

De Russische handel in kapbalken van de fa. J. M. Meihuizen & zoon¹

W. E. GOELEMA

Inleiding

Tijdens de economische expansie van de jaren 1895-1914 bestond er een sterk oplopende behoefte aan hout in Nederland. Hoe ontwikkelde de houthandel J. M. Meihuizen & zoon te Wildërvank zich in deze periode? Hoe slaagde deze onderneming erin voldoende grondstoffen (kapbalken) te bemachtigen?

In tegenstelling tot hetgeen het woord kapbalken suggereert, betreft het hier geen op maat gezaagde balken, maar ongezaagde naaldbomen waarvan de verdikking aan het worteleinde zo veel mogelijk was weggekapt en die volgens bepaalde lengte- en diktematen waren gesorteerd. Het weggappen van de worteleinden gebeurde om een betere beladingsgraad van de schepen te verkrijgen. Kapbalken behoren tot de zachte houtsoorten. Tegenover de import van naaldhout staat de import van hardhout dat in het algemeen uit tropische landen afkomstig is². Tot het midden van de achttiende eeuw werden de kapbalken vooral uit Noorwegen betrokken, daarna verschoof het zwaartepunt van de handel naar Zweden³. Naast Noorwegen en later Zweden waren kapbalken in mindere mate afkomstig uit Rusland en Duitsland⁴. Na 1890 verschoof het zwaartepunt van de handel van Zweden naar Rusland en Finland⁵. De import van kapbalken was van oudsher een typisch Nederlandse aangelegenheid⁶. De import van ongezaagde balken was voordelig want het bood de mogelijkheid om de produktie in Nederland beter aan te passen aan de vraag wat betreft specificatie en levertijd en aan de traditionele eigen Nederlandse sortering en maatvoering⁷. Omdat de balken in het land van herkomst ook op kwaliteit gesorteerd werden was de kwaliteit van het in Nederland gezaagde hout derhalve ook beter. Daarnaast zal tevens de aanwezigheid van houtzaagmolens in Nederland een rol hebben gespeeld.

1 Met dank aan E. Everts en P. Kooij voor het kritisch doorlezen van de tekst.

2 De Europese hardhoutsoorten, bijvoorbeeld eikehout, vormen een tussengebied. Zie hiervoor onder andere: [F. Poulie], *Mijlpalen. Ontstaan en groei van de maatschappij. De Fijnhouthandel N.V.* (Amsterdam, 1951)93.

3 C. Lesger, 'Lange termijn processen en de betekenis van politieke factoren in de Nederlandse houthandel ten tijde van de Republiek', *Economisch- en sociaal-historisch jaarboek* (Amsterdam, 1992) 105-142.

4 Uit Duitsland waren naaldbomen afkomstig uit het gehele stroomgebied van de Rijn. Omdat ze per vlot over de Rijn werden aangevoerd behoefden ze niet voorbereid (bekapt) te worden. Ze werden dan ook geen kapbalken genoemd, maar zaagstammen. Deze kwamen in grote vloten de Rijn afzakken en werden via de Amsterdamse balkenveilingen gedistribueerd over de zagerijen. De grote organisator van de veilingen was de firma Bontekoning & Aukes. Zie: *250 jaar N.V. Houthandel voorheen Bontekoning & Aukes* [s.l.,1960]. Zie ook Lesger, 'Lange termijn processen', 111.

5 De Baltische landen Estland, Letland en Litauen maakten voor 1920 deel uit van Rusland. Finland maakte eveneens deel uit van Rusland, het bezat echter een zekere mate van autonomie.

6 P. J. Middelhoven, *Hout en trouw. De geschiedenis van een familiebedrijf, de wed. Stadlander & Middelhoven, houthandel te Zaandam* (Zaandijk, [1975]) 122.

7 *Ibidem*, 58.

Voor het zagen van kapbalken kende Nederland twee centra: de Zaanstreek en Groningen en Friesland. Vanuit de Zaanstreek werden west, midden en zuid Nederland bediend, vanuit Groningen en Friesland noord en oost Nederland⁸. In de Zaanstreek waren onder andere gevestigd de houthandels: de wed. Stadlander en Middelhoven, Boot & co, Bontekoning & Aukes en William Pont. De laatste was toen zelfs de grootste houthandel in Europa. In de provincies Groningen en Friesland waren bekende houthandels: Nanninga te Winneweer, Van Linge en K.&J. Wilkens te Veendam, J. M. Meihuizen & zoon te Wildervank en Hubert Jans & co te Harlingen. In de betreffende periode ontwikkelde Meihuizen zich tot de grootste houthandel in het noorden. De aanvoerhavens waren Amsterdam, Harlingen en Delfzijl. Belangrijke afnemers van het gezaagde hout waren de bouw en tot ongeveer het midden van de tweede helft van de negentiende eeuw de scheepsbouw⁹. Het verdwijnen van de houten scheepsbouw in de periode daarna betekende echter niet het aflopen van de import van kapbalken. De opkomende industrialisatie, spoorwegaanleg en in het noorden daarenboven de grote ontginningen, deden de vraag naar hout voor de bouw van onder andere aardappelmeeffabrieken en boerderijen eerder stijgen dan dalen.

De houthandel J. M. Meihuizen & zoon

De aanvangsdatum van de houthandel J. M. Meihuizen & zoon valt niet nauwkeurig te geven, maar zal ongeveer gelegen hebben rond 1837 toen Jan Melchior Meihuizen (1813-1890) een half aandeel kocht in de houtzaagmolen 'de Paltrok' aan het Beneden-Verlaat te Veendam¹⁰. In 1850 kocht hij van K. Wilkens nog een half aandeel in de houtzaagmolen 'Windlust' te Veendam aan het Beneden-Dwarsdiep. In 1854 verkocht hij deze beide halve aandelen en liet zelf een houtzaagmolen bouwen, genaamd 'de Eendracht', aan de landzijde van het Oosterdiep te Wildervank¹¹. Naast houthandel en houtzagerij omvatte de fa. Meihuizen tot ca. 1880 een scheepswerf en tot het einde van de negentiende eeuw nog een smederij en een kalkoven.

In 1860 nam Jan Melchior Meihuizen zijn zoon Melchior Jan (1839-1903) in het bedrijf op en ging met hem een vennootschap aan onder de naam J. M. Meihuizen & zoon. In 1875 werd de vennootschap uitgebreid met Everhardus Everts (1850-1944) die gehuwd was met Arendina Catharina Meihuizen (1851-1913), een dochter van de oprichter¹². Hiermee was de basis gelegd voor een familiebedrijf dat tot het einde in

8 *Ibidem*, 45.

9 Lesger geeft aan dat voor de bouw van een groot zeegaand schip ca. 4.000 bomen benodigd zijn: Lesger, 'Lange termijn processen', 117.

10 J. Huizinga, *Stamboek of geslachtsregister der nakomelingen van Samuel Peter Meihuizen en Barbara Fry van Gontenschwyl (Aargau-Zwitserland), omfattende de jaren (1671) 1714 tot en met 1889* (Groningen, 1890); J. Meihuizen, *Het geslacht Meihuizen 1622-1922 met gebruikmaking van het stamboek der nakomelingen van Samuel Peter (Meihuizen) en Barbara Fry, opnieuw samengesteld en aangevuld door J. Meihuizen* (s. 1., 1922).

11 W. E. Goelema, *Inventaris van het archief van de houthandel J. M. Meihuizen & zoon 1837-1970* (Groningen, 1980) iv.

12 Genealogie Everts in typoscript aanwezig in de bibliotheek van het Rijksarchief in Groningen.

1970 eigendom was van en geleid werd door vennoten afkomstig uit deze twee families¹³. Door huwelijk en zakelijke banden waren ze gelieerd met andere ondernemersfamilies in de regio. Zo bezat de fa. Meihuizen 2/9 aandeel in de aardappelmeelfabriek 'Duintjer, Wilkens, Meihuizen en co'¹⁴. In de economische ontwikkeling van de regio lieten de vennoten zich niet onbetuigd. Hun namen komen voor onder de oprichters van Locaal Spoorwegmaatschappijen, de Veenkoloniale Scheepshypotheekbank, steenfabrieken etc.

Kenmerkend voor de houthandel in de negentiende eeuw was het familiebedrijf. Middelhoven verstaat onder een familiebedrijf een bedrijf, waarvan de eigendom van het risicodragend vermogen is overgegaan op familieleden van de stichter of stichters of hun nakomelingen, die dit bedrijf binnen de familie willen voortzetