

DE TERUGKEER VAN MERCURIUS

De divergerende keuzes van de zakenelite in Antwerpen en het belang van relatienetwerken na de heropening van de Schelde (1795-1850)*

Divergent strategies of the business elite in Antwerp and the importance of networks after the reopening of the river Scheldt (1795-1850)

In this article, it will be argued that networks of relations were of fundamental importance for businessmen during periods of economic transformation and instability. This is exemplified by studying the business elite in the port town of Antwerp after the reopening of the river Scheldt for all maritime imports in 1796 and by comparing the business behaviour of the traditional businessmen and a group of immigrants who moved to Antwerp shortly after the reopening of the harbour. Differences in professional background, business experience and webs of relations of the immigrants and the local business people, will clarify why immigrants dominated maritime trade and Antwerpenaren concentrated on the local business sectors. This research can offer a contribution to debates about changes in the composition of business elites and reactions of 'old' and 'new' elites during key moments in the history of port towns.

Gedurende meer dan twee eeuwen gebruikten en misbruikten diverse belangengroepen in Antwerpen het cliché van de handelsretoriek, gebaseerd op de droom van een vrije Scheldevaart. Zij hoopten dat de stad opnieuw het belang van weleer als internationale havenstad en handelsplaats zou krijgen, hierbij verwijzend naar de glorie tijd van Antwerpen's gouden zestiende eeuw.¹ Dankzij de Franse vrijheidsidealen werd die in de stad gekoesterde droom in 1795 eindelijk een feit: de Schelde was sindsdien opnieuw open voor alle maritiem verkeer.²

* Graag dank ik Greta Devos, Catharina Lis, Hugo Soly, de anonieme referenten, de redactie en enkele collega's van het Centrum voor Stads geschiedenis voor hun commentaar op een eerdere versie.

1. I. Van Damme, 'Het vertrek van Mercurius. Historiografische en hypothetische verkenningen van het economisch wedervaren van Antwerpen in de tweede helft van de zeventiende eeuw', *NEHA-Jaarboek* 66 (2003) 11-24. De titelkeuze van dit artikel is erop geïnspireerd.

2. S.T. Bindoff, *The Scheldt question to 1839* (Londen 1945) 143.

Slaagde de lokale Antwerpse zakengemeenschap erin haar droom te verwezenlijken, de commerciële mogelijkheden in haar voordeel aan te wenden en opnieuw volop de kaart van de overzeese handel te trekken? De snelle groei van Antwerpen van een binnenhaven en textielcentrum tot een internationale haven- en handelsstad is al uitvoerig bestudeerd.³ Veel minder is er echter geweten over de zakenlieden die ervan profiteerden. De gelijktijdigheid van de heropening van de Schelde en de plotse, en voor Antwerpen nieuwe, verhuizing van heel wat buitenlandse handelaren en handelshuizen naar de stad deed alvast vragen rijzen over de concurrentiepositie van de autochtone zakenlieden. In de bestaande Antwerpse historiografie is gesuggereerd dat de buitenlandse zakenlieden het initiatief in handen namen. Een analyse van de maritieme handel op een micro en meso-niveau en een systematische vergelijking tussen activiteiten van de buitenlandse en Antwerpse zakenlieden ontbreekt echter. Dat is de inzet van deze bijdrage.

Op basis van prosopografisch onderzoek naar de professionele activiteiten van de zakenelite in de stad kort na de heropening van de Schelde en enkele steekproeven in de scheepsaankomsten zal ik de vraag trachten te beantwoorden wie de overzeese handel naar zich toetrok en vooral waarom dat zo was. De structurele verandering na de heropening van de Schelde lokte immers een re-allocatie van middelen uit naar nieuwe groeisectoren, verbonden met de haven. De vraag naar bepaalde vormen van ondernemerschap, namelijk naar zakenlieden met kennis van en ervaring in de internationale handel, was daardoor wellicht groot.⁴ Vraag is of Antwerpenaren hieraan zelf tegemoet konden komen.

Dat niet alleen Antwerpenaren, maar ook een kosmopolitisch ingestelde groep, zoals de internationaal opererende koopliedengemeenschap, kansen zag en greep, verwondert niet.⁵ Regio's met toekomstperspectieven oefenen immers altijd aantrekkingskracht uit op immigranten. Dat geldt zeker voor

3. K. Jeuninckx reconstrueerde als eerste importcijfers: K. Jeuninckx, 'De havenbeweging in de Franse en Hollandse periode', in: *Bouwstoffen voor de geschiedenis van Antwerpen in de xixde eeuw. Instellingen-economie-kultuur*, Uitgaven van het Genootschap voor Antwerpse Geschiedenis 4 (Antwerpen 1964) 94-123; Idem, 'De verhouding van de haven van Antwerpen tegenover deze van Amsterdam en Rotterdam tijdens het Verenigd Koninkrijk', *Mededelingen van de Marine Academie van België* XI (1958-1959) 147-183. Overzicht bij: K. Veraghtert, 'From inland port to international port, 1790-1914', in: G. Asaert e.a. (eds.), *Antwerp, a port for all seasons* (Antwerpen 1986) 274-422 en C. Lis, 'De wederopbloei van Antwerpen als handelsmetropool', in: K. Van Isacker en R. Van Uytven (eds.), *Antwerpen. Twaalf eeuwen geschiedenis en cultuur* (Antwerpen 1986) 234-249.

4. M. Casson, 'Entrepreneurship and business culture', in: J. Brown en M.B. Rose (eds.), *Entrepreneurship, networks and modern business* (Manchester-New York 1993) 45.

5. Al sinds de Middeleeuwen was dit kenmerkend voor internationaal opererende kooplui. F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, xve-xviii^e siècle*. Deel 2: *Les Jeux de l'Echange* (Parijs 1979) 353; S.D. Chapman, 'The international houses: the continental contribution to British commerce, 1800-1860', *The Journal of European Economic History* 6 (1977) 5-48.

havensteden, gekenmerkt door een proportioneel hoge graad van inwijking en door een vaak internationale en etnisch gedifferentieerde samenstelling van de bevolking. Vaak domineert er bovendien een relatief beperkte handelselite de overzeese handel.⁶

Hoewel alles in Antwerpen, van architectuur tot politiek en zelfs historiografie, baadde in een handelsretoriek, zal blijken dat bij de bestudeerde Antwerpse zakenlieden er geen sprake was van een blijvende lokroep van de overzeese handel. Zij lieten zich verleiden door de mogelijkheden van de handel, maar hun liefde was vaak van korte duur. Integendeel, de zakenlui die kort na de heropening naar Antwerpen waren verhuisd, domineerden de maritieme handel. Waarom was dat zo? Hadden Antwerpenaren dan een achterstand op het gebied van de overzeese handel? En indien zo, wat voor achterstand was dat?

Onderzoek naar de rol van 'gevestigden' versus 'nieuwkomers' tijdens fasen van economische verandering is uiteraard niet nieuw. Een comparatief interessant voorbeeld voor Antwerpen is de studie van de Amsterdamse handel tijdens de bloeiperiode 1550-1630. Bij de verklaring van het Amsterdamse succes is niet alleen gewezen op de structurele veranderingen, de interne groeikracht en de 'moderniteit' van de Amsterdamse economie, maar ook op de inbreng van de zakengemeenschap. Amsterdam kende eveneens een belangrijke instroom van buitenstaanders die zich met succes toelegden op de handel. Dat zette onderzoekers aan het ondernemersgedrag van de 'nieuwkomers', van de traditionele elites of van beide te onderzoeken.⁷ Kapitaalkracht, handelservaring en het belang van netwerken van relaties zijn vaak terugkerende elementen die impliciet of expliciet zijn gebruikt om verschillen in oriëntatie tussen zakenlui te duiden.

Ook voor Antwerpen zullen die meer tastbare elementen, die van invloed konden zijn op de keuzes en de concurrentiepositie van zakenlui, systematisch onder de loep worden genomen. Na een inleidende paragraaf over de heropleving van de maritieme handel en de rol die daarbij in de historiografie is toegekend aan de gevestigden en de nieuwkomers, ga ik na in welke mate die zakenlui al enige professionele ervaring hadden en over welke relatienetwerken zij beschikten op het ogenblik dat de Schelde is heropend. Vervol-

6. R. Lee, 'The socio-economic and demographic characteristics of port cities: a typology for comparative analysis?', *Urban History* 25 (1998) 147-172; G. Jacksons, 'Ports, 1700-1840', in: P. Clark (ed.), *The Cambridge urban history of Britain*. Deel 2: 1540-1840 (Cambridge 2000) 723-725.

7. Voor een studie van het ondernemersgedrag van de buitenstaanders, recent bij: O. Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden en de opkomst van de Amsterdamse stapelmarkt (1578-1630)* (Hilversum 2000); een synthese en vergelijking van buitenstaanders en autochtonen bij: C. Lesger, *Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand. Kooplieden, commerciële expansie en verandering in de ruimtelijke economie van de Nederlanden, ca. 1550-ca. 1630*, Amsterdamse Historische Reeks 27 (Hilversum 2001).

gens zal op basis van enkele steekproeven in de scheepsaankomsten worden nagegaan welke groepen (gevestigden of nieuwkomers) succesvol waren in de maritieme handel. Tot slot zal er aandacht zijn voor de mate waarin verschillen in kapitaal, in leeftijd en in netwerken van relaties een rol hebben gespeeld bij de keuzes van zakenlieden.

Het is mijn overtuiging dat in de Antwerpse context de toegang tot relatienetwerken een sleutelrol speelde. Dat heeft te maken met de merkwaardige uitgangspositie van het Antwerpse verhaal. Immers, de eeuwenlange vervreemding van de overzeese handel uitte zich niet alleen in de onaangepastheid van de haven en van de commerciële infrastructuur aan de internationale haventrafiek, maar ook in een gebrek aan ervaring en internationale maritieme relaties bij de lokale zakengemeenschap. Of Antwerpse zakenlieden het enthousiasme dat ze vertoonden bij de heropening van de Schelde, ook snel en efficiënt konden omzetten in praktisch handelen en of ze op een aangepast internationaal relatienetwerk konden terugvallen of er snel een konden uitbouwen, zijn in de specifieke Antwerpse context zinvolle vragen.

De heropening van de Schelde en de rol van gevestigden en nieuwkomers in de bestaande historiografie

‘In Antwerpen...is alles nog jong’, zo verzuchtte de Amsterdamse tijdgenoot Willem De Clercq.⁸ Dat alles nog in de kinderschoenen stond bood ook bijzondere voordelen in de internationale competitie met andere havens. De transacties in de haven verliepen vlot en betrekkelijk goedkoop. Lagere lonen en rechten, minder complexe handelsreglementen en minder rigide regels met betrekking tot het goederenvervoer boden, aan het begin van de negentiende eeuw, Antwerpen een comparatief voordeel ten opzichte van nabijgelegen Noordzeehavens, zoals Amsterdam en Rotterdam. Die waren gehinderd door strikte en soms eeuwenoude gildenregels.⁹ Tijdgenoten merkten op dat ‘schepen te Antwerpen zeer spoedig en bijna kosteloos hunne ladingen lossen kunnen’.¹⁰

Al snel na de heropening kreeg Antwerpen terug een actiever karakter in het Noordzeegebied. De stad was gunstig gesitueerd: voorwaarts ten opzichte

8. H.T. Colenbrander, *Gedenkstukken der algemeene geschiedenis van Nederland van 1795 tot 1841*. Achtste deel: *Regering van Willem I, 1815-1825*. Tweede stuk (’s Gravenhage 1915) 332.

9. K. Jeuninckx, ‘De verhouding’, 148-157; C. Lis, ‘De wederopbloei’, 241; G. Devos, ‘De Antwerpse naties tijdens de periode 1815-1940’, in: G. Asaert e.a. (eds.), *De Antwerpse naties. Zes eeuwen actief in stad en haven* (Tiel 1993) 141-142. Transacties in Amsterdam waren ingewikkeld en waarschijnlijk duurder. J. Jonker, *Merchants, bankers, middlemen. The Amsterdam money market during the first half of the 19th Century*, NEHA-Series III (Amsterdam 1995) 32.

