlanden in de periode 1500-1700: divergerende ontwikkelingen of voortgaande economische integratie?', in: E. Aerts, e. a., ed., *Studio Historica Economica. Liber Amicorum Herman van der Wee* (Leuven, 1993) 41-58; Vgl. over de lange voorgeschiedenis van deze interactie: H. van der Wee, 'De handelsbetrekkingen tussen Antwerpen en de Noordelijke Nederlanden tijdens de 14e-15e en 16e eeuw', *Bijdragen voor de geschiedenis der Nederlanden*, XX (1965-1966) 267-285.

8 O. C. Gelderblom, 'Een Antwerpse 'cruydenier'in Amsterdam: Hans Martens (1555-1613)', verschijnt in: *Jaarboek Oud Utrecht* (2002).

9 Brulez, 'Handelsbalans', 280, 296; R Jeannin, 'Les relations économiques des villes de la Baltique avec Anvers au XVIe siècle', *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, XLIII (1956) 193-217.

10 M. van Tielhof, *De Hollandse graanhandel, 1470-1570. Koren op de Amsterdamse molen* (Den Haag, 1995) 210-211.

11 Van Zanden, 'Holland en de Zuidelijke Nederlanden', 362.

12 Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 82-87; Vgl. ook: G. Asaert, 'Hollandse bezoekers in de haven van Antwerpen voor 1585', *Neerlandia*, LXXXDC (1985) 103-114.

ciële succes van Amsterdam (250-253). Ten onrechte. De arbeidsdeling met Antwerpen verklaart niet alleen het traditionele karakter van de Amsterdamse handel vóór de Opstand maar (deels) ook de grootscheepse migratie van kooplieden daarna. Vrijwel onmiddellijk na het afzetten van het katholieke stadsbestuur van Amsterdam in 1578 begon de inwijking van Zuid-Nederlanders. Kooplieden die al voor de val van Antwerpen actief waren in de Oostzeehandel, hetzij als importeur van graan, hout, of huiden, of als exporteur van luxe nijverheidsproducten, konden hun zaken in Amsterdam gemakkelijk voortzetten. Door de verplaatsing van de Vlaamse textielindustrie naar Holland besloten nu ook lakenhandelaren naar het Noorden uit te wijken.¹³ Tenslotte vertrokken Ruslandhandelaren die al in Antwerpen gebruik maakten van Hollandse schepen voor hun verre tochten onmiddellijk na de val van Antwerpen naar Amsterdam. Zo kwam het dat in 1590 al meer dan 200 Zuid-Nederlandse kooplieden in de Amstelstad gevestigd waren.¹⁴

Kapitaalvlucht of kapitaalaccumulatie ?

Zo zijn we aanbeland bij een tweede kernthema in het boek van Lesger: de bijzondere bijdrage van de Antwerpse handelselite aan de snelle transformatie van de Amsterdamse markt na 1585. Zelfs al waren de meeste nieuwkomers relatief jong, onervaren en onbemiddeld, Lesger ziet voor enkele tientallen elitekooplieden een duidelijke voortrekkersrol weggelegd (151-168). Ten eerste zouden zij de kennis van Zuid- en Midden-Europese markten hebben die Amsterdammers ontbeerden. Ten tweede zouden ze over veel kapitaal beschikken en een grotere handelsomzet realiseren. Ten derde zouden ze zowel binnen als buiten Amsterdam in min of meer gesloten gemeenschappen handeldrijven, waardoor het eenvoudiger was informatie te verspreiden en contracten af te dwingen. Hun positie als *outsider* zou bovendien een extra stimulans bieden om economisch succes te behalen. Ten vierde zouden bankiers, verzekeraars en geldhandelaren uit het Zuiden Amsterdam als financieel centrum op de kaart hebben gezet. Tenslotte zouden de nieuwkomers de commerciële infrastructuur van de stad gemoderniseerd hebben.

In een aantal opzichten heeft Lesger beslist gelijk. Terecht wijst hij op verschillen in commerciële specialisatie tussen Noord- en Zuid-Nederlanders. In Antwerpen waren inheemse kooplieden er al voor 1585 in geslaagd een aanzienlijk deel van de handel op Duitsland, Engeland en Italië van buitenlanders af te snoepen. Ook waren Antwerpse kooplieden de eersten om, reeds voordat ze naar het noorden uitweken, in Rusland en op de westkust van Afrika te handelen. Bovendien waren ze van oudsher nauw betrokken bij de vervaardiging en verkoop van hoogwaardige nijverheidsproducten als zijden lakens, suiker, juwelen, Spaans leer, meubels en aardewerk. Tenslotte hadden Zuid-Nederlanders een grotere bekendheid met financiële technieken als zeeverzekeringen en wisselbrieven.

13 Overigens staat ook het belang van de Zuid-Nederlandse immigratie voor de opkomst van de Hollandse textielnijverheid inmiddels ter discussie. Herman Kaptein heeft onlangs aangetoond dat deze industrie haar bloei niet alleen dankte aan Zuid-Nederlandse immigranten, maar in de eerste helft van de zestiende eeuw ook een eigen dynamiek had. Met name in Amsterdam, Haarlem, Gouda en Hoom werden vóór de Opstand reeds aanzienlijke hoeveelheden wollen en linnen lakens gemaakt of verhandeld. Dit maakt de keuze van Vlaamse textielondernemers voor vestiging in Holland natuurlijk des te begrijpelijker. H. Kaptein, 'De Nederlandse textielhandel 1530-1610. Een discussie met Jonathan Israel', *Tijdschrift voor geschiedenis*, CXIV (2001) iv, 492-514.

14 Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 84-90, 99-113; Vergelijk ook: O. Gelderblom, 'From Antwerp to Amsterdam. The contribution of merchants from the Southern Netherlands to the rise of the Amsterdam market', te verschijnen in *Review* (2003).

Hoe belangrijk deze verschillen ook zijn, ze rechtvaardigen niet de kwalificatie koopmanselite voor de nieuwkomers. Om te beginnen was de kapitaalvlucht uit Antwerpen van bescheiden omvang. Vrijwel alle Italianen, Spanjaarden, Portugezen, Duitsers en Engelsen die eerder de Antwerpse handel domineerden, vertrokken na 1566 naar andere streken. Van de ruim 1600 kooplieden die in 1585 nog in de Scheldestad werkten, was 90% geboren en getogen in de Zuidelijke Nederlanden. De meest vermogenden van deze inheemse kooplieden bleven na 1585 achter in de Scheldestad of emigreerden naar andere Europese steden. Slechts enkele tientallen elitekooplieden of hun kinderen trokken naar Amsterdam.¹⁵ Een nadere analyse van Antwerpse belastingbronnen uit 1584 en 1585 toont aan dat uiteindelijk slechts 10, hooguit 20% van het handelskapitaal dat op dat moment nog in de Scheldestad aanwezig was naar Amsterdam stroomde.¹⁶

Dan nog is het natuurlijk mogelijk dat de rijkste nieuwkomers met kop en schouders boven de lokale handelaren in Amsterdam uitstaken. Lesger gebruikt de bewaard gebleven naamregisters van rekeninghouders van de Amsterdamse Wisselbank in de periode 1609-1627 om hun grotere handelsomzet aan te tonen (152-154,267-269). Omdat de grootboeken van deze bank verloren zijn gegaan, schat Lesger de omvang van de rekeningen van afzonderlijke kooplieden aan de hand van het aantal folio's waarnaar in de naamregisters verwezen wordt. Deze bewerking brengt hem tot conclusie dat de handelsomzetten van Zuid-Nederlandse kooplieden in Amsterdam tussen 1609 en 1625 gemiddeld 25% hoger lagen dan die van andere kooplieden. Hoe ingenieus deze analyse ook is, ze bewijst niet dat immigranten kapitaalcrachtiger waren dan de lokale koopliedengemeenschap. Om te beginnen kan Lesger niet aannemelijk maken dat er een vaste verhouding bestond tussen het aantal folio's per rekening, het aantal transacties op die rekening, en de omvang van die transacties. Zelfs wanneer we aannemen dat een dergelijke vaste verhouding bestond, dan nog kan de omvang van het kapitaal of de handelsomzet van Zuid-Nederlanders niet worden afgeleid uit de omvang van banktransacties. De Antwerpse vertrouwdheid met de wisselbrief kan er bijvoorbeeld toe geleid hebben dat zij het papier niet alleen voor betalingen gebruikten maar ook voor kredietverlening of arbitrage. In dat geval ontbreekt elk verband tussen de goederenhandel van kooplieden en hun omzet in de Wisselbank.

