

Nederlandse ondernemers over de grenzen. Een vertrekpunt

PIM KOOIJ

Nederlandse ondernemers over de grenzen. De keuze van dit thema voor het NHG najaarscongres 1992 is natuurlijk ingegeven door de actualiteit van twee jaartallen: 1492, dat het begin van een wedloop op buiten-Europese grondstoffen- en afzetmarkten markeert en 1992, aan het eind van welk jaar binnen de Europese Gemeenschap de grenzen op een andere wijze zullen gaan functioneren. De werktitel van het congres luidde dan ook: 500 jaar Nederlandse ondernemers over de grenzen. Deze hebben we echter moeten herzien omdat de 'vroegste' bijdragen, die men ons kon toezeggen, de achttiende eeuw betreffen. Bovendien was de respons relatief klein. Dat roept natuurlijk een aantal vragen op:

- 1 Waren er vóór de achttiende eeuw geen Nederlandse ondernemers actief in het buitenland?
- 2 Zijn er werkelijk maar zo weinig onderzoekers met de onderhavige materie bezig en zo ja waar ligt dat aan?
- 3 Een vraag die in het verlengde van de voorgaande ligt: is de gekozen problematiek wellicht wetenschappelijk minder interessant en actueel?

Om met de laatste vraag te beginnen. Actueel is de problematiek zeker. Marktpenetratie is tot op de dag van vandaag een zaak gebleven waarvoor geen algemeen kader kan worden gegeven. Handboeken bedrijfseconomie staan vol met *trial and error* verhalen die afzonderlijke casus betreffen en in de kranten worden *successtories* over lucratief opereren in het zojuist geopende Oosteuropese marktgebied, afgewisseld met rapportages van falikante mislukkingen.

De uitdagingen zijn dan ook per gebied verschillend, zoals ze ook in de tijd voortdurend van vorm veranderden. Wel zijn ze natuurlijk in hun algemeenheid aan te duiden: oorlogen, infrastructurele divergentie, taalproblemen, cultuurverschillen en de opstelling van machtsdragers en autoriteiten. Bovendien wist de ene ondernemer een schijnbaar negatieve omstandigheid in zijn voordeel om te zetten, terwijl de andere, hoewel de omstandigheden gunstig leken, positieve uitdagingen niet wist te benutten. Dat was ook het geval bij de specifiek bedrijfseconomische aspecten, zoals lonen, prijzen, de ontwikkeling van de arbeidsmarkt en technologische voorsprong c. q. achterstand ten opzichte van Nederland.

De problematiek is dus actueel. Of beter gezegd weer actueel, want zolang de handel langs gebaande paden loopt, is er minder behoefte aan een historische dimensie.

De laatste maal dat er fundamentele wijzigingen in het handelspatroon optraden waarbij vele nieuwe bruggen geslagen werden, was aan het einde van de negentiende eeuw en het begin van de twintigste. Dit hing samen met het moderne imperialisme en

met de industrialisatie in West-Europa. Een groot aantal Nederlandse ondernemers ging toen op pad om nieuwe afzetmarkten te vinden voor hun industriële producten. Hoe dat ging, is in een aantal gevallen beschreven. Vooral de oudere literatuur ademt daarbij een soort jongensboeken sfeertje. Zo kunnen we bij Bouman lezen hoe Anton Philips na een Russische reis vol ontberingen vaste voet op de Russische markt wist te verkrijgen, onder meer door een hofmaarschalk ervan te overtuigen dat zijn kaarslampen het geschiktst waren voor de St. Petersburgse kroonluchters¹.