10. Citaat van de Amsterdams koopman A. Van der Hoop in 1823. Colenbrander, *Gedenkstukken*, deel 2, 330.

van Groot-Brittannië en de Atlantische zone, de handelsas die het zwaartepunt vormde van de internationale handel tijdens de negentiende eeuw;¹¹ achterwaarts ten opzichte van de Zuidelijke Nederlanden, een dichtbevolkte markt met een snel groeiende en zich moderniserende economie, en ten opzichte van het Rijnland, Noord-Frankrijk en Zwitserland, van belang voor de uitvoer en vooral de transit van handelswaar.¹²

Die combinatie van factoren leverde belangrijke voordelen op in de internationale competitie met nabijgelegen havens. De Frans-Britse oorlogen, die het handelsverkeer belemmerden, versterkten bovendien de concurrentieslag tussen de Europese havens.¹³ Ongetwijfeld slaagden bepaalde zakenlieden erin die turbulente omstandigheden in hun voordeel aan te wenden; voor anderen was het wellicht moeilijker zich aan te passen en de activiteiten te heroriënteren.¹⁴

In de Zuidelijke Nederlanden zorgde de troebele en wisselvallige politieke context eveneens voor onrust. Op enkele decennia tijd wisselden Frans (1795-1814), Noord-Nederlands (1815-1830) en uiteindelijk Belgisch bestuur (na 1830) zich af. Aan de regimewisselingen waren vaak belangrijke economische consequenties verbonden. Nieuwe markten en afzetmogelijkheden lagen in het bereik, maar werden soms even snel terug afgesloten. Nog jarenlang hing overigens een hernieuwde sluiting van de Schelde als een 'zwaard van Damocles' boven de stad.¹⁵ Die instabiliteit kon gekoesterde plannen en ambities van zakenlui grondig verstoren en vereisten de nodige flexibiliteit en een voortdurend aanpassingsvermogen.

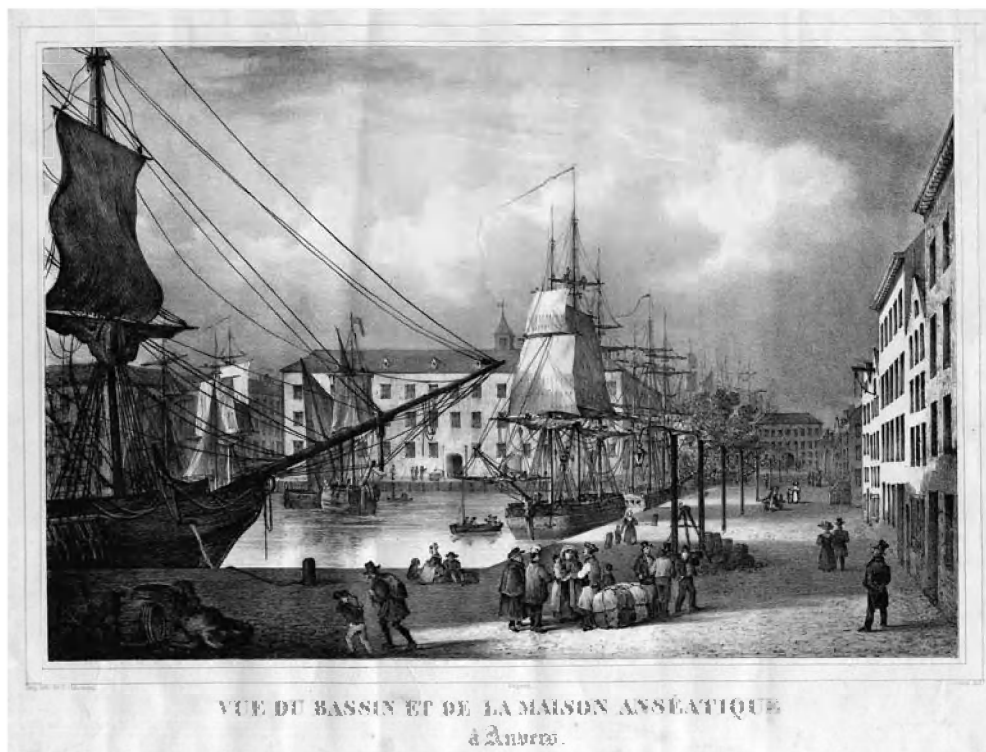
11. R. Davis, *The Industrial Revolution and British overseas trade* (Leicester, 1979) 13-15; P. Bairoch, *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au 19e siècle*, Civilisations et Sociétés 53 (Parijs, 1976) 77.

12. R. Demoulin, *Guillaume Ier et la transformation économique des Provinces Belges (1815-1830)* (Luik-Parijs 1938) 201-202. Antwerpen werd de belangrijkste 'gateway' voor de industrie. G. Dejongh en Y. Seghers, 'Een kleine natie in mutatie. De economische ontwikkelingen van de Zuidelijke Nederlanden/België in de eeuw 1750-1850', *Tijdschrift voor Geschiedenis* 114 (2001) 171-194.

13. Voor de effecten van de Frans-Britse oorlog op de handel. F. Crouzet, 'Wars, blockade, and economic change in Europe, 1792-1815', *The Journal of Economic History* xxiv (1964) 567-588; S. Marzagalli, *Les boulevards de la fraude. Le négoce maritime et le blocus continental, 1806-1813* (Villeneuve d'Ascq 1999).

14. Onder meer beschreven door L. Bergeron, 'Le négoce international de la France de la fin du XVIIIe au début du XIXe siècle: quelques remarques en guise de conclusion', in: F. Crouzet (ed.), *Le négoce international, XIIIe-XXe siècles*, Collection économies et sociétés contemporaines 11 (Parijs 1989) 200; C.A. Jones, *International business in the nineteenth century. The rise and fall of a cosmopolitan bourgeoisie* (Brighton 1987) 2, 27-28; S.D. Chapman, *Merchant enterprise in Britain. From the Industrial Revolution to World War I* (Cambridge 1992); Marzagalli, *Les boulevards*, 249-257.

15. Over de Scheldekwestie bij: Bindoff, *The Scheldt question*.



Afb. 1 Zicht op de dokken op het Eilandje in Antwerpen aangelegd in de vroege negentiende eeuw. Universiteit Antwerpen, Prentenkabinet, nr. 464, *Vue du bassin et de la maison asiétique à Anvers*, Litho van P. Simonau, circa 1840.

Ondanks de instabiele situatie oefende de havenstad aantrekkingskracht uit. De gelijktijdigheid van de heropening van de Schelde en de plotse – en voor Antwerpen volkomen nieuwe¹⁶ – toestroom van zakenlieden van buitenaf bracht historici ertoe beide gebeurtenissen met elkaar in verband te brengen. Guillaume Beetemé, die op het einde van de negentiende eeuw – geheel binnen de handelsretoriek – terugblikte, wees erop dat: ‘Om al spoedig den koophandel te doen herleven, was het vooral noodig ondervindingrijke handelaars te bezitten... Het was noodig, dat Antwerpen opnieuw kennis maakte met de groote handelszaken. Die kennismaking bleef niet ten achteren; zij kwam van uit den vreemde’.¹⁷ Die ‘vreemde’ zakenlui speelden een sleutelrol. Ze hadden

16. Voor 1796 vestigden zich nauwelijks buitenlandse firma's in Antwerpen. B.S. Chlepper, 'L'étranger dans l'histoire économique de la Belgique', *Revue de l'Institut de Sociologie* XI (1931) 713 en 716; Aug. Thys, *Négociants et industriels anversois au siècle dernier* (Antwerpen 1907) 6.

17. G. Beetemé, *Antwerpen, moederstad van handel en kunst* (Antwerpen 1892-1893) deel 2, 14.

een comparatief voordeel ten opzichte van de autochtonen in de handel, de groeisector bij uitstek, door hun ervaring en relaties.

Volgens Henri Pirenne en B.S. Chlepner namen de immigranten eveneens het initiatief.¹⁸ Specialisten in de bestudeerde periode, zoals Karel Jeuninckx, Robert Demoulin en Karel Veraghtert, volgen hetzelfde spoor. Het waren de kooplieden van buiten de stad die de eerder terughoudende Antwerpenaren nieuwe winstmogelijkheden toonden.¹⁹ Karel Degryse analyseerde de financieel-economische elite in Antwerpen tijdens de achttiende eeuw. Ook hij stelt uitdrukkelijk de vraag of de autochtone zakenlieden 'bij machte waren om op te tornen tegen de concurrentie van de talrijke vreemdelingen die toen in Antwerpen neerstreken'.²⁰

Volgend op dergelijke suggesties en vragen vertrek ik vanuit de hypothese dat de toestroom van ingeweken zakenlieden ten minste een uitdaging vormde. Hoewel er over de buitenlandse zakengemeenschap, vooral de Duitse,²¹ al onderzoek is verricht, ontbreekt een systematische vergelijking tussen de Antwerpse en ingeweken zakenlieden. Bovendien is er nauwelijks iets geweten over welke handelaren en handelshuizen nu net profiteerden van de heropening van de Schelde.

Uiteraard is het onmogelijk om een volledig beeld te krijgen van de zakenwereld. Daarom is prosopografisch onderzoek verricht naar een groep zakenlui die kort na de heropening van de Schelde (meer specifiek in de periode 1796-1825) tot de kapitaalkrachtigste en belangrijkste zakenlieden van de stad behoorden. Dit leidde tot een selectie van 234 zakenmannen²² op basis van een ruime waaier van bronnen uit de periode 1794-1825 die zowel informatie

18. H. Pirenne, 'Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme', *Bulletin de l'académie royale. Classe des lettres* 1914, 260; B.S. Chlepner, 'L'étranger', 717 en 724-725.

19. Veraghtert, 'From inland port', 311; Jeuninckx, 'De verhouding', 156-157; R. Demoulin, *Guillaume Ier*, 352-353.

20. K. Degryse, *De Antwerpse fortuinen: kapitaalsaccumulatie, -investering en -rendement te Antwerpen in de 18de eeuw, Bijdragen tot de Geschiedenis* 88 (2005) 194.

21. G. Devos deed heel wat onderzoek naar de Duitse zakengemeenschap in Antwerpen: bijvoorbeeld: G. Devos, 'Die Deutschen und die wirtschaftliche Entwicklung vom Ende des 18. Jahrhunderts bis zum ersten Weltkrieg', in: G. Asaert e.a. (eds.), *Antwerpen und Deutschland. Eine historische Darstellung beider Beziehungen vom Mittelalter zur Gegenwart* (Antwerpen 1990) 49-73; G. Devos, 'Inwijking en integratie van Duitse kooplieden te Antwerpen in de 19de eeuw', in: H. Soly en A.K.L. Thijs (eds.), *Minderheden in Westeuropese steden (16de-20ste eeuw)*, Belgisch Historisch Instituut te Rome. Bibliotheek, 34 (Brussel-Rome 1995) 135-156.

22. Dit onderzoek richt zich uitsluitend op zakenmannen; zakenvrouwen komen hier niet aan bod, wat uiteraard niet impliceert dat er geen belangrijke zakenvrouwen waren in de stad. In heel wat gebruikte selectiebronnen werden vrouwen echter systematisch uitgesloten.

verstrekten over hun vermogen en sociale positie, als over hun economische activiteiten.²³

Daarbij onderscheidde ik zakenmannen die geboren waren in Antwerpen (in het totaal 128) van zakenlieden afkomstig uit binnen- (42) of buitenland (64). Het typologische onderscheid op basis van de geografische afkomst is niet ingegeven door nationale aspiraties²⁴ of vanuit de idee dat immigratie in verband stond met expliciete persoonlijkheidskenmerken die bijzondere troeven konden zijn voor succesvol ondernemerschap.²⁵ Het is enkel ingegeven door de specifieke kenmerken van het achttiende-eeuwse Antwerpen en de bijzondere uitgangspositie van het Antwerpse ‘verhaal’ in de negentiende eeuw. Daarvoor zal eerst nagegaan worden of de bestudeerde zakenlui van aan de start al een verschillende uitgangspositie hadden.

Uiteenlopende troeven aan de start: de professionele achtergrond van de bestudeerde zakenelite voor de heropening van de Schelde

Informatie over het milieu waarin men opgroeide, de opgedane zakelijke ervaring en de professionele contacten waarover men beschikte kan elementen aanreiken die de toegang tot en succes in de zakenwereld hebben vergemakkelijkt. Het gaat hier uiteraard om slechts één set van factoren; structurele factoren, zoals de rol van het beleid of instituties, of persoonlijke elementen, zoals de invloed van geloofsovertuiging, komen hier niet aan bod.

Van de 234 zakenlieden waren er 128 geboren in Antwerpen. Meer dan 70 procent daarvan was al vertrouwd met de zakenwereld dankzij vaders, broers of andere nauwe verwanten. Jürgen Kocka beschouwt afstamming uit een zakennest als ‘an ascribed advantage for the new generations to be used in

23. Voor de selectie van de groep zijn verschillende bronnen gebruikt. Aan de ene zijde gaat het om kwantitatieve, meestal fiscale bronnen, zoals de hoogst belaste uit de patenrollen en de lijst van de rijkste burgers van de stad opgesteld door de locale of provinciale autoriteiten op basis van fiscale gegevens. Aan de andere zijde zijn bronnen, met onduidelijkere, eerder kwalitatieve criteria gebruikt, zoals de kieslijsten voor de Rechtbank van Koophandel, bekend als ‘Liste des négociants notables’. Er zijn in totaal zeven verschillende bronnen gebruikt, die samen tien lijsten opleverden met namen. Die groep is systematisch opgespoord in de patentrollen. Het merendeel bleek actief te zijn in de handel, wat samenhangt met de specifieke oriëntatie van Antwerpen. Voor een kritische bespreking van de selectie: H. Greefs, *Zakenlieden in Antwerpen tijdens de eerste helft van de negentiende eeuw* (Doctoraatsverhandeling Geschiedenis Universiteit Antwerpen 2004) 24-38.

24. Dit sijpelde onder meer door bij Beetemé, *Antwerpen, moederstad*.

25. Dergelijk onderzoek is vaak geïnspireerd door W. Sombart, die de innovatieve en uitermate ondernemende houding van immigranten onderstreept. W. Sombart, *Der Moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart* (München-Leipzig 1921) I, 2, 884-894.

market and competition processes of very varying kind'.²⁶ Die voordelen konden een rol spelen niet enkel bij de overdracht van financiële middelen, maar ook van kennis, relaties en zelfs van gedragingen en waarden, zoals onafhankelijkheid, werkkraft en accuratesse. Door in de voetsporen te treden van verwanten bouwden zakenlui gemakkelijker ervaring op. Bovendien kregen ze toegang tot de persoonlijke relaties en zakelijke contacten met leveranciers en afnemers.²⁷

Die contacten genereerden vertrouwen, status en kredietwaardigheid, factoren die succes in een bijzonder onzekere zakenwereld mee bepaalden en een kader boden voor zakelijke transacties.²⁸ Immers, instituties of formele overeenkomsten beschermden zakenpartners slechts gedeeltelijk.²⁹ Persoonlijk vertrouwen – de verwachting dat de persoon zich aan de afspraak zou houden – en reputatie – de bekendheid van de integriteit van die persoon – boden meer garantie dat de overeenkomst of belofte ook effectief nageleefd zou worden.³⁰ Immers, als men vanuit een lange-termijn perspectief dacht, had men er alle voordeel bij zich loyaal op te stellen ten opzichte van zakenpartners.³¹

Meer dan een derde van de Antwerpenaren behoorde bovendien tot de financieel-economische elite tijdens de achttiende eeuw.³² Hun kapitaal, ervaring en kennis hadden ze echter niet in de eerste plaats opgebouwd in de

26. J. Kocka, 'The Entrepreneur, the family and capitalism. Some examples from the early phase of industrialisation in Germany', in: H.C. Livesay (ed.), *Entrepreneurship and the growth of firms*, The International library of critical writings in Business History 12 (Aldershot 1995) volume II, 134.

27. R.A. Pollak, 'A transaction cost approach to families and households', in: M.B. Rose (ed.), *Family business*, The international library of critical writings in Business History 13 (Aldershot 1995) 209-236.

28. P. Mathias, 'Strategies for reducing risk by entrepreneurs in early modern period', in: C. Lesger en L. Noordegraaf (eds.), *Entrepreneurs and entrepreneurship in early modern times. Merchants and industrialists within the orbit of the Dutch staple market*, Hollandse Historische Reeks XXIV (Den Haag 1995) 10-11; M.B. Rose, 'The family firm in British business, 1780-1914', in: M.W. Kirby en M.B. Rose (eds.), *Business enterprise in modern Britain. From the eighteenth to the twentieth century*, Comparative and International Business Series. Modern Histories (Londen-New York 1994) 67.

29. Sinds de jaren 1970 beweren aanhangers van de 'New Institutional Economic History' nochtans dat instituties een centrale rol speelden in het beperken van onzekerheid voor zakenlieden. Die benadering toegepast op de internationale handel is goed samengevat bij D. North, 'Institutions', *Journal of Economic Perspectives* 5/1 (1991) 97-112.

30. Mathias, 'Strategies', 13-14; J. Smail, 'Credit, risk, and honor in eighteenth century commerce', *Journal of British Studies* 44 (2005) 446.

31. In de speltheorie spreekt men over 'the shadow of the future'. C. Lesger, *Handel in Amsterdam*, 162.

32. Zij behoorden tot families met een vermogen van 500.000 pond tournoois (de latere 'franc') of meer. Eén pond tournoois (£.t.) stond gelijk aan 0,467 gulden wisselgeld. Degryse, *De Antwerpse fortuinen*, 17-26, 388 en bijlagen 1a-b.

internationale handel, maar in groeisectoren van dat ogenblik, zoals in de textielnijverheid en in de financiële dienstverlening. Antwerpen lag tijdens de achttiende eeuw in de periferie van de toenmalige handelsstromen. Die niet zo gunstige perspectieven leidden ertoe dat een groep van welvarende zakenlui besloot zich terug te trekken uit het actieve zakenleven en een rentenierende levenswijze aan te nemen.³³ Hun zoektocht naar alternatieve lucratieve investeringen bood loopbaanperspectieven aan een groep van financiële experts, zoals kassiers, bankiers en boekhouders.³⁴ Meer ondernemende individuen investeerden in de oprichting van gecentraliseerde katoenbedrijven en in de katoendrukkerij.³⁵

De zakelijke activiteiten van de Antwerpenaren reflecteerden zich ook in de kenmerken en de reikwijdte van hun relatienetwerken. De Antwerpse financiële elite tijdens de achttiende eeuw vormde, over het algemeen, een hechte groep die stevig ingebed was in de lokale gemeenschap. Zakenlieden sloten niet alleen transacties met elkaar af, maar versterkten hun bindingen ook via familiale relaties. Huwelijken met leden van andere zakenfamilies uit de stad, maar ook van de lokale aristocratie bevestigden en ondersteunden hun contacten.³⁶ Die familiebanden vormden niet alleen een basis voor overdracht van kapitaal, kennis en arbeidskracht, maar waren eveneens van belang voor de uitwisseling van informatie op een vertrouwelijke basis.³⁷

Natuurlijk waren er in Antwerpen tijdens de achttiende eeuw ook kooplieden bij internationale transacties betrokken. De leiding ontglipte hen echter vaak. Die kwam in handen van buitenlandse – vooral Hollandse – kooplieden, die Antwerpenaren uitnodigden om te participeren, maar hen van het actieve handel drijven grotendeels uitsloten.³⁸ De geografische reikwijdte en de sociale en economische samenstelling van deze netwerken varieerde uiteraard van persoon tot persoon. Maar, op basis van de beschikbare gegevens lijkt de reik-

33. K. Degryse, 'The aristocratization of the Antwerp mercantile elite (17th-18th Century)', in: Lesger en Noordegraaf (eds.), *Entrepreneurs and entrepreneurship*, 35-40.

34. K. Degryse, 'Boekhouders, notarissen, stadsboden en factors. Het succesverhaal van sommige "financiële experts" te Antwerpen tijdens de 18de eeuw', *Bijdragen tot de Geschiedenis* 84 (2001) 43-62.

35. A.K.L. Thijs, 'Aspecten van de opkomst der textieldrukkerij als grootbedrijf te Antwerpen in de achttiende eeuw', *Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden*, 86 (1971) 200-217; C. Lis en H. Soly, 'Living Apart Together: overheid en ondernemers in Brabant en Vlaanderen tijdens de tweede helft van de 18e eeuw', in: *Arbeid in veelvoud. Een huldeboek voor Jan Craeybeckx en Etienne Scholliers* (Brussel 1988) 131-144.

36. Zo bijvoorbeeld waren er zakelijke en familiale bindingen tussen de families De Broëta (bankiers), Kannekens (edellieden), de Knyff (edellieden), Vermoelen (handelaren) en De Wael (handelaren). Degryse, *De Antwerpse fortuinen*, bijlage 1a, 125, 221, 226-228 en bijlage 1b, 8, 51.

37. Pollak, 'A transaction cost approach', 214.

38. A. Michielsens, 'De handel', in: *Antwerpen in de 18de eeuw. Instellingen-Economie-Cultuur*, Uitgaven van het Genootschap voor Antwerpse Geschiedenis 3 (Antwerpen 1952) 103.

wijdte van de relatienetwerken van de Antwerpse zakenlui een reflectie te zijn geweest van de toenmalige economische situatie.³⁹

Die Antwerpenaren werden geconfronteerd met de aankomst van zakenlieden van buitenaf na de heropening van de stroom. De immigranten waren aangetrokken door de gunstige vooruitzichten die Antwerpen bood als een jonge, goedkope en goed gesitueerde havenstad. Buitenlandse handelaren (waarvan 64 in de selectiegroep) kwamen voornamelijk uit de buurlanden – het Rijnland, de Noordelijke Nederlanden, Groot-Brittannië. De verhuizing van zakenlui uit Oostende, Brugge, Gent, Leuven en Luik – steden gelegen op de belangrijkste handelsas in de Zuidelijke Nederlanden tijdens de achttiende eeuw – toont aan dat ook een aantal inwijkelingen van in het land (in het totaal 42 in de selectie) nieuwe kansen zochten in de pas geopende havenstad.

Hun professionele achtergrond is veel moeilijker op te sporen. In ieder geval wijzen het tijdstip van aankomst, de afkomst uit of hun tijdelijk verblijf in handels- en/of havensteden in binnen- of buitenland, erop dat het hier niet om avonturiers of individuele gelukszoekers ging. Zoals Greta Devos al opmerkte, kan men een onderscheid maken tussen geschoolde zakenlui die bijhuizen in Antwerpen oprichtten of er zich als zelfstandig koopman vestigden en jongeren, die in Antwerpen het vak kwamen leren.⁴⁰ De oprichting van bijhuizen wijst er op dat de verhuizing naar Antwerpen vaak deel uitmaakte van een bewuste strategie of zoals S.D. Chapman het uitdrukte: 'Merchant strategy was planned and controlled carefully by men of capital to extend their international trading networks'.⁴¹

De beslissing van zakenlieden om een leerperiode in Antwerpen te doorlopen, wijst in dezelfde richting. Tijdens dergelijke leerperiodes deed men kennis en ervaring op. Het was bovendien zowel het gevolg van als een goed vertrekpunt voor de uitbouw van netwerken. Aanbevelingen voor een stage kwamen meestal van verwanten, zakenpartners of vrienden. Het systeem bood voordelen aan de verschillende partijen: de leermeester kon zijn contacten versterken, terwijl de leerjongen toegang kreeg tot de relatienetwerken van zijn leermeester.⁴² Een leerperiode vormde een goed vertrekpunt voor de oprichting van een eigen firma.

39. M. Casson, 'Entrepreneurial networks in international business', *Business and Economic History* 26 (1997) 817-821.

40. Devos, 'Inwijking en integratie', 138.

41. Chapman, *Merchant enterprise*, 12.

42. Dergelijke leerperiodes werden beschouwd als een test voor een nieuwe generatie. S.D. Chapman, 'The international houses: The continental contribution to British commerce, 1800-1860', *The Journal of European Economic History* 6/1 (1977) 8-9; I. Bull, 'Merchant households and their networks in eighteenth-century Trondheim', *Continuity and Change* 17 (2002) 213-232; Marzagalli, *Les boulevards*, 41-43.

De volgende voorbeelden illustreren dit. David Parish kreeg zijn opleiding in het handelshuis van zijn vader, een invloedrijke handelaar in Hamburg.⁴³ Hij verhuisde naar Antwerpen en werkte er samen met Grégoire Agie, afkomstig uit de Franse havenstad Lorient. Agie startte zijn loopbaan in het handelshuis van Balguerie & co. in Bordeaux.⁴⁴ Jean Abraham en Guillaume Nottebohm, zonen van een handelaar uit Bielefeld, deden als leerjongens ervaring op in het handelshuis Parish, Agie & co. in Antwerpen.⁴⁵ Zij richtten ten laatste in 1813 een eigen handelsfirma op, de firma Nottebohm frères.⁴⁶ Later maakten ook Jean en Albert Insinger, zonen van de Amsterdamse handelaar Herman Insinger, deel uit van de firma Parish, Agie & co.⁴⁷ David Parish was wellicht met hen in contact gekomen via zijn banden met de handelaren-bankiers Hope & co. uit Amsterdam, die eveneens samenwerkten met de familie Insinger.⁴⁸ Zulke contacten en bindingen boden dus een complex netwerk van relaties die niet gebonden waren aan grenzen en dus internationaal van uitstraling waren. Ondersteund door hun relaties in hun thuisland of elders in het buitenland verplaatsten dergelijke zakenlui hun activiteiten naar Antwerpen of startten er hun loopbaan.

De lokroep van de handel: een groepsgebonden perspectief

Had die verschillende achtergrond ook een invloed op hun zakelijk gedrag? Op basis van de beschikbare gegevens situeren de opvallendste verschillen zich in de reikwijdte en actieradius van de zakelijke contacten. Op die manier zou de Antwerpse casus iets kunnen leren over het belang van relatienetwerken en de moeilijkheden die zakenlieden ondervonden bij intrede in de internationale handel. De maritieme handel was immers de drijvende kracht achter de transformatie van Antwerpen. Het is dus van groot belang te onder-

43. R.H. Ehrenberg, *Das Haus Parish in Hamburg*, Grosse Vermögen. Ihre Entstehung und ihre Bedeutung, 2 (Jena 1925) 2 en 82.

44. Beetemé, *Antwerpen*, deel 2, 15-17; Aug. Thys, *Négociants et industriels anversois au siècle dernier* (Antwerpen 1907) 3-4.

45. 'Nottebohm aus Bochum in Westfalen', in: *Deutsches Geschlechterbuch*, deel 128 (Limburg a.d. Laken 1962) kol. 81-84.

46. Zie ook bij: G. Devos, 'Nottebohm. Famille', in: G. Kurgan-Van Hentenrijk e.a. (eds.), *Dictionnaire des patrons en Belgique: les hommes, les entreprises, les réseaux* (Louvain-La-Neuve 1996) 487-488.

47. Voor de firma Insinger & co.: F.J.A. Broeze, 'A challenge without response. Holland and the transpacific route to East Asia after 1815', *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek*, 38 (1975) 267; J. Jonker en K. Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt. Nederlandse handelshuizen door de eeuwen heen* (Den Haag 2000) 168.

48. M.G. Buist, *At spes non fracta. Hope & co., 1770-1815. Merchant bankers and diplomats at work* (Den Haag 1974) 187, 295-297.

zoeken welke groepen het meeste konden profiteren van de heropening van de Schelde.

Op zoek naar de maritieme handelsactiviteiten in Antwerpen: de gebruikte bronnen

Om een beeld te vormen van de professionele activiteiten is gebruik gemaakt van het patentrecht.⁴⁹ Het Franse decreet van 2 maart 1791 bepaalt dat iedereen vanaf 1 april 1791 het recht had een bedrijf uit te baten of handel te drijven op voorwaarde dat men jaarlijks patentrecht betaalde.⁵⁰ Voor een nauwkeurige omschrijving van de economische activiteit en het beroep is er tijdens de eerste helft van de negentiende eeuw geen enkele betrouwbaardere bron voorhanden.⁵¹ Bovendien belaste de wetgever niet enkel de hoofdactiviteiten, maar ook de verschillende bijberoepen die men uitoefende. Een combinatie van de informatie uit de patentrollen met lijsten van de scheepsaankomsten in Antwerpen maakt het mogelijk vrij precies uit te maken welke zakenlui actief waren als handelaren en bij welke overzeese handelstransacties zij betrokken waren.

De scheepsaankomsten zijn gereconstrueerd op basis van de 'Arrivages' of 'Annonces maritimes'. Dat zijn gedrukte blaadjes, waarop scheepsmakelaars de activiteiten in de haven dag na dag noteerden. Ze bevatten niet alleen gegevens over het schip (de naam van het schip, de kapitein, de vlag en de herkomst), maar ook over de vracht (opgedeeld in verschillende parten of zendingen) met een nauwkeurige vermelding van aantal, eenheidsmaat en omschrijving én de handelaar of het handelshuis, waarvoor die zendingen waren bestemd.⁵² De bron maakt het dus mogelijk importactiviteiten te analyseren op een microniveau.⁵³ Ik nam vijf steekproeven: twee gedurende de

49. De patentrollen zijn niet volledig bewaard, maar vormen wel een betrekkelijk continue reeks: Stadsarchief Antwerpen (verder SAA), Modern Archief (verder MA), 4789/1-86: Financiën. Rollen van de patentbelasting, 1799-1842.

50. Voor nut, gebruik en wetgeving: S. Vervaeck, *Enkele bronnen uit de Franse tijd en hun belang voor de sociale geschiedenis*, Interuniversitair Centrum voor Hedendaagse Geschiedenis 22 (Leuven-Parijs 1962) 55-67.

51. J. Hannes, 'De kleine producent en de kleinhandelaar in de 19de eeuw', in: H. Coppejans-De Smedt (ed.), *Economische geschiedenis van België. Behandeling van de bronnen en problematiek*, Archief en bibliotheekwezen in België. Extranummer 10 (Brussel 1973) 64.

52. SAA, Bibliotheek 3400 (verder Bib), Arrivages, 1816-1829. Een identieke bron – de 'Annonces maritimes' – loopt verder door tot in het jaar 1835. SAA, Bib, 3399, *Annonces maritimes*.

53. Tot op zekere hoogte kan men de bron qua gegevens vergelijken met de 'Customs Bills of Entry' in Groot-Brittannië, hoewel het hier om douanegegevens gaat. D.M. Williams, 'Liverpool merchants and the cotton trade, 1820-1850', in: J.R. Harris (ed.) *Liverpool and Merseyside. Essays in the economic and social history of the port and its hinterland* (Londen 1969) 184-185. Voor de reconstructie van de havenactiviteiten tijdens de Franse periode

Franse periode (in 1805 en in 1810), twee gedurende het Verenigd Koninkrijk der Nederlanden (in 1817 en 1827) en één, kort na de Belgische Onafhankelijkheid, namelijk in 1835.⁵⁴

In 1805 kwam het havenverkeer in Antwerpen net op gang, maar deze opwaartse trend is snel onderbroken door de Continentale Blokkade (steekproef uit 1810). Op dat ogenblik was Antwerpen opnieuw een binnenhaven, sterk afhankelijk van de Noordelijke Nederlanden en van landwegen en smokkelroutes voor de bevoorrading. Onder het bewind van Willem I (1815-1830) expandeerde de havenactiviteit. Het jaar 1817 was een vrij uitzonderlijk jaar door het graantekort in Europa. Bovendien overspoelden Britse industriële producten, opgestapeld tijdens de Continentale Blokkade, de haven. Hoewel het nemen van een steekproef in een dergelijk uitzonderlijk jaar nadelen heeft, bood het de mogelijkheid om na te gaan welke groepen in staat waren snel te profiteren van de instabiliteit van de markt. De jaren 1820 waren gunstiger en stabiel: in 1827 piekte het havenverkeer. Ook heel wat schepen uit Nederlands-Indië, Noord- en Zuid-Amerika meerden in Antwerpen aan. De oprichting van de Belgische staat in 1830 leidde opnieuw tot instabiliteit. De Nederlandse kolonies waren niet langer toegankelijk voor de Zuidelijke Nederlanden, maar ook de dreiging van een sluiting van de Schelde zorgde voor heel wat onrust. De steekproef uit 1835 biedt een kijk op de activiteiten van zakenlieden die in Antwerpen handel bleven drijven, ondanks de ongunstige omstandigheden.

Het gebruik van de scheepsaankomsten geeft geen volledig beeld van de commerciële activiteiten. De bron biedt geen informatie over transport over land en nauwelijks enige informatie over exportactiviteiten. Bovendien was het te tijdrovend om de exacte volumes en waarden van de vrachten te reconstrueren, temeer daar verschillende eenheden zijn gebruikt voor hetzelfde product. Zelfs indien het mogelijk was tot een exacte volume- en prijsbepaling te komen, dan nog was het onmogelijk om de winsten van een handelshuis te achterhalen. De bron staat het immers niet toe uit te maken of het handelshuis of de koopman in kwestie in eigen naam handelde of volledig of gedeeltelijk in opdracht van andere kooplieden in commissie, waardoor

is gebruik gemaakt van de scheepsaankomsten gepubliceerd in de 'Etat des Bâtimens français et étrangers entrés au port d'Anvers', in: *Journal du Commerce d'Anvers* (Antwerpen 1805 en 1810). S. Marzagalli gebruikte vergelijkbare documenten om het havenverkeer te reconstrueren tijdens de Continentale Blokkade. Marzagalli, *Les boulevards*. Belangrijk is dat deze bron ook informatie geeft over import (meestal via binnenvaart) vanuit havens in de Noordelijke Nederlanden.

54. Een globaal overzicht van het havenverkeer: Veraghtert, 'From inland'; Jeuninckx, 'De havenbeweging', 94-123.

slechts een fractie van de winst op de transactie voor hem was bestemd.⁵⁵ De gegevens bieden dus enkel een algemene indruk van de importactiviteiten en de verschillen per groep.

Bestudeerde zakenlui in de maritieme handel

Het merendeel van de 234 bestudeerde zakenlui was op een bepaald ogenblik in de loopbaan in de handel actief, namelijk 208 of 88,9 procent. Het gaat om 106 (of 82,8 procent) Antwerpenaren, 41 (of 97,6 procent) immigranten uit het binnenland en 61 (of 95,3 procent) buitenlanders.

Drie groepen handelaren zijn te onderscheiden. Ten eerste handelaren die niet betrokken waren bij importactiviteiten via de haven⁵⁶; ten tweede, handelaren die op basis van de vijf steekproeven wel importeerden via de haven, maar uitsluitend via Noord-Nederlandse havens, traditioneel de belangrijkste importroute voor Antwerpen tijdens de periode van de sluiting van de Schelde; en, tot slot, handelaren die betrokken waren bij de 'echte' maritieme handel (cf. tabel 1).

TABEL 1 *Bestudeerde zakenlieden per groep volgens geografische afkomst, actief in de handel in Antwerpen (1796-1850), in absolute aantallen (en procent)*

	Antwerpenaren	Immigranten binnenland	Immigranten buitenland
<i>Totaal aantal bestudeerde zakenlieden actief in de handel</i>	n=106	n=41	n=61
n=208 (88,9%)			
Daarvan niet gespecificeerd	40	6	4
n= 50 (24,0%)	(37,7%)	(14,6%)	(6,6%)
Daarvan import via Nederlandse havens	16	6	3
n= 25 (12,0%)	(15,1%)	(14,6%)	(4,9%)
Daarvan maritieme import	50	29	54
n= 133 (64,0%)	(47,2%)	(70,8%)	(88,5%)

Bron: 'Etat des Bâtiments français et étrangers entrés au port d'Anvers', in *Journal du Commerce d'Anvers* (Antwerpen, 1805 en 1810); SAA, Bib, 3400, *Arrivages*, 1817, 1827; SAA, Bib, 3399, *Annonces maritimes*, 1835.

55. Het was een gangbare praktijk dat zowel zaken voor eigen rekening, als geheel of gedeeltelijk in opdracht werden gecombineerd, ook in Antwerpen. Een overzicht van die handelspraktijken: Jonker en Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt*, 83-91. Voor Antwerpen: A. Michielsen, *De evolutie van de handelsorganisatie in België sedert het begin der 18de eeuw* (Turnhout 1938) 154-159.

56. Op basis van de gegevens is het onmogelijk uit te maken of zij handelsgoederen importeerden via landwegen of enkel betrokken waren bij de locale, regionale of nationale distributie van geïmporteerde goederen.

Van de totale selectiegroep was bijna 90 procent, op een bepaald ogenblik in de loopbaan, werkzaam in de handel; daarvan waren er 133 (of 64 procent van de steekproef) betrokken bij maritieme import. Voor de zakenlui van buiten de stad is het beeld duidelijk: zij kwamen naar Antwerpen voor de maritieme handel (70,8 procent van de immigranten uit het binnenland en 88,5 procent van de buitenlanders uit de steekproef). Slechts een kleine fractie van die immigranten beperkte zijn handelsactiviteiten tot import via de Noord-Nederlandse havens of over land. Daartegenover staat dat slechts 47,2 procent van de Antwerpse zakenlui effectief ook goederen importeerde via andere havens dan de Nederlandse. Men zou kunnen opperen dat dat te maken heeft met de samenstelling van de groep. Vandaar dat het noodzakelijk is precies te bepalen op welk ogenblik zij handel dreven.

TABEL 2 *Bestudeerde zakenlieden actief in de handel in Antwerpen per periode (1796-1850), in absolute aantallen (en procent)*

	<i>Franse periode (1796-1814)</i>	<i>Verenigd Koninkrijk Der Nederlanden (1815-1830)</i>	<i>1830-1850</i>
<i>Totaal aantal bestudeerde zakenlieden actief in de handel</i> n=208	n=150	n=139	n=48
Daarvan niet gespecificeerd n=50 (24,0%)	51 (34,0%)	24 (17,3%)	9 (18,7%)
Daarvan import via Nederland n=25 (12,0%)	55 (36,7%)	onbekend	onbekend
Daarvan maritieme import n=133 (64,0%)	44 (29,3%)	115 (82,7%)	39 (81,3%)

Bron: SAA, MA, 4789, Patentrollen, 1805-1837; 'Etat des Bâtiments', 1805 en 1810; SAA, *Bib*, 3400, *Arrivages*, 1817, 1827; SAA, *Bib*, 3399, *Annonces maritimes*, 1835.

Gedurende de Franse periode was slechts een kleine fractie actief in de maritieme handel. Meer dan een derde (36,7 procent) importeerde enkel goederen via de havensteden in de Noordelijke Nederlanden. Zij bleven oude en vertrouwde paden volgen. Dit kan men beschouwen als een indicatie van de padafhankelijkheid van de handelaren. Zij gebruikten, ondanks de nieuwe mogelijkheden, nog steeds de vertrouwde handelsroutes van de achttiende eeuw.⁵⁷ Een ongeveer even grote groep (34 procent) bevoorraadde zich via andere kanalen dan de haven.

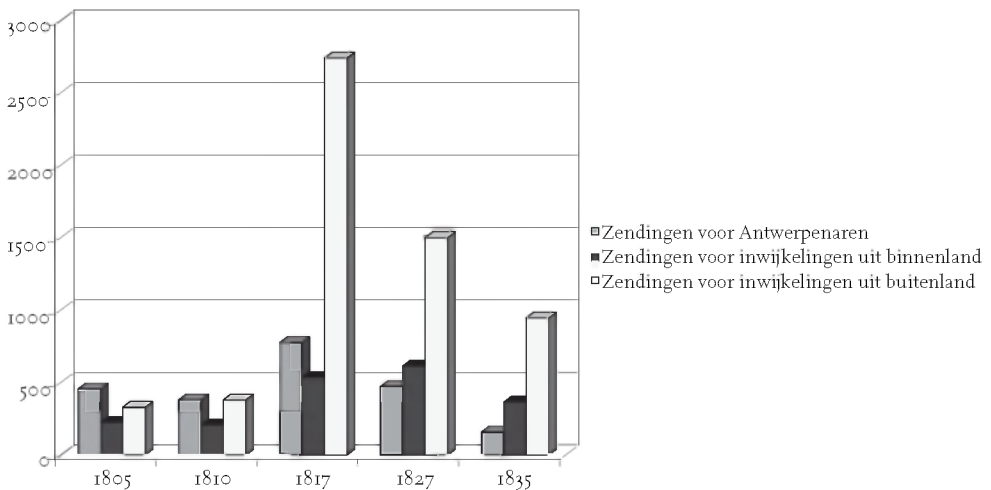
57. Schumpeter die innovatie centraal stelde bij de definitie van ondernemerschap wees er al op dat dergelijke mentale hindernissen de opkomst van 'nieuwe' elites kon bevorderen en de economische en sociale positie van 'oude' elites kon ondermijnen. J. Schumpeter,

Dat beeld veranderde volkomen na het uiteenvallen van het Franse keizerrijk. Meer dan 80 procent van de handelaren, werkzaam in de periode 1815-1850, was betrokken bij internationale importactiviteiten via de haven. Of zij toen ook nog steeds goederen via de Nederlandse binnenwateren invoerden, kan op basis van de gebruikte bronnen jammer genoeg niet meer worden uitgemaakt (vermeld als 'onbekend' in tabel 2). In ieder geval was de lokroep van de maritieme handel nu een algemeen fenomeen.

Vooraf in Antwerpen geboren zakenlieden (88 op een totaal van 150 handelaren of 58,7 procent) waren actief in de handel tijdens de Franse periode. Het percentage van immigranten uit het binnenland (32,3 procent) en vooral vanuit het buitenland (48,4 procent) dat toen al betrokken was bij de maritieme handel was heel wat hoger dan bij de Antwerpse groep (enkel 21,5 procent). Dit suggereert dat Antwerpenaren misschien niet zo geïnteresseerd waren in de maritieme handel of meer moeilijkheden hadden om er toegang tot te vinden, kort na de heropening.

Een scherper beeld van het belang van de verschillende groepen in het Antwerpse maritieme verkeer krijgt men door het aantal scheepsladingen te bekijken dat voor de verschillende groepen toekwam in de haven (zie grafiek 1).

GRAFIEK 1 Totaal aantal zendingen bestemd voor bestudeerde handelshuizen per groep volgens geografische afkomst voor vijf steekproeffaren (1805-1835), in absolute aantallen



Bron: 'Etat des Bâtiments', 1805, 1810; SAA, Bib, 3400, Arrivages, 1817; SAA, Bib, 3399, Annonces maritimes, 1835.

Hoewel het om rudimentaire gegevens gaat – de scheepsladingen zijn geteld zonder rekening te houden met de omvang en de waarde – illustreert de figuur de dominantie van de buitenlandse handelshuizen in het havenverkeer. Hoewel Antwerpenaren meer vrachten ontvingen gedurende de Franse periode, bestelden de buitenlanders er toen al gemiddeld meer.⁵⁸ Dit beeld veranderde tijdens de regering van Willem I. De spectaculaire stijging van het aantal scheepsvrachten in 1817 was vooral bestemd voor buitenlanders. Fundamentele veranderingen deden zich niet voor in de jaren 1827 en 1835. De maritieme handel bleef grotendeels in handen van buitenlandse zakenlui.

Op zoek naar een verklaring van de paradox

De steekproeven in de scheepsaankomsten bevestigen de suggesties in de bestaande historiografie: niet de Antwerpenaren, maar de immigranten trokken de maritieme handel naar zich toe. Vraag is waarom dat zo was. Er is voor geopteerd om de elementen die vaagweg in de historiografie zijn aangeduid te toetsen. Aan de professionele achtergrond en ervaring van de zakenlui is al aandacht besteed. Er wordt verder gekeken naar verschillen in kapitaalcracht, in leeftijd en netwerken van relaties om de zakelijke keuzes te begrijpen.

Verschillen in financiële draagkracht

Informatie over de financiële draagkracht van de buitenstaanders bij hun aankomst in Antwerpen is uitermate schaars. Hoewel ervaren, geschoolde en iets oudere buitenlandse kooplieden gelokt werden door de commerciële kansen in Antwerpen waren heel wat onder hen jong. Ze stonden bijgevolg nog aan het prille begin van hun loopbaan.⁵⁹

Men zou kunnen argumenteren dat hun internationale relaties niet alleen mogelijkheden boden voor de handel, maar misschien ook voor kredietverlening of andere financiële hulp. De handelshuizen Ridgway, Mertens & co. en Parish, Agie & co. in Antwerpen, bijvoorbeeld, monopoliseerden in de beginjaren de handel met Noord-Amerika. Zij werkten nauw samen met de firma Baring Bros., op dat ogenblik één van de belangrijkste ‘merchant-ban-

58. In 1805 kwamen 455 zendingen toe voor Antwerpse handelshuizen (of gemiddeld 14,7 per handelshuis) ten opzichte van 330 zendingen voor buitenlandse handelshuizen (of gemiddeld 33 zendingen per handelshuis).

59. Dat is één van de argumenten van Oscar Gelderblom om de impact van buitenlandse kooplieden in het zeventiende-eeuwse Amsterdam te relativiseren. Gelderblom, *Zuid-Nederlandse*, 242-249.

kers', die zich gespecialiseerd had in commerciële én financiële transacties tussen de twee continenten.⁶⁰ Konden ze misschien ook een beroep doen op hun financiële diensten?

Familieleden konden eveneens zorgen voor het zo broodnodige startkapitaal. De graanhandelaar Corneille van der Hoeven uit Rotterdam kon rekenen op financiële steun: tweederde van zijn startkapitaal kwam van verwanten in Rotterdam.⁶¹ Uit brieven van George en Christian Kreglinger, afkomstig uit Karlsruhe, kan men afleiden dat ze soms financiële giften ontvingen van verwanten in Parijs en Karlsruhe.⁶² Ze slaagden er in ieder geval in een eerder bescheiden beginkapitaal op enkele jaren te vermenigvuldigen.⁶³

Maar, aan financiële middelen was er bij de Antwerpenaren zeker geen gebrek. Heel wat bestudeerde Antwerpse zakenlieden beschikten over een aanzienlijk fortuin of kwamen uit families die hen in financieel opzicht de nodige rugdekking konden geven (cf. supra). Was hun kapitaal door de omstandigheden – de specifieke Antwerpse context – misschien in belangrijke mate geïmmobiliseerd? Investerings in fabrieksgoederen of in onroerend goed bemoeilijkten misschien een snelle en gemakkelijke omzetting in vlottend kapitaal, nodig voor de handel.⁶⁴

Die beperking gold echter zeker niet voor alle Antwerpse zakenlieden. Meerderen hadden hun kapitaal op diverse en uiteenlopende wijze geïnvesteerd. Ze konden, indien gewenst, hun kapitaal eenvoudigweg terugtrekken of, waar nodig, onroerende goederen hypothekeken. Dat bepaalde zakenlieden niet langer bereid waren in de textielnijverheid te investeren en er hun kapitaal ook effectief uit terugtrokken, wijst eerder in de richting van een flexibele kapitaalinzet. Omgekeerd waren die Antwerpse zakenlieden er vaak

60. S.D. Chapman, *The rise of merchant banking* (Londen 1984) 11, 40.

61. Rijksarchief Antwerpen (verder RAA), *Notariaat* 1045 (verder N), E.A. Podor, nr. 135, 23 mei 1810.

62. Privaat Archief G. & C. Kreglinger, Briefwisseling, 4.

63. De Kreglingers die in 1797 een handelshuis oprichtten in Antwerpen slaagden er tijdens de Franse periode in hun beginkapitaal te vertienvoudigen. R. Baetens, 'Het ontstaan en de groei van een familiale onderneming', in: R. Baetens (ed.), *Spiegels van Mercurius. Plouvier & Kreglinger. Tweehonderd Jaar Handel en Maritiem Transport te Antwerpen* (Antwerpen-Brussel 1998), 26-27. In een lijst opgesteld in 1810 met de belangrijkste kooplieden, bankiers en ondernemers in de stad en hun zakelijk kapitaal, zijn heel wat buitenlandse zakenlieden opgenomen. Aug. Thys, 'Commercants anversois en 1810', *Recueil des bulletins de la propriété publiés par le journal l'Escaut d'Anvers* 24 (1892) 60-68.

64. Antwerpse zakenlui investeerden ook sterk in onroerend bezit. H. Greefs, 'De zaken-elite en de woningschaarste in Antwerpen tijdens de eerste helft van de negentiende eeuw: een terreinverkenning', *Bijdragen tot de geschiedenis* 87 (2004): B. Blondé, B. De Munck en F. Vermeylen (eds.), *Doodgewoon. Mensen en hun dagelijks leven in de geschiedenis. Liber Amicorum Alfons K.L. Thijs* (Antwerpen 2004) 305-320.

snel bij wanneer ze interessante kansen zagen, zoals in de suikerverwerking. Ook dan slaagden ze erin vrijwel onmiddellijk kapitaal vrij te maken.⁶⁵

Uiteraard waren er ook in de Antwerpse groep minder welstellende zakenlieden. Maar ook voor hen waren oplossingen mogelijk. Vroeg negentiende-eeuwse samenwerkingsverbanden tussen kapitaalverschaffers aan de ene zijde en technici of handelaren aan de andere zijde in de suikernijverheid wijzen hierop.⁶⁶

Hoe belangrijk de omvang en de institutionele organisatie van de kapitaalmarkt was, is nog onvoldoende bestudeerd, maar het is een factor die de lokale Antwerpenaren wellicht niet in het nadeel stelde. Aan belangrijke verschillen in financiële middelen of toegang tot financieringsmogelijkheden kan men de sterk divergerende economische beleidslijnen vermoedelijk dus niet toeschrijven.

De reikwijdte en de kwaliteit van relatienetwerken

Was de achterstand dan te wijten aan de omvang en de kwaliteit van de netwerken en de vertrouwensrelaties waarop de verschillende bestudeerde groepen een beroep konden doen? Het netwerk, de banden met andere kooplieden en zakenlui, was in de groothandel en internationale handel eveneens belangrijk 'kapitaal'.⁶⁷ Relaties konden de communicatie versnellen en werkten dan ook transactiekostenverlagend.⁶⁸ Ze vergemakkelijkten niet enkel goederentransacties, maar wellicht ook financiële verrichtingen. Voor het inwinnen en het uitwisselen van informatie over producten en markten, over economische en

65. De bankiers Cogels en Le Grelle investeerden in de suikernijverheid. De weduwe van de handelaar Charles Lombaerts, de handelaar Jean François Vermoelen en de firma Janssens & Le Grelle trokken hun kapitaal terug uit de textielsector en kochten een suikerraffinaderij in de vroege negentiende eeuw. Greefs, *Zakenlieden*, 158-163.

66. H. Houtman-De Smedt, 'Korte historische schets van de suikerraffinaderij "Cels, Aerts en Co" (1760-1806) en van haar latere evolutie (1806-1951)', *Bijdragen tot de Geschiedenis* 63 (1980) 293-306; Greefs, *Zakenlieden*, 166-170.

67. Vanuit de idee dat ondernemers geen rationele individualisten zijn, maar ingebed zijn in hun omgeving groeide een bijzondere belangstelling voor netwerken van relaties, die personen (on)rechtstreeks met elkaar verbinden. Voor een vergelijking tussen het neoklassieke gedachtengoed en de visie van sociaal-economen: A. Etzione en P.R. Lawrence (eds.), *Socio-Economics. Towards a new synthesis* (Londen 1991). Voor een toepassing op de internationale zakenwereld: M. Casson, 'Entrepreneurial networks in international business', *Business and Economic History* 26 (1997) 811-823. Ondertussen is deze benadering ook sterk doorgedrongen in historisch onderzoek. Zie bijvoorbeeld: J. Brown en M.B. Rose (eds.) *Entrepreneurship, networks and modern business* (Manchester-New York 1993) en A. Molho, D.R. Curto, F. Trivellato e.a. (eds.), 'Réseaux marchands', *Annales, Histoire, Sciences Sociales* 58/3 (2003) 569-672.

68. F. De Goey en H. Simons, 'Transactiekosten in theorie en praktijk. De kosten van het Handelsregister in de twintigste eeuw', *NEHA-Jaarboek* 65 (2002) 226-232.

politieke ontwikkelingen, over mogelijke contactpersonen en hun integriteit waren vertrouwensrelaties van belang.⁶⁹

Zakenlieden konden bovendien via aanbevelingen vertrouwen winnen of zelf contacten uitbreiden en op die manier een reputatie verwerven. In de zakenwereld werd men immers voortdurend bedreigd door concurrentie en het risico bedrogen te worden. Informele elementen, zoals vertrouwen, reputatie of informatie-uitwisseling, konden mechanismen bieden die reciprociteit mogelijk maakten en die een zekere bescherming boden tegen wanpraktijken.⁷⁰

Internationale relaties: een troef voor de maritieme handel...

Het is inderdaad zo dat de Antwerpse zakenlieden precies op dit terrein een belangrijke handicap dienden te overwinnen. Door hun geografische afkomst, hun familiebanden in het buitenland, opleidingen en reizen beschikten de immigranten uit het buitenland, maar ook enkelen uit het binnenland, initieel over belangrijke comparatieve voordelen, wat internationale relaties betreft. Trouwens, hun migratie op zich verliep al binnen een netwerkmachtige structuur en kaderde soms in een bewuste strategie om het internationaal netwerk door uitbreiding veilig te stellen of te versterken.⁷¹

Met de verhuizing naar Antwerpen pasten die migranten bovendien de structuur van hun handelsnetwerk aan de veranderde omstandigheden aan. Tal van factoren waren hier overigens mede verantwoordelijk voor. De Frans-Britse oorlog, bijvoorbeeld, hinderde intensieve goederenstromen en maakte heroriëntering van de handel noodzakelijk. Die tendensen werden versterkt door de uitdovende betekenis voor de internationale goederenuitwisseling van jaarmarkten, zoals Frankfurt, of van bepaalde havens die functioneerden als transitzones van koloniale producten, zoals Bordeaux.⁷²

69. M. Casson, 'Institutional economics and business history: a way forward?' in: M. Casson en M.B. Rose (eds.), *Institutions and the evolution of modern business*, *Business History* 39/4 (1997) 150-153; J. Brown en M.B. Rose, 'Introduction', in J. Brown en M.B. Rose (eds.), *Entrepreneurship, networks*, 2-3.

70. Ook voor zakelijke relaties tussen etnisch en religieus volkomen verschillende gemeenschappen geldt het belang van dergelijke informele relaties. Een mooi voorbeeld: F. Trivellato, 'Juifs de Livourne, Italiens de Lisbonne, hindous de Goa. Réseaux marchands et échanges interculturels à l'époque moderne', *Annales, Histoire, Sciences Sociales* 58/3 (2003) 581-603.

71. G. Devos en H. Greefs, 'The German presence in the Nineteenth Century', in: P. Marschalck (ed.), *Europa als Wanderungsziel. Ansiedlung und Integration von Deutschen im 19. Jahrhundert*, Institut für Migrationsforschung und Interkulturelle Studien. Beiträge, 14 (Osnabrück 2000) 105-128; Greefs, *Zakenlieden*, 111-129.

72. Chapman, *Merchant enterprise*, 55-56; Crouzet, 'Wars', 567-588.

Een en ander noopte dan ook tot veranderingen in marktorientatie. Die voortdurende veranderingen boden, zoals S.D. Chapman voor Groot-Brittannië aantoonde, ruimte en plaats voor jonge, ambitieuze en reisbereide zakenlieden. Zij vestigden zich op cruciale handelsknooppunten, werkten er als commissiehandelaren en bleven contact houden met handelsfirma's in hun thuiszone.⁷³ Als goed gesitueerde, goedkope en 'jonge' havenstad, was ook Antwerpen voor hen één van de mogelijke uitvalsbasisen. Dat geïmmigreerde zakenlieden vaak uit dezelfde streek afkomstig waren of in Antwerpen samenwerkten met streekgenoten of familieleden wijst erop dat immigratie zelden een louter individuele aangelegenheid was.⁷⁴ Hun migratie betekende dan ook geen breuk met het verleden, maar was een middel om de continuïteit van het netwerk veilig te stellen.⁷⁵

Het is hoogst onwaarschijnlijk dat die buitenlanders hun contacten en banden met personen in het buitenland door de verhuizing naar Antwerpen zouden hebben verbroken. De intensieve correspondentie tussen George en Christian Kreglinger in Antwerpen en hun broer Frederic Kreglinger in Parijs biedt daarvoor duidelijk bewijsmateriaal. In een brief van 10 augustus 1797 beloofde Frederic zijn jongere broers in Antwerpen op alle mogelijke manieren te helpen bij de uitbouw van het handelshuis G. & C. Kreglinger. Hij zond informatie door over producten, prijzen en leveranciers, maar ook over de politieke situatie in Pruisen en in Frankrijk. Hij deed zijn uiterste best om zijn broers op te nemen in een internationaal handelsnetwerk. Frederic beloofde aanbevelingsbrieven te schrijven naar 'goede vrienden', zoals de firma Von Emert, Gemuse & co. in Bordeaux en drong er bij zijn broers op aan contact op te nemen met specifieke handelshuizen in Bordeaux, Le Havre, Nantes, Bremen, Hamburg en Basel bij welke de Kreglingers krediet en vertrouwen genoten.⁷⁶ Buitenlanders die in Antwerpen aankwamen, opereerden met andere woorden vanuit een netwerk.

De troeven die dat bood, speelden de buitenlandse kooplieden maximaal uit. Hun handelsparcours was bij aanvang gericht op steden en regio's, waar ze via hun geografische afkomst, reizen, opleidingen en tijdelijke verblijven beschikten over contact- of vertrouwenspersonen. Dat bood bijzondere mogelijkheden. Jean Mathias Gogel, bij voorbeeld, kwam uit een handelsfamilie in Frankfurt en verbleef in Göteborg, Stockholm en Stralsund voor zijn verhuizing naar Antwerpen. Zijn zakenpartner in Antwerpen was de Zweed

73. Chapman, *Merchant enterprise*.

74. Voorbeelden bij Devos en Greefs, 'The German presence'.

75. Dat is een kenmerk dat men al eeuwenlang terugvindt bij internationaal opererende zakenlui. S.D. Chapman, 'International houses'; C. Lesger, *Handel in Amsterdam*, 154-156.

76. Privaat Archief Firma G. & C. Kreglinger, Briefwisseling, 4, brieven van 10 en 24 augustus, 1 en 11 september 1797.

Diedrich Lünig. Wellicht leerden ze elkaar kennen in Göteborg.⁷⁷ In 1817 was de firma Lünig, Gogel & co. het enige handelshuis in Antwerpen dat handelswaren importeerde uit Göteborg, Stockholm, Halmstadt en Helsingborg.⁷⁸ De firma ontving ook schepen in consignatie uit de Noord-Europese regio.

Op specifieke marktonevenwichten, zoals die zich tijdens de jaren 1816-1817 voordeden in de graanhandel en in de import van Britse weefsels, konden die immigranten dankzij hun rugdekking vaak bijzonder snel inspelen. Handelaren met contacten in de Noordelijke Nederlanden en in de Baltische regio domineerden de graanimport in de haven. Dertig handelshuizen uit de selectiegroep waren betrokken bij de graanimport in 1817: 80 procent van alle graanvrachten (in het totaal gaat het om 903 vrachten) waren bestemd voor vier buitenlandse handelshuizen: Adriaan Saportas, de gebroeders Vanderhoeven, de firma Beerenbroeck & Riem en Nottebohm frères. Zij waren geboren of kregen hun opleiding in de Noordelijke Nederlanden, traditioneel een belangrijke stapelmarkt voor graan.⁷⁹

Een omgekeerd marktonevenwicht – niet gerelateerd aan vraagfactoren, maar aan de aanbodzijde – deed zich in dezelfde jaren voor bij de import van Britse weefsels. Die producten waren na de opheffing van de Continentale Blokkade gedumpt op het continent tegen bodemprijzen.⁸⁰ Britse commissiehandelaren lieten zich in met de import ervan. Handelshuizen zoals James Clegg & brother uit Manchester, Wilson & co. uit Londen, Josua Metcalf van Leeds of Thompson & co. uit Sint-Andrews specialiseerden zich in de import van Britse textielwaren in 1817. Het was wellicht de meest effectieve manier om een snelle distributie van die producten op het continent te verzekeren.

Men doet er allicht goed aan de impact van de buitenlandse voorsprong op dit internationale handelscircuit kritisch te benaderen. Dat wordt mooi aangetoond door het relatieve succes van de kleine groep binnenlandse immigranten, die in ons onderzoek in een zekere zin als een controlegroep functioneren. Er waren immers handelaren-reders uit Oostende, Brugge en Gent én zelfs uit Antwerpen die met hun schepen naar Zuid-Amerika trokken.⁸¹ Zo ontsloten zij eveneens die belangrijke bevoorrading- en later ook

77. R. Jung, *Die Frankfurter Familie Gogel, 1576-1918* (Frankfurt-am-Main 1920) 32, 37; Beertené, *Antwerpen, moederstad*, deel 2, 81.

78. SAA, *Bib* 3400, *Arrivages*, 1817.

79. Saportas was geboren in Amsterdam, Jean en Corneille van der Hoeven in Rotterdam. De Pruis Frédéric Riem verbleef in Amsterdam en huwde er. De gebroeders Nottebohm konden vermoedelijk rekenen op de Nederlandse contacten van David Parish, bij wie ze in de leer waren geweest.

80. Demoulin, *Guillaume Ier*, 123-124.

81. Mathias Joostens (uit Zoersel) stuurde zijn schepen naar Havana, Rio Grande en Rio de Janeiro. De schepen van Bisschop-Basteyns & N.J. De Cock (samenwerkingsverband tussen een handelaar uit Leuven en een scheepseigenaar uit Gent) gingen naar Valparaiso, Havana en Matanzas. *Ibidem*.

afzetgebieden voor Antwerpen.⁸² Toegegeven, die handelaren-reders hadden handelservaring opgedaan, maar dat ze al over contacten ter plaatse zouden beschikt hebben, lijkt ons veel minder aannemelijk.

De route naar Zuid- en Midden-Amerika was in ieder geval de enige intercontinentale route waarop, in het kielzog van Britse en Noord-Amerikaanse schepen, al in 1817 en nog sterker in de jaren 1820 eigen schepen werden ingezet.⁸³ Dit was de verdienste van een groep dynamische en risiconemende handelaren-reders uit eigen land. Wellicht had dit te maken met de minder grote concurrentie op deze handelsroute: de inplanting van Britse handelshuizen in Zuid-Amerika was van recentere datum. Bovendien werd de Britse en ook de Franse handel met Zuid-Amerika sterk bemoeilijkt door het principe van de bevoordeling van de eigen koloniale gebieden. De export van koloniale waren, zoals suiker en koffie, vanuit Zuid- en Midden-Amerika was daardoor praktisch uitgesloten.⁸⁴ Dit opende perspectieven voor ondernemende zakenlui.

Intrede in een internationaal handelscircuit bemoeilijkt door een gebrek aan relaties?

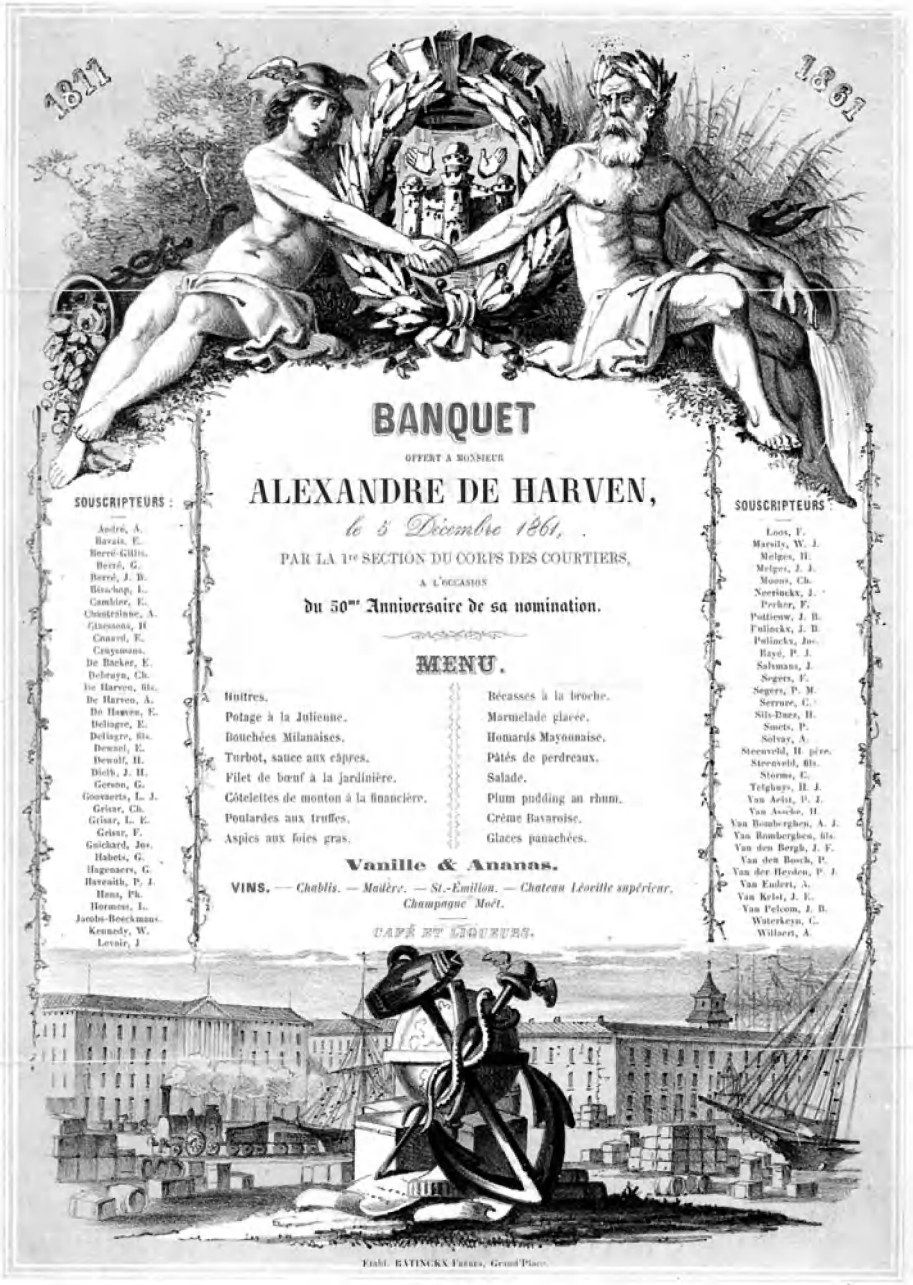
Een moeilijk te beantwoorden vraag is dan ook of het werkelijk zoveel inspanningen vereiste om een betrouwbaar netwerk van internationale relaties op te bouwen. Er waren, voor zover ons bekend is, weinig structurele handicaps die een eventuele intrede in het internationale handelscircuit in de weg stonden. Verschillende vormen van samenwerking konden op poten worden gezet zonder veel juridische, financiële of technische problemen. Bovendien stonden de verschillende groepen zakenlieden in Antwerpen nauw in contact met elkaar. Heel wat onder hen ontmoetten elkaar wellicht in de haven of op de beurs, in ieder geval ook in het sociale en culturele verenigingsleven in de stad.⁸⁵ Indien ze (on)rechtstreeks informatie over mogelijke contactpersonen

82. De Zuid-Amerikaanse markt was een dure en onzekere markt door de weinig stabiele politieke regimes, slechte communicatiemiddelen en een gebrekkige financiële infrastructuur. D.C. Platt, *Latin America and British trade, 1806-1914*, The merchant adventurers 21 (Londen 1972) 55-57 en 65. In de jaren 1820 ontpopte Antwerpen zich tot de markt voor Zuid-Amerikaanse huiden in het Verenigd Koninkrijk der Nederlanden. P.A. Van Mechelen, *Zeevaart en zeehandel van Rotterdam (1813-1830)* (Rotterdam 1929) 186.

83. Volgens de steekproeven van K. Veraghtert gaat het om 38,6 procent van de schepen in 1820, 52,1 procent in 1825 en 28,6 procent in 1829. K. Veraghtert, *De havenbeweging te Antwerpen tijdens de negentiende eeuw. Een kwantitatieve benadering* (Doctoraatsverhandeling Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, 1977), bijlage xcviii.

84. D.C.M. Platt, *Latin America*, 25-26, 36-37; D.M. Williams, 'Custom evasion, colonial preference and the British tariff, 1829-42', in: P.L. Cottrell en D.H. Aldroft (ed.), *Shipping, trade and commerce. Essays in memory of Ralph Davis* (Leicester, 1981) 107.

85. H. Greefs, 'Informeel netwerken van de zakenelite in Antwerpen, 1796-1830', *De achttiende eeuw* 2 (2007) 61-87.



Afb. 2 Menukaart bij het banket aangeboden aan de goederenmakelaar Alexander De Harven. Aan de rand staan de genodigden van het banket. De verluchtingen verwijzen duidelijk naar handel en scheepvaart. Privécollectie Philippe Janssens, album nr. 222, Dischkaarten, Diploma's enz., *Banquet offert à Monsieur Alexandre de Harven le 5 décembre 1861, par la section du corps des courtiers, à l'occasion du 50me anniversaire de sa nomination, 1811-1861.*

nodig hadden, konden ze die informatie wellicht ook voor een deel in Antwerpen zelf krijgen.

Veranderingen in de marktoriëntatie waren vaak wel een bijzondere hindernis.⁸⁶ Dat werd onder meer aangetoond door de moeilijkheden die heel wat Antwerpse kooplieden ondervonden in de vroege Franse periode om zich los te maken van hun vertrouwde bevoorradingsroute via Nederland (cf. supra). Maar, ook niet alle buitenlandse handelshuizen slaagden erin de overstap van, bijvoorbeeld, de onrechtstreekse naar de rechtstreekse import van koloniale waren te maken. Dit zorgde ervoor dat de koloniale warenhandel niet gemonopoliseerd, maar wel gecontroleerd werd door een bijzonder kleine groep van handelshuizen. Het verklaart ten dele eveneens waarom, ook in de relatief gunstige jaren 1820, heel wat buitenlanders Antwerpen verlieten.⁸⁷ Ook zij ondervonden concurrentie van handelshuizen die de koloniale warenhandel sterk naar zich toetrokken.

Antwerpse, maar ook ingeweken zakenlieden herpositioneerden zich toen op handelsproducten, zoals wijn of zuiderse producten, geïmporteerd uit Frankrijk en Zuid-Europa, die buiten de sterk concurrentiële niche van de koloniale warenhandel lag. Ook voor die handelsstromen had men echter alle belang bij contactpersonen in het buitenland. De talrijke economische problemen en de vaak precaire en wisselvallige politieke context leverden gelijkaardige hertekeningen: terugtrekking uit Antwerpen of een structurele verandering van de activiteiten. De internationale maritieme handel bleek een sterk concurrentiële, en bovendien een erg wispelturige niche. Hij trok fortuinzoekers aan, maar betekende voor velen slechts een tijdelijke uitstap.

Het belang van een locale inbedding

Het gewicht en het belang van een locale inbedding waren voor internationale handelsactiviteiten waarschijnlijk minder groot dan voor locale bank- en kassiersactiviteiten, nijverheden en vermoedelijk voor een locale verdeling van geïmporteerde producten. Hier ligt vermoedelijk ook een sleutel om het ondernemersgedrag van de Antwerpse economische elites te begrijpen.

Het is namelijk op het locale terrein dat de Antwerpenaren een strategische voorsprong hadden op buitenstaanders aan het begin van de negentiende eeuw. De financieel-economische elite in Antwerpen was sterk onderling

86. R.G. Wilson, bijvoorbeeld, illustreerde overtuigend de moeilijkheden die de textielhandelaren in Leeds hadden om hun handel te heroriënteren naar nieuwe markten in Amerika. R.G. Wilson, *Gentlemen merchants. The merchant community in Leeds, 1700-1830*, Manchester University Press (New York 1971) 60, 95.

87. In de steekproef uit 1827 vonden we 59 handelaren, actief in 1817, niet meer terug: bijna 30 procent daarvan waren buitenlanders die de stad hadden verlaten.

verstrengeld door samenwerkingsverbanden allerlei en door familierelaties. Heel wat kapitaalkrachtige Antwerpenaren waren zelf geadeld of huwden in adellijke kringen. Ze troffen elkaar in privésfeer, maar ook in elitaire genootschappen, waar vooral de Antwerpse 'high society' – edellieden, rijke burgers en politici – elkaar ontmoetten.⁸⁸

Antwerpse zakenlieden beseften snel dat hun voordelen en capaciteiten vooral in de sterker lokaal ingebedde sectoren lagen, temeer omdat de concurrentie van een voortdurend wisselende groep van buitenlandse handelshuizen in de maritieme handel groot was. Die lokale niches boden eveneens uitzicht op winstmogelijkheden. Zo participeerde de zijdehandelaar Joseph Jean Le Grelle tijdens de Franse periode in de maritieme handel. Vanaf de jaren 1809-1810 verlegde Le Grelle zijn prioriteiten van de goederenhandel naar kassiersactiviteiten.⁸⁹ Zijn zoon Gérard Le Grelle specialiseerde zich volkomen in financiële zaken, liet de commerciële activiteiten vallen en verkocht ook de suikerraffinaderij, waarin zijn vader had geïnvesteerd.

De initiële achterstand in de maritieme handel konden de autochtone zakenlui wellicht compenseren door een belangrijke troef, namelijk hun verankering in een grote, lokale kapitaalmarkt. Voor buitenlandse zakenlieden was het veel moeilijker om met elitaire kringen van renteniers en grondeigenaars in Antwerpen in contact te komen, hun vertrouwen te winnen en hun aanvaarding te verkrijgen. Buitenlandse zakenlieden waren trouwens aanvankelijk minder geneigd investeringen aan te gaan die hen en hun persoonlijk leven 'verankerden' in Antwerpen.⁹⁰

Analoge redeneringen gelden voor investeringen in de havengebonden trafiekveredeling. Daarvoor diepte ik de suikerverwerking als typevoorbeeld uit.⁹¹ Nieuwe initiatieven werden in deze sector al vroeg in de negentiende eeuw ontplooid.⁹² Antwerpenaren speelden bijzonder snel in op de mogelijkheden die de groeiende suikerimport bood. Zij bouwden al bestaande suikerfabrieken uit, richtten er nieuwe op of kochten bestaande fabriekjes op, hierbij wel eens profiterend van wispelturigheden in de suikerhandel die kleine en minder kapitaalkrachtige raffinadeurs, soms in moeilijkheden

88. Greefs, 'Informeel netwerken', 72-75.

89. Fremault, *Bankier*, 93-108.

90. Greefs, 'De zakenelite en de woningschaarste in Antwerpen tijdens de eerste helft van de negentiende eeuw: een terreinverkenning', in: B. Blondé e.a. (eds.), *Doodgewoon. Mensen en hun dagelijks leven in de geschiedenis. Liber Amicorum Alfons K.L. Thijs* (Antwerpen 2004) 305-320.

91. Van de 234 geselecteerde zakenlieden investeerden er 76 (of 32,5 procent) in industriële activiteiten, als hoofd- of als nevenberoep. Daarvan waren er 61 geboren in Antwerpen (tegen 9 inwijkelingen vanuit het binnenland en 6 buitenlanders).

92. Voor een overzicht van de suikerindustrie in Antwerpen: A.K.L. Thijs, 'De geschiedenis van de suikernijverheid te Antwerpen (16de-19de eeuw): een terreinverkenning', *Bijdragen tot de Geschiedenis*, 62 (1979) 23-50.

dreef.⁹³ Kennis van de aanwezige expertise, contacten met technici of geldschieters en bezit van de noodzakelijke infrastructuur bood hen aanvankelijk comparatieve voordelen tegenover 'de novo' bedrijfjes.⁹⁴

Initieel waren die uitstappen naar de suikernijverheid nauw gelieerd met hun commerciële activiteiten. Veranderingen in de suikerhandel lieten zich dan ook gevoelen in de suikerverwerking. Joseph Henri en Albert Cogels waren aandeelhouders van een suikerraffinaderij tussen 1812 en 1824 en voorzagen die van grondstoffen. In 1824 zetten ze een punt achter hun commerciële activiteiten, trokken zich terug uit de suikerraffinaderij en specialiseerden zich in bankactiviteiten. De zonen van de technicus Henri Koelman, die een minderheidsparticipatie had in de firma Cogels, Koelman & co., namen de suikerraffinaderij over.⁹⁵ Buitenlandse zakenlieden toonden voor de suikerverwerking geen enkele interesse, ook al domineerden ze de import van de grondstoffen. Slechts later, wanneer met omvangrijk kapitaal en in gedeelde verantwoordelijkheid nijverheidsinitiatieven zijn ontplooid, waren ze bereid in de nijverheid te investeren. Op dat ogenblik verbleven ze al tientallen jaren in Antwerpen.⁹⁶

De uiteenlopende keuzes van zakenlieden laten zich dus niet enkel vanuit de specificiteit van de handel verklaren, maar ook vanuit de karakteristieken van de banksector of de trafiekveredelende nijverheden. De Antwerpenaren keken inderdaad tegen een niet onbelangrijke achterstand aan op het internationale handelsvlak. Aan de andere kant is hun intrede in de maritieme handel wellicht afgeremd door de Antwerpse voorsprong op eigen terrein die in specifieke niches eveneens uitzicht bood op winsten. Dat werd wellicht tijdens deze periode nog versterkt door de instabiele en wispelturige politieke en economische situatie, die de maritieme handel bijzonder winstgevend, maar ook heel risicovol maakte.

93. De handelaar-bankier Jean Guillaume Smets installeerde een suikerraffinaderij in 1798, de weduwe Charles Lombaerts in 1800, terwijl de firma weduwe Janssens & Jean Guillaume Le Grelle de enige eigenaars werden van een suikerbedrijf in 1808. Zij waren allen suikerimporteurs.

94. Daardoor konden ze profiteren van een aantal 'locational advantages', zoals John H. Dunning dit noemde. J.H. Dunning, 'Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach', in: J.H. Dunning (ed.), *The theory of transnational corporations* (Londen en New York 1993) 191, 198.

95. De raffinaderij werd verkocht in 1824. RAB, Hypotheekkantoor Antwerpen, Registers van Overschrijving, reeks 75, vol. 17, case 105 (3 juli 1824, 22 oktober 1824). In de patentrollen van 1820 staat Albert Cogels de laatste maal vermeld als handelaar. Zie ook: F. De Cacamp, *Une vieille famille brabançonne. Les Cogels*, Genealogicum Belgicum, 2 (Brussel 1959) 68.

96. Greefs, *Zakenlieden*, 173-177.

Eindbeschouwingen

De wil en de wens om de 'gouden' zestiende eeuw opnieuw te herbeleven in al zijn pracht en praal doorkruist de geschiedenis van Antwerpen tijdens de negentiende eeuw. Na een eeuwenlange sluiting bood de heropening van de Schelde voor alle maritiem verkeer bijzondere toekomstperspectieven voor ondernemende zakenlui van binnen- en buiten de stad. Ondanks de politieke instabiliteit die heel wat plannen grondig in de war kon sturen en de groeipijnen die met de heropbouw als havenstad gepaard gingen, ontplooiden Antwerpen zich op korte tijd van een redelijk besloten textielcentrum naar een havenstad en handelscentrum van internationale allure. Die reconversie is deels ook toe te schrijven aan de activiteiten van de zakenlieden in de stad.

Centraal stond de vraag wie er in slaagde de maritieme handel naar zich toe te trekken en vooral waarom dat zo was. In deze bijdrage is geen aandacht besteed aan structurele of institutionele factoren, die een kader konden bieden voor de uitbouw van succesvolle zakelijke activiteiten. Er is, voortbordurende op de bestaande historiografie, vooral gefocust op de professionele 'bagage' van de zakenlieden – hun familiale achtergrond, opgebouwde handelservaring, financiële draagkracht en relatienetwerk – om verschillen in zakelijk gedrag te begrijpen en te verklaren. De keuze voor deze aspecten is sterk beïnvloed door de specifieke uitgangspositie van het Antwerpse verhaal aan het begin van de negentiende eeuw. Immers de eeuwenlange sluiting van de Schelde voor het rechtstreekse maritieme verkeer had ervoor gezorgd dat Antwerpenaren zowel ervaring in de internationale handel als de daarvoor noodzakelijke contacten grotendeels ontbeerden. De Antwerpse casus lijkt dan ook een bijzonder interessante testcasus om net het belang van die aspecten voor de uitbouw van handelsactiviteiten te toetsen.

Een analyse van de importactiviteiten van een kern van bijzonder welstellende en succesvolle zakenlieden in de stad tijdens deze transitieperiode toonde aan dat vooral handelaren van buiten de stad, aangezogen als ze waren door de commerciële perspectieven van de jonge, gunstig gesitueerde en goedkope havenstad, in de maritieme heropleving een dominante rol speelden. Ze waren vaak jong en stonden aan het begin van hun loopbaan, waardoor hun financiële middelen waarschijnlijk eerder beperkt waren. Het internationale netwerk van familiale en zakelijke relaties, waarover zij beschikten in hun thuisbasis en de contacten die ze zelf hadden opgebouwd tijdens leerperiodes of verblijven in andere havensteden, bood hen echter een stevige basis om efficiënt de commerciële mogelijkheden in Antwerpen te benutten en creatief in te spelen op de wisselende marktomstandigheden. Bovendien, maar dat viel buiten het kader van dit artikel, bouwden zij ook in Antwerpen zelf verder aan de uitbouw en de versteviging van hun internationale contacten.

De in Antwerpen geboren zakenlieden maakten eveneens gebruik van de nieuwe kansen, maar hun liefde voor risicovolle maritieme avonturen bekoelde betrekkelijk snel. In de bestaande historiografie suggereerde men dat er sprake was van een zekere inertie bij de kapitaalkrachtige Antwerpenaren in de stad: zij investeerden liever in onroerende bezittingen en in veilige effecten dan in de risicovolle en wispelturige maritieme handel. Of, om het in Schumpeteriaanse bewoordingen te zeggen, Antwerpenaren waren niet innovatief en bleven vertrouwde paden bewandelen. Het loopbaanverloop van de Antwerpse zakenlui wees er echter op dat ook zij hun gedrag voortdurend aanpasten aan de omstandigheden. De sterke onderlinge bindingen tussen Antwerpse zakenlieden, hun verstrengeling met aristocratische middens tijdens de achttiende eeuw en hun investeringen in onroerende goederen boden ook hen bijzondere troeven. Die speelden ze uit door zich toe te leggen op financiële activiteiten, havenverwerkende nijverheden en waarschijnlijk ook de plaatselijke verdeling van geïmporteerde goederen. Antwerpse zakenlieden waren dus zeker niet rigide en ze stelden zich ook niet tevreden met louter het beheer van hun fortuin. Zij handelden integendeel eveneens vanuit een economische logica en gebruikten daarvoor hun ervaring en contacten. Niet enkel de competitie van een sterk wisselende groep van buitenlandse zakenlieden in de internationale handel, maar ook het besef van hun comparatieve voordelen in meer lokaal ingebedde sectoren speelden daar een rol in.

Studies naar het gedrag van de zakenelite in andere havensteden wijst op een aantal parallellen. Zo spreekt S.D. Chapman voor Groot-Brittannië eveneens over een zekere 'taakverdeling'. De import van ruwe katoen in Liverpool en de export van Britse weefsels naar het continent werd verzorgd door buitenlandse commissiehandelaren of agenten die in nauw contact stonden met hun 'thuiszone'. De productie en de distributie van de waren in Groot-Brittannië kwamen in handen van lokale zakenlieden en de financiële ondersteuning werd gedirigeerd vanuit Londen.⁹⁷ L. Bergeron suggereert dat in Le Havre lokale zakenlieden eveneens te kampen kregen met een belangrijke inwijking van buitenaf, maar zich bleven handhaven en verdere economische successen oogstten.⁹⁸

Ook vergelijkingen vanuit een langetermijnperspectief met havens op belangrijke transitie momenten kunnen meer bijleren over hoe economische taakverdelingen tot stand kwamen, bevestigd werden of juist teniet gedaan werden. Zo deed Clé Lesger een aantal gelijkaardige vaststellingen bij zijn onderzoek naar de zakengemeenschap in Amsterdam tijdens de zeventiende eeuw. Hij toonde aan dat in Amsterdam immigranten bijzondere troeven hadden voor de internationale handel dankzij hun ervaring en relaties, maar

97. Chapman, *Merchan enterprise*.

98. L. Bergeron, *Permanences et renouvellement du patronat*, in: Y. Lequin (ed.), *Histoire des français, 19e-20e* (Parijs 1984) deel 2, 153-292.

dat ook de gevestigde elite nieuwe wegen zocht onder meer in de politiek, door de speculatieve aankoop van onroerende goederen en als beheerders van vennootschappen.⁹⁹ Dergelijke elementen komen ook terug in het Antwerpse verhaal enkele eeuwen later. In het geheel was dergelijk ondernemersgedrag misschien minder risicovol dan de sterk conjunctureel bepaalde handel, maar of het minder winstgevend was, zal verder onderzoek moeten aantonen.

Over de auteur

Hilde Greefs is als docent verbonden aan het Centrum voor Stadsgeschiedenis van de Universiteit Antwerpen. Zij doet er onderzoek naar de sociale geschiedenis in de nieuwste tijd.

E-mail: hilde.greefs@ua.ac.be

99. Lesger, *Handel in Amsterdam*, 151-177.