Maar ook al zijn de Wisselbank-klappers ongeschikt om verschillen in handelsomzet of kapitaalcracht te meten, dan nog kunnen die verschillen bestaan hebben. De enige bron waaruit dit met enige zekerheid is af te leiden is het kohier van de tweehonderdste penning, een belasting van 0,5% die in 1631 (!) werd geheven op de roerende en onroerende goederen van de inwoners van Amsterdam. Een vergelijking van de belastingaanslagen van alle Noord- en Zuid-Nederlandse kooplieden die in 1609 een rekening bij de Amsterdamse Wisselbank openden, maakt veel duidelijk over de welstand van beide groepen. Terwijl Zuid-Nederlandse kooplieden in 1631 ruim éénderde van de aangeslagen rekeninghouders uitmaakten, bezaten ze 41% van het kapitaal van deze groep (tabel 1). De nieuwkomers waren dus rijker maar het verschil is minder groot dan Lesger veronderstelt. Bovendien lijkt het verschil vooral veroorzaakt door nieuwkomers met een vermogen van 100.000 gulden of meer. Het gros van de Zuid-Nederlanders in Amsterdam was aan het einde van hun loopbaan niet kapitaalcrachtiger dan hun Noord-Nederlandse collega's.

15 Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 242-249.

16 Gelderblom, 'From Antwerp to Amsterdam'.

Tabel 1. De vermogensverdeling (in 1631) van de rekeninghouders in de Amsterdamse Wisselbank in 1609-17

Geschat vermogen	Alle kooplieden	Zuid-Nederlandse kooplieden	
f100.000 of meer	47	23	48,9%
f50.000 - f99.999	69	24	34,8%
f25.000 - f49.999	66	28	42,4%
f10.000 - f24.999	65	20	30,8%
< f10.000	52	13	25,0%
Aantal kooplieden	299	108	36,1%
Totaal vermogen	f16.331.780	f6.794.330	41,6%

De kleine groep zeer rijke immigranten in 1631 zou nog altijd kunnen wijzen op het bestaan van een Antwerpse koopmanselite in Amsterdam. Echter, er zijn sterke aanwijzingen dat ook de meest vermogende Zuid-Nederlanders het grootste deel van hun rijkdom in Amsterdam vergaarden. Illustratief is de geschiedenis van de gebroeders Dirck en Hendrick van Os, die elk met niet meer dan 6.000 gulden begonnen in 1588 maar in 1609 overeen gezamenlijk vermogen van 120.000 gulden beschikten.¹⁸ Hun nalatenschap werd in 1631 getaxeerd op 350.000 gulden. Belangrijke stimulans van deze kapitaalaccumulatie waren de Oost-Indische voorcompagnieën die de broers tussen 1598 en 1608 een gemiddeld rendement van 29% per jaar op hun geïnvesteerd vermogen opleverden.¹⁹ Zelfs al waren de winsten in andere takken van handel minder spectaculair dan nog kan het terugploegen ervan een groot deel van de Amsterdamse kapitaalaccumulatie verklaren. Met een jaarlijks gemiddeld rendement van 6,25% op geïnvesteerd vermogen was in 1585 slechts 1 miljoen gulden nodig — minder dan 2.500 gulden per koopman — om een vermogen van 16,3 miljoen gulden in 1631 te vergaren (vergelijk tabel 1).²⁰

De organisatie van de internationale handel

Kapitaalkracht is echter niet het enige verschil dat Lesger ziet tussen lokale handelaren en nieuwkomers. Ook de voorkeur van Antwerpse elitekooplieden voor handel binnen de eigen kring van familie en vrienden zou hun zaken veel goed gedaan hebben. Lesger verwijst hierbij

17 Gelderblom, 'From Antwerp to Amsterdam'.

18 Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 160-163.

19 Merk op dat het winstpercentage hoger is dan vermeld in mijn proefschrift (Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 140-141). Herberekening van de door Hans Thijs behaalde rendementen bracht een dubbelstelling van zijn inleg in een van de reizen aan het licht. Met een lagere inleg was het behaalde rendement natuurlijk hoger. Zie voor de aangepaste gegevens: Gelderblom, 'From Antwerp to Amsterdam'.