Tot in de jaren zestig zijn er veel boeken geproduceerd waarin ondernemers, om het wat gechargeerd te zeggen, als helden van de vooruitgang zijn geportretteerd, als personificatie van hun bedrijf, die met wilskracht, inventiviteit en slimheid de wereld aan hun voeten wisten te krijgen. Daarna was het afgelopen. Sinds de jaren zeventig ging het, althans binnen de geschiedwetenschap, niet meer primair om de ondernemers maar meer om de onderneming, als onderdeel van de bedrijfstak waar deze deel van uitmaakte. De magistrale studie van J. A. de Jonge over de Nederlandse industrialisatie heeft hierbij de toon gezet². Wie de daarna verschenen jaargangen van het *Economisch en sociaal-historisch jaarboek* doorbladert of de economisch-historische dissertaties inventariseert, zal nauwelijks biografieën van ondernemers tegenkomen³. Pas recentelijk verschijnen ze weer, bijvoorbeeld in het *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*⁴.

De slinger was ook wel heel ver doorgeslagen, omdat eveneens in de jaren zeventig het beeld van de ondernemer als uitbuitende kapitalist werd opgepoetst. Vooral Petrus Regout moest het ontgelden⁵. Alleen sociaal voelende ondernemers als J. C. van Marken, C. T. Stork, A. L. A. Diepen en J. F. Vlekke kregen nog enige aandacht⁶.

1 P. J. Bouman, *Anton Philips. De mens, de ondernemer* (Eindhoven, 1966).

2 J. A. de Jonge, *De industrialisatie in Nederland tussen 1850 en 1914* (Amsterdam, 1968).

3 Genoemd moet hier wel worden de vergelijkende studie van vijf sigarenfabrikanten door K. E. Sluiterman, *Ondernemen in sigaren. Analyse van bedrijfsbeleid in vijf Nederlandse sigarenfabrieken in de periode 1856-1865 en 1925-1934* (Tilburg, 1983).

4 Het vijfde deel (1988) bevat een cluster 'Ondernemer en onderneming' met onder meer biografieën van de Nijkerkse tabaksexploitanten Hendrik en Gerrit van der Flier (door R. J. van der Bie), van de Brabantse mengvoederfabrikant W. H. Hendrix (door J. F. E. Bläsing), van de Leidse wollenstoffenfabrikanten Krantz (door H. de Vries) en van een groep garancinefabrikanten (door E. Homburg en J. Schot) waarbij soms overigens het bedrijf meer aandacht krijgt dan de persoon. Latere afleveringen bevatten de meer integrale biografieën van G. M. Roentgen en P. van Vlissingen (door Marcel Clement en Jeroen Onderwater, 1990) en van A. Dreesmann en W. Vroom (door Philippe Hondelink, 1992).

5 Zo werd in 1978 herdrukt: M. Ubachs, *Een eeuw modern kapitalisme. De Regouts. Leed en strijd van Maastricht's proletariaat* (1934). Recentelijk is hem een meer evenwichtige benadering ten deel gevallen: A. van Iterson, *Vader, raadgever en beschermer. Petrus Regout en zijn arbeiders 1834-1870* (Maastricht, 1992) dat vanuit een historisch-sociologisch perspectief is geschreven. Over Regout bestond al een eerdere biografie: A. J. F. Maenen, *Petrus Regout 1801-1878. Een bijdrage tot de sociaal-economische geschiedenis van Maastricht* (Nijmegen, 1959). Deze was tamelijk bewonderend zodat Regout de hele cyclus van lof, verguizing en partieel eerherstel heeft doorlopen.

6 J. Muntendam, *Loon naar werken. Enkele sociale aspecten van het werk van J. C. van Marken* (Deventer, 1971); P. A. Th. Dickmann, *Sociaal beleid aan een machinefabriek* (Amsterdam, 1982). Over Diepen en Vlekke waren al eerder dissertaties verschenen: J. P. A. van den Dam, *Arnold Leon Armand Diepen (1846-1895). Industrieel en publicist over economische en sociale vraagstukken* (Tilburg, 1966); J. G. L. Theunisse, *Jan Frederik Vlekke 1849-1903. Ethiek en rentabiliteit in een ondernemersleven* (Tilburg, 1966).

Inmiddels is het tij weer wat gekeerd. In de reeks monografieën over Twentse textielondernemingen, die in de jaren tachtig verscheen, figureerden ook de ondernemers prominent⁷. Bovendien kwamen er wat buitenlandse impulsen, zoals van F. Crouzet die aanstuurde op een evenwichtiger, meer integrale bestudering van ondernemers⁸. Voor deze benadering had P. W. Klein overigens al in 1966 gepleit⁹. Een dergelijke aanpak probeert het intern functioneren binnen het bedrijf in relatie te brengen met het zich extern profileren als spreekbuis van het bedrijf, met name in de richting van de overheid. Daarmee in verband worden dan aspecten bestudeerd als de houding ten opzichte van innovaties, het opereren op de kapitaalmarkt, de marketing enzovoorts. Vaak dienen daarbij de negen *Neue Kombinationen* die J. A. Schumpeter heeft aangeduid als kenmerken van succesvol ondernemerschap, als ordenend kader. Dit is heel expliciet het geval in de studie van J. F. E. Bläsing over de mengvoederfabrikant Hendrix¹⁰. Eén van deze *Neue Kombinationen* was het aanboren van nieuwe, vaak buitenlandse markten.

Ook de maatschappelijke achtergrond, die door Max Weber al zo specifiek voor de religie was uitgewerkt, wordt in dit verband gewicht gegeven 11. Daarbij is het van groot belang dat er inmiddels een aantal elite- en patriciaatsstudies is verschenen, zodat het functioneren van ondernemers binnen de maatschappelijke bovenlaag — of juist niet — doorzichtiger wordt¹². En daarmee verweven is er dan het dynastieke element, dat door Van Schelven zo treffend is uitgewerkt voor Twentse textielfamilies¹³. Dat dit

7 Bijvoorbeeld E. J. Fischer, *Fabriqueurs en fabrikanten. De Twentse katoennijverheid en de onderneming S. J. Spanjaard te Borne tussen 1800 en 1930* (Utrecht, 1983); B. Hesselink, *Gerhard Jannink & zonen te Enschede* (Hengelo, 1983); A. L. van Schelven, *Onderneming en familisme. Opkomst, bloei en ondergang van de textielonderneming Van Heek & Co. te Enschede* (Leiden, 1984).

8 F. Crouzet, *The first industrialists. The problem of origins* (Cambridge, 1985). Zie voor de samenhang van de nieuwe benadering van ondernemers met de algemene ontwikkelingen in de bedrijfsgeschiedenis (ook in internationaal perspectief): E. J. Fischer, K. M. Hofmeester, K. E. Sluyterman, J. C. Visser, H. H. Vleesenbeek, 'Bedrijfsgeschiedenis: een overzicht over de laatste jaren', *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*, V (1988) 11-48. Van belang is ook: H. W. de Jong, 'Ondernemerschap in Nederland 1840-1940. Succes en falen van ondernemers in Nederland vanuit markttheoretisch perspectief', *ibidem*, 53-72.

9 P. W. Klein, *Traditionele ondernemers en economische groei in Nederland 1850-1914* (Haarlem, 1966).

10 J. F. E. Bläsing, *Op het spoor van de Körper. Ontstaan, groei en transformaties van de Brabantse familieonderneming Hendrix' Fabrieken 1879/1930. Bedrijfsgeschiedkundig bekeken* (Leiden, 1986). Zie ook het op dit boek gebaseerde onder noot 4 genoemde artikel.

11 J. H. van Stuijvenberg, 'Problemen rondom 'de' these van Weber' in: H. Baudet, H. van der Meulen, ed., *Kernproblemen der economische geschiedenis* (Groningen, 1978). In dit verband kan nog opgemerkt worden dat de eerste generatie succesvolle moderne ondernemers in Nederland niet overdreven veel domineeszoons telde: J. C. van Marken, G. M. Roentgen, W. A. Scholten.

12 Heel duidelijk komt dit naar voren in: B. de Vries, *Electoraat en elite. Sociale structuur en sociale mobiliteit in Amsterdam 1850-1895* (Utrecht, 1986) en haar vervolgstudie: 'Amsterdamse ondernemers en hun sociale positie', *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*, V (1988) 102-119. M. Prak, *Gezeten burgers. De elite in een Hollandse stad. Leiden 1700-1780* (1985) besteedt aandacht aan de relaties tussen de Leidse elite en de textielindustrie. Ook in P. Kooij, *Groningen 1870-1914. Sociale verandering en economische ontwikkeling in een regionaal centrum* (Groningen, 1986) wordt het maatschappelijk functioneren van ondernemers behandeld.

13 Van Schelven, *Onderneming en familisme*.

aspect ook speelde bij het opereren op buitenlandse markten, komt in de bijdragen aan dit themanummer van W. Goelema over de houthandel Meihuizen en van J. W. Veluwenkamp over de Nederlandse kolonie in Archangel aan de orde.

De ondernemer mag dus weer. En in de huidige bedrijfsgeschiedenissen — dank zij de industrialisatiegolf van zo'n honderd jaar geleden verschijnen er nogal wat gedenkboeken — krijgen zowel bedrijven als de ondernemers die ze hebben opgezet de aandacht. Helemaal weg is deze benadering overigens nooit geweest, want Joh. de Vries, die al heel lang bedrijfshistorie bedrijft, heeft zich nooit veel van de pro- en antimodes aangetrokken en voortdurend naar een evenwicht tussen ondernemers- en ondernemingsgeschiedenis gestreefd¹⁴.

Maar met de ondernemer als held hebben historici korte metten gemaakt. In het boek van Heerding over Philips komen de gloeilampen in de Petersburgse paleizen niet voor¹⁵. Toch moet een aantal ondernemers zich zo'n held gevoeld hebben. 'Het grote avontuur is begonnen', schreef een firmant van de houthandel Meihuizen naar Wildervank, toen hij de bossen achter Sint Petersburg introk om zelf hout te gaan kopen, buiten de vertrouwde agenten en autoriteiten om¹⁶. En de biografie van Willem Albert Scholten, de grondlegger van, wat met enige definitie-tolerantie, de eerste moderne Nederlandse multinational genoemd kan worden, staat vol met heldendaden. Bij hem thuis in Groningen hingen geen oude meesters aan de muur, die hij overigens best kon betalen, maar geschilderde heroïsche episoden uit zijn leven. Zo heeft de schilder Leikert zijn niet gering talent gebruikt om uit te beelden hoe Scholten in zijn jonge jaren van schots naar schots springend de veerboot over het IJ bijhield en aldus het wegens ijsgang verhoogde veergeld uitspaarde¹⁷.

Deze biografie van Scholten, die hij nog tijdens zijn leven aan A. Winkler Prins 'dicteerde', bevat trouwens interessante informatie overmarktpenetratie in de negentiende eeuw¹⁸. Zo staat er een authentiek aandoend verhaal in over zijn eerste reis, in 1849, naar Engeland waar hij zijn aardappelmeel aan textielabrikanten in Manchester wilde slijten. Hij ging daar op de bonnefooi naar toe en raakte in allerlei moeilijkheden omdat hij de taal niet sprak en voortdurend werd bereden door de vrees dat hij afgezet zou worden. Maar omdat hij toevallig een Rotterdamse textielgrossier — Pinkofs, zo schrijft hij zijn naam — tegenkwam en, eveneens toevallig, de zoon van een in Liverpool wonende Groningse klokkenmaker als tolk meekreeg, wist hij toch de juiste contacten te leggen, die het begin inluiden van een aanzienlijke export van aardappelmeel door het concern naar Engeland.

Ook de vestiging van zijn aardappelmeel- en siroopfabrieken in Pruisen, Polen, Rusland en Oostenrijk — in totaal heeft hij er vóór 1890 negen gesticht — lijkt van

14 Joh. de Vries, 'Wegbereiders van het moderne bedrijfsleven in Nederland', *Jaarboek voor de geschiedenis van bedrijf en techniek*, VIII (1991) 122-136.

15 A. Heerding, *Geschiedenis van de N.V. Philips' gloeilampenfabrieken*, II, *Een onderneming van vele markten thuis* (Leiden, 1986).

16 Zie de bijdrage van W. Goelema.

17 Dit schilderij hangt nu in de hal van het Rijksarchief Groningen.

18 A. Winkler Prins, *Willem Albert Scholten. Herinneringen uit het leven van een industrieel* (Groningen, 1892).

toevalligheden aan elkaar te hangen. Reizend door Oost-Europa ontdekte hij gebieden waar veel aardappelen verbouwd werden en daar zette hij dan een fabriek neer. Dit verhaal doet echter veel minder authentiek aan. Tussen de regels door blijkt, dat hij terdege op de hoogte was van de lokale situatie. Dit stelde hem in staat allerlei trucs toe te passen die hij in Nederland al had beproefd, zoals het bewerken van lokale autoriteiten om aldus over bondgenoten te kunnen beschikken wanneer hogere overheden uit milieu-oogpunt bezwaar maakten tegen vestiging van de nogal water vervuilende fabrieken. Hij heeft zelfs een fabriek naar een burgemeester genoemd¹⁹.

Het is een groot geluk dat enkele jaren geleden het enorme Scholten-archief is teruggevonden. Dat zal ons, als de inventarisatie is voltooid, in staat stellen *Wahrheit und Dichtung* te scheiden. Veel romantiek zal dan verdwijnen maar wat toch wel stand zal houden is, dat de ondernemer Scholten de marktstrategie van het bedrijf bepaalde en bij de uitvoering daarvan persoonlijk een rol speelde. Dat kenmerk verbond de meeste, zo niet alle, ondernemers die in de negentiende eeuw en daarvoor de grondslag legden voor een groot bedrijf. De bijdrage van Marc Dierikx over Fokker in dit nummer laat zien dat dit bij deze vliegtuigbouwer in extreme mate het geval was, waarbij hij er niet voor terugdeinsde zijn bedrijf in de richting van de afzetmarkt te verplaatsen.

Inmiddels is de tweede vraag die aan het begin van deze inleiding gesteld is, impliciet beantwoord. Onderzoekers hebben zich de laatste jaren relatief weinig intensief met individuele ondernemers bezig gehouden. Dit hing hoogstwaarschijnlijk samen met de perspectiefwisseling die noodzakelijk was: van held van de vooruitgang die in zijn eentje het bedrijf tot grote hoogte stuwde tot exponent van het bedrijf. Daarbij is het biografisch element noodzakelijkerwijs op de achtergrond geraakt. Soms wordt de ondernemer dan als een soort vierde produktiefactor beschouwd. Maar, zoals gezegd, ook binnen dit nieuwe perspectief is een meer biografische benadering mogelijk door middel van een integrale aanpak waarin niet alleen het economisch functioneren in ruime zin wordt geanalyseerd, maar ook het maatschappelijk optreden in sociologische termen wordt bestudeerd²⁰. Ook om het optreden van ondernemers over de grenzen goed te kunnen duiden dienen deze elementen in onderlinge relatie bestudeerd te worden. Want juist 'in den vreemde' lijkt maatschappelijke acceptatie een belangrijke voorwaarde voor commercieel succes geweest te zijn.

Rest nog de eerste vraag: waren er vóór de achttiende eeuw geen Nederlandse ondernemers actief in het buitenland? We weten wel beter. Dankzij J. G. van Dillen,

19 In Nederland had hij al eerder een fabriek vernoemd naar de belasting-inspecteur Motké, die hem had geadviseerd over accijnsbetaling.

20 Met deze integrale aanpak wordt dus niet een combinatie van de oude economisch-historische en sociaal-historische benadering bedoeld. De bestseller van de journalist Wim Wennekes, *De aartsvaders. Grondleggers van het Nederlandse bedrijfsleven* (Amsterdam, 1993) laat zien dat een dergelijke combinatie wel een meer afgewogen beeld oplevert. Maar vooral in die gevallen waarin bedrijfseconomisch-historisch en modern sociaal-historisch vooronderzoek ontbreekt, resulteert het toch te veel in een tempering van een overwegende *successstory*, doordat ook wat 'slechte' kanten van de betreffende ondernemer worden getoond.

J. A. Faber, S. Hart, T. S. Jansma, J. H. Kernkamp, P. W. Klein, H. Klompmaker, T. P. van der Kooy, M. A. P. Meilink-Roelofs, W. F. H. Oldewelt, F. Snapper, W. S. Unger, Joh. de Vries, P. Winkelman, P. J. van Winter en vele anderen is al decennia bekend hoe en wat Nederlandse kooplieden sinds de zestiende eeuw de hele wereld aandeden. De studie van Klein over de Trippen uit 1965 kan, met zijn referenties aan de theorie van Schumpeter en het systeem van familisme, als de eerste moderne ondernemersgeschiedenis binnen de Nederlandse historiografie beschouwd worden²¹. En Elias Trips actieradius liep van Zweden tot Venetië.

Dat dit boek niet het eerste is geworden van een hele reeks ondernemersmonografieën voor het *ancien régime*, heeft een tweetal oorzaken. De eerste is, dat de aandacht van latere 'generaties' economisch-historici verschoven is naar de negentiende en twintigste eeuw, waardoor het onderzoek naar de tijd daarvoor een relatieve achterstand heeft opgelopen²². Bovendien is de aandacht vooral uitgegaan naar collectiva, zoals de VOC. Daar was, zoals gezegd, in de jaren zeventig meer belangstelling voor, maar ook anderszins is dat wel begrijpelijk, omdat het streven van individuele kooplieden naar monopolies in de pre-industriële tijd al snel tot dergelijke verbanden leidde. De bijdrage van Els Jacobs over de handelscontacten tussen Surat en Canton heeft zo'n collectief ondernemerschap als onderwerp en laat zien dat dit bij de marktpenetratie specifieke problemen met zich mee bracht. Daar sluit de bijdrage van J. Th. Lindblad over ondernemerschap in Nederlands-Indië in zekere zin heel functioneel op aan, omdat die behandelt wat er gebeurde toen de 'collectieve fase' weer gevolgd werd door een 'individuele'.

Zeker is in ieder geval dat ook voor de zestiende en zeventiende eeuw vele interessante casus van grensoverschrijdende ondernemers op nadere uitwerking wachten, waaraan het verschijnsel van vlottende grenzen een — ook nu weer actuele — dimensie toevoegt. Zo is er recentelijk enige aandacht besteed aan Peter Scholier, een Vlaming die omstreeks 1600 in Deventer terecht kwam en daar probeerde de Deventer nijverheid en handel nieuw leven in te blazen en de internationale contacten, die door de tachtigjarige oorlog waren verbroken, te herstellen. Maar hij liep uiteindelijk vast op een nieuwe grens, de frontier, die pal achter Deventer was komen te liggen²³.

Een synthese kan dit themanummer niet bieden. Daarvoor is de problematiek, althans in haar huidige benaderingswijze, te nieuw. De bijdragen, die inmiddels alle in deze inleiding zijn geïntroduceerd, hebben dan ook — en dat sluit weer aardig aan bij het centrale thema — het karakter van een ontdekkingsreis, die zich globaal uitstrekt van Archangel tot Zuidoost Azië. Laten we hopen dat ze er toe bijdragen dat deze nieuwe wereld snel verder in kaart wordt gebracht.

21 P. W. Klein, *De Trippen in de 17e eeuw. Een studie over het ondernemersgedrag op de Hollandse stapelmarkt* (1965).

22 In dit verband is het erg jammer dat door de Stichting voor Historisch Onderzoek in het project 'De Republiek' geen plaats is ingeruimd voor de economische component. Wel beoogt het recent geformuleerde zwaartepunt 'Negotie en nering' van het Posthumus-instituut een moderne benadering van pre-industriële ondernemers.

23 P. Holthuis, *Frontierstad bij het scheiden van de markt. Deventer, militair, demografisch, economisch* (Deventer, 1993) 141 vlg.

Familienetwerken binnen de Nederlandse koopliedengemeenschap van Archangel in de eerste helft van de achttiende eeuw*

J. W. VELUWENKAMP

Inleiding

Het essentiële Nederlandse bedrijf in de tijd van de Republiek was de internationale handel, gericht op inkoop en afzet op de buitenlandse markt¹. Veelal importeerden de Nederlandse kooplieden grondstoffen, halffabrikaten en eindprodukten in de Republiek om ze na opslag of bewerking — of beide — weer te exporteren. Maar ook verhandelden Nederlandse ondernemers partijen goederen zonder dat deze in de Republiek werden aangevoerd, waarbij het transport dus rechtstreeks tussen plaatsen in het buitenland plaatsvond. De handel verliep in hoofdzaak volgens vaste patronen, die werden bepaald door vraag en aanbod die per land en regio van aard en omvang verschilden. Zo gingen wijn en zout uit Frankrijk naar het Oostzeegebied, terwijl linnen uit Oost-Friesland, Vlaanderen en Silezië, gebleekt in Holland, aftrek vond in Engeland en Spanje.

In het internationale patroon van vraag en aanbod was de Russische markt een van de schakels. Rusland exporteerde van eigen bodem bos-, landbouw-, mijnbouw- en visserijprodukten: hout, masten, weedas en potas, teer, was, bont, huiden, borstels, juchten, talk, hennep, vlas, graan, ijzer, salpeter, kaviaar; daarnaast uit Perzië geïmporteerde zijde. De meeste van deze produkten waren grondstoffen, die in de Nederlandse nijverheid werden verwerkt: masten, teer, hennep, vlas in de scheepsbouw; as en talk in de zeepziederij. Juchtleer en kaviaar werden veelal direct van Archangel naar Italië verscheept. De Russische import bestond naast zilver- en goudgeld in hoofdzaak uit strategische goederen en luxe-artikelen, bestemd voor de tsaar en de rijke adel: juwelen, sieraden, laken en ander textiel, wapens, specerijen, wijn, papier, gebruiksartikelen, bouwmaterialen².

* Voor dit artikel heb ik gebruik gemaakt van onder meer materiaal uit het *Gosudarstvennyj Archiv Archangel'skoj Oblasti* (het Staats-archief van de Oblast Archangel) te Archangel, Rusland. Een reisbeurs van NWO en de medewerking van de Akademie van Wetenschappen van Rusland verschaften mij de gelegenheid onderzoek in dat archief te verrichten. Ik ben Aleksandr Davydov erkentelijk voor de gastvrijheid die hij mij in Archangel verleende, en Viktor Bryzgalov voor zijn onontbeerlijke hulp als gids in het archief en daarbuiten. Gebruikte afkortingen die niet voluit in de annotatie voorkomen: d.: delo (dossier); f.: fond (fonds); op.: opis' (archieflijst).

1 P. W. Klein, 'Dutch capitalism and the European world-economy' in: M. Aymard, ed., *Dutch capitalism and world capitalism* (Cambridge, Parijs, 1982) 90; P. Jeannin, 'Les interdependences économiques dans le champ d'action européen des Hollandais (XVIIe-XVIIIe siècle)' in: Aymard, ed., *Dutch capitalism*, 164.

2 H. Klomp maker, 'Handel, geld- en bankwezen in de Noordelijke Nederlanden 1580-1650' in: *Algemene Geschiedenis der Nederlanden*, VII (Haarlem, 1980) 111-112; J. R. Bruijn, 'Scheepvaart in de Noordelijke Nederlanden 1580-1650', *ibidem*, 148-149; P. W. Klein, 'Handel, geld- en bankwezen in de Noordelijke Nederlanden 1650-1795', *ibidem*, VIII, 170; J. R. Bruijn, 'Scheepvaart in de Noordelijke Nederlanden 1650-1800', *ibidem*, 224; P. de Buck, 'De Russische uitvoer uit Archangel naar Amsterdam in het begin van de achttiende eeuw (1703 en 1709)', *Economisch- en sociaal-historisch jaarboek*, LI (Amsterdam, 1988) 140.

BMGN, 108 (1993) afl. 4, 655-672