20 Natuurlijk is dit rekenvoorbeeld een versimpeling van de werkelijkheid. Enerzijds is niet gerekend met de salarissen van kooplieden (een zeer belangrijke kostenpost) of de onderschatting van de vermogens in het belastingkohier van 1631 (bijvoorbeeld door belastingontduiking). Hierdoor zou het benodigde beginkapitaal of het rendement veel hoger moeten zijn. Anderzijds is geen rekening gehouden met de stijging van het totaal aantal kooplieden (in 1610 werkten ca. 1350 kooplieden in Amsterdam) en de veel hogere rendementen in de handel buiten Europa. Deze omstandigheden drukten het benodigde beginkapitaal per koopman.

naar theorievorming over het afdwingen van contracten om duidelijk te maken dat persoonlijke relaties de kans verkleinden dat handelspartners elkaar bedrogen. Met name het vooruitzicht op nieuwe transacties, de zogenaamde 'schaduw van de toekomst', zou opportunisme en bedrog voorkomen (161-164). Het beroep dat Antwerpse kooplieden konden doen op agenten in Italië, Portugal, Frankrijk, Duitsland, Engeland en Rusland, is voor Lesger reden om hun concurrentiekracht boven die van de Hollanders te stellen (155-157).

De vraag is echter of het opbouwen en gebruiken van persoonlijke relaties de immigranten na 1585 een beslissende voorsprong op de Amsterdamse markt gaf. Nog afgezien van het feit dat de meeste handelsnetwerken pas vanuit Amsterdam gevormd werden, beschikten ook Hollandse kooplieden over vertegenwoordigers in Polen, Denemarken, Duitsland, Portugal en Italië. Veel fundamenteeler is echter de vraag in hoeverre kooplieden altijd en overal afhankelijk waren van sociale netwerken om hun handel te organiseren. Natuurlijk leverden familie en vrienden een belangrijke bijdrage aan de financiering van de handel, de uitwisseling van informatie en het toezichthouden op levering en betaling van goederen. Maar behalve persoonlijke relaties waren ook andere oplossingen mogelijk voor deze problemen.

Amsterdams belangrijkste alternatief voor netwerken waren de min of meer anonieme markten voor voedingsmiddelen, grondstoffen, nijverheidsproducten en transportdiensten.²¹ Gesteund door de reglementen van de beurs en bemiddeling door makelaars, notarissen of andere intermediairs, was het voor handelaren mogelijk om koopcontracten te sluiten met collega's waar ze verder geen bemoeienis mee hadden. Zo charterden Antwerpenaren Hollandse schepen die voor hen naar Rusland en Italië voeren. Ook het graan dat zij verkochten in Livorno, Genua en Venetië werd in Amsterdam gekocht.²² Zelfs voor de financiering van hun handel konden kooplieden na 1595 gebruik maken van een lokale geldmarkt. Door uitgifte van obligaties op 3 tot 12 maanden konden ze grote sommen geld lenen van kooplieden met wie ze verder geen bemoeienis hadden. De doelmatigheid van deze geldmarkt blijkt uit de betaalde rente die van 8% in 1602 daalde tot minder dan 5,5% in 1620.²³

Natuurlijk waren de Amsterdamse markten voor geld, goederen en diensten niet volkomen anoniem. Langdurige relaties tussen vragers, aanbieders en intermediairs kwamen regelmatig voor. Duidelijk is wel dat de markt het mogelijk maakte om zaken te doen buiten de eigen kring van familie en vrienden. Datzelfde geldt voor de oprichting van maatschappijen op aandelen, waarbinnen de overdracht van informatie en de levering en betaling van goederen in hiërarchische verhoudingen werden vastgelegd. Behalve de compagnieën die op Afrika, Amerika en Azië handelden, kan in dit verband gewezen worden op de vele honderden Hollandse partenerderijen, of zelfs op particuliere ondernemers met buitenlandse *factors* in loondienst. In al deze gevallen werd de gehoorzaamheid van agenten afgedwongen door een contractuele overeenkomst. Hoe bevorderlijk dit was voor de Hollandse economie blijkt vooral uit de koloniale handel, waar Noord- en Zuid-Nederlandse investeerders die elkaar niet persoonlijk kenden gezamenlijk kapitaal investeerden in de vaart op Afrika, Amerika en Azië en daarmee grote winsten boekten.

Hiermee is zeker niet gezegd dat kooplieden in Amsterdam hun netwerken niet nodig hadden. Behalve dat persoonlijke relaties het lokale marktverkeer ondersteunden en de toegang tot de

21 D. C. North, *Structure and change in economic history* (New York, Londen, 1981) 37, 45-58, 153-154; Vergelijk over de bijdrage van markten, netwerken en firma's aan het oplossen van informatie- en contractproblemen (met verwijzingen naar de belangrijkste theoretische literatuur): S. R. H. Jones, 'Transaction costs and the theory of the firm. The scope and limitations of the new institutional approach', *Business History*, XXXIX (1997) 9-25.

22 Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 154.

23 O. Gelderblom, J. Jonker, 'The financial organization of Dutch East India trade and the rise of Amsterdam's private debt market (1595-1612)' (ongepubliceerde paper; Universiteit Utrecht, december 2002).

firma's vereenvoudigden, vormden ze de basis voor het kopen en verkopen van goederen in Europa.²⁴ Het belang van deze commissiehandel is veelvuldig aangetoond en staat hier niet ter discussie.²⁵ Waar het om gaat is dat internationale transacties deels uitmaken van een lange reeks van handelstransacties waarvan een groot deel in Amsterdam plaatsvond. Ter plaatse vonden kooplieden een groot deel van hun handelswaar, kapitaal, opslagruimte en transportfaciliteiten. Terecht wijst Lesger in het laatste deel van *Handel in Amsterdam* dan ook op de functie van Amsterdam als informatiecentrum.²⁶ In aanvulling op de eerder genoemde markten, netwerken en firma's, voorzagen tussenpersonen als uitgevers, makelaars, notarissen en reders en instellingen als het postwezen, de beurtvaart en prijscouranten kooplieden van alle mogelijke informatie (209-249).

Het door Lesger terecht benadrukte belang van goede informatievoorziening leidt uiteindelijk tot een verdere relativering van de bijzondere rol van Antwerpse kooplieden op de Amsterdamse markt. Ten eerste kan de beschikbaarheid van goede en goedkope informatie (mede) verklaren waarom behalve de Zuid-Nederlandse kooplieden ook geboren Amsterdammers en handelaren uit de noordelijke gewesten snel carrière konden maken in Amsterdam. Ten tweede vereenvoudigde de aanwezigheid van allerhande tussenpersonen en openbare instellingen voor informatievoorziening de samenwerking tussen Noord- en Zuid-Nederlandse kooplieden in de scheepvaart, graanhandel en koloniale expansie, hetgeen de concurrentiekracht van Amsterdam vergrootte. Tenslotte moet erop gewezen worden dat tenminste een deel van het Amsterdamse informatie-systeem al vóór de Opstand bestond. Te denken valt met name aan makelaars, notarissen, reders en stadsbodes.²⁷ Natuurlijk, zeeverzekeringen, prijscouranten en wisselbrieven bleven voorbehouden aan de Antwerpse markt, maar wat lette Amsterdamse handelaren vóór 1578 om in de Scheldestad van deze instituties gebruik te maken?²⁸

Continuïteit en verandering in de handelsgeschiedenis van Amsterdam

Niemand zal betwisten dat de Opstand nieuwe kansen creëerde voor de Amsterdamse markt. De grootschalige export van textiel en luxe nijverheidsproducten, de verovering van nieuwe Europese markten en de uitgebreide handel op Afrika, Amerika en Azië zijn moeilijk voorstelbaar zonder de crisis van de Antwerpse markt. Maar daarmee is nog niet gezegd dat de Opstand een noodzakelijke en voldoende voorwaarde was voor de opkomst van Amsterdam. Lesgers stelling dat Antwerpse elitekooplieden 'een onevenredig grote bijdrage hebben geleverd aan de expansie van de Amsterdamse handel' (154) lijkt onhoudbaar. Natuurlijk hadden kooplieden uit de Zuidelijke Nederlanden een belangrijk marktaandeel. Aan het begin van de zeventiende eeuw

24 Vergelijk over de invloed van persoonlijke relaties op het functioneren van markten en firma's: M. Granovetter, 'Economie action and social structure. A theory of embeddedness', *American journal of sociology*, XC1 (1985) 481-510; Jones, 'Transaction costs', 19-20.

25 Vergelijk bijvoorbeeld diverse bijdragen in C. M. Lesger, L. Noordegraaf, ed., *Entrepreneurs and entrepreneurship in Early Modern Times. Merchants and industrialists within the orbit of the Dutch staple market* (Den Haag, 1995). Vergelijk ook de recente synthese van J. Jonker, K. Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt. Nederlandse handelshuizen door de jaren heen* (Den Haag, 2000).

26 Zie voor een vergelijkbare analyse: W. D. Smith, 'The function of commercial centers in the modernization of European capitalism. Amsterdam as an information exchange in the seventeenth century', *The journal of economic history*, XLIV (1984) iv, 985-1005.

27 M. van Tielhof, *The 'Mother of All Trades'. The Baltic grain trade in Amsterdam from the late 16th to the early 19th Century* (Leiden, 2002) 154-181.

28 Zie bijvoorbeeld: H. L. V. de Groot, *De zeeassurantie te Antwerpen en te Brugge in de zestiende eeuw* (Antwerpen, 1975) 53, 82, 110-119.

waren ze goed voor ruim één derde van Amsterdams handelsomzet. Bovendien legde een deel van de nieuwkomers zich toe op markten en producten waar de Hollanders geen of weinig ervaring in hadden. Niets wijst echter op grote verschillen in kapitaalcracht tussen nieuwkomers en lokale handelaren. Ook het belang van de Antwerpse diaspora moet niet overdreven worden. De meeste Zuid-Nederlanders bouwden pas ná 1585 een internationaal handelsnetwerk op — waarbij ze bovendien dankbaar gebruik maakten van Amsterdams markten voor voedingsmiddelen, nijverheidsproducten, transportdiensten en kapitaal.

Zo lijkt het gelijk van De Vries en Van der Woude aangetoond. Zonder het belang van de Opstand te loochenen, benadrukken zij immers vooral het belang van 'een elastisch aanbod aan scheepsruimte, lage transactiekosten en efficiënt werkende markten.' Probleem is echter dat De Vries en Van der Woude het ontstaan van deze gunstige randvoorwaarden volledig op het conto schrijven van de traditionele Hollandse handel op de Oostzee en de westkust van Frankrijk en Portugal. Ze onderschatten daarmee de invloed van de economische interactie tussen de noordelijke en zuidelijke gewesten. Met name tussen Antwerpen, Middelburg en Amsterdam ontstond een intensief handelsverkeer in voedingsmiddelen, grondstoffen en nijverheidsproducten. Deze regelmatige contacten stimuleerden, mogelijk in combinatie met de centralisatiepolitiek van Karel V, de institutionele eenwording tussen de drie havensteden.

De oude banden tussen Antwerpen en Amsterdam zijn een belangrijke verklaring voor de voorspoed van Amsterdam vóór de Opstand maar ook voor de snelle commerciële expansie daarna. De relatie tussen beide steden was weliswaar niet exclusief—Antwerpenaren vestigden zich ook elders in Europa aan het einde van de zestiende eeuw — maar bood wel houvast voor de toekomst. Zuid-Nederlanders met handelsbelangen in de Oostzee, Rusland, Frankrijk, het Iberisch schiereiland en Italië troffen in Amsterdam behalve schippers en scheepsruimte ook een groot aanbod van graan, vis, huiden, zout en textielproducten om te exporteren. De aantrekkelijkheid van Amsterdam werd nog verder vergroot door de institutionele overeenkomsten met de Antwerpse markt. Behalve commissiehandel in eigen kring en de participatie in maatschappijen op aandelen was het met name de al dan niet door makelaars en notarissen verschaft toegang tot lokale markten voor scheepsruimte, handelswaar en kapitaal die een snelle opbouw van handelsondernemingen mogelijk maakte. Deze institutionele omgeving was des te belangrijker omdat ze ook kooplieden uit Amsterdam en het Noord-Nederlandse achterland in staat stelde om zich in markten binnen en buiten Europa te mengen.

Kortom, het zijn niet alleen veranderingen die de explosieve groei van de Amsterdamse handel na 1585 bepaalden. Minstens zo belangrijk was de continuïteit in de handelsgeschiedenis van Antwerpen en Amsterdam. Bestaande handelsbetrekkingen en institutionele overeenkomsten brachten Antwerpse kooplieden ertoe naar het Noorden uit te wijken. Lesger vat deze immigratie op als een exogene factor in de commerciële expansie van Amsterdam maar de komst van kooplieden uit het Zuiden kan evengoed beschouwd worden als resultaat van een proces van interne economische groei dat zich in de periode vóór de Opstand uitstrekte over de Noord- en Zuid-Nederlandse kustgewesten. Het economisch-geografische analysemodel van Lesger lijkt bij uitstek geschikt om de dynamiek van dit groeiproces verder in kaart te brengen.

CLÉ LESGER

In hun recensies van mijn *Handel in Amsterdam* twijfelen Veluwenkamp en Gelderblom aan de houdbaarheid van enkele onderdelen van mijn betoog. Ik wil de ruimte die de redactie mij heeft geboden om te reageren, gebruiken om enkele misverstanden, waar mijn boek blijkbaar aanleiding toe heeft gegeven, uit de weg te ruimen. Ik zal daarbij eerst reageren op de bedenkingen van Veluwenkamp en vervolgens stilstaan bij het stuk van Gelderblom, waarin vragen worden opgeworpen over de betekenis van de Opstand en de bijdrage van Antwerpse kooplieden aan de handelsbloei van Amsterdam.

In zijn recensie stelt Veluwenkamp de vraag of mijn nadruk op de betekenis van informatie-uitwisseling bij de expansie van de Amsterdamse handel impliceert dat de beschikbaarheid van informatie in Antwerpen vóór 1585 onvoldoende was om ook daar tot commerciële expansie aanleiding te geven. En hij geeft zelf het antwoord door te wijzen op de oude Antwerpse contacten met het Middellandse-Zeegebied en Rusland en te constateren dat er geen reden is te veronderstellen dat gebrek aan informatie in Antwerpen een probleem vormde. Intensivering van de informatie-uitwisseling kan derhalve ook geen zelfstandige verklaring zijn voor de commerciële expansie in Amsterdam, aldus Veluwenkamp. Toch ben ik van mening dat de informatievoorziening in Amsterdam na 1585-1590 van een andere orde was dan die in Antwerpen vóór 1585. De ingrijpende herstructurering van de ruimtelijke economie als gevolg van de Opstand heeft informatiestromen bijeengebracht die voorheen ruimtelijk gescheiden waren. Immers, de oude taakverdeling tussen Antwerpen, waar de handel vooral gericht was op Midden-, West- en Zuid-Europa, en Amsterdam, met een oriëntatie op Noord- en Noordoost-Europa, creëerde ook een ruimtelijke scheiding van de informatiestromen. Door middel van briefwisseling met correspondenten en persoonlijke contacten raakte men uiteraard wel op de hoogte van de informatie die in de andere stad beschikbaar was, maar deze situatie wijkt principieel af van die in Amsterdam waar na omstreeks 1590 directe contacten bestonden met vrijwel alle delen van Europa. En dat niet alleen. Vanaf de jaren negentig werden er tevens handelscontacten gelegd met de Spaanse en Portugese kolonies in Azië en Amerika. En ook vanuit die gebieden stroomde toen rechtstreeks informatie naar Amsterdam.

Dat was voorheen wel anders. Gedurende het grootste deel van de zestiende eeuw was de in de Nederlanden beschikbare informatie over de Spaanse en Portugese bezittingen in Azië en Amerika veel minder actueel want zowel de koloniale goederen als de informatie uit deze gebieden bereikten eerst het Iberisch schiereiland en werden vandaaruit over Europa gedistribueerd. Terecht wijst Veluwenkamp er op dat bij het tot stand komen van de rechtstreekse contacten met Azië en Amerika politieke factoren zwaarder hebben gewogen dan economisch-geografische. Op pagina 135 en tevens in de conclusie (252-253) wijs ik er op dat het inderdaad ondenkbaar was dat men binnen het Habsburgse staatsverband toestemming zou krijgen om vanuit de Nederlanden rechtstreeks op de overzeese rijkdelen te handelen. De Spaanse overheid heeft ook nooit toestaan dat er in de Spaanse Nederlanden handelscompagnieën werden opgericht voor de vaart op de kolonies in Azië en Amerika.

Maar ook al deel ik niet Veluwenkamps opvatting dat de Amsterdamse handelsexpansie van na omstreeks 1590 louter een voortzetting was van de Antwerpse expansie van vóór 1585, ik deel wel zijn veronderstelling dat ook de stabiliserende functie van de Antwerpse markt tijdens de zestiende eeuw niet zozeer berustte op het aanhouden van buffervorraden als wel op de beschikbaarheid en uitwisseling van informatie. In mijn boek heb ik deze veronderstelling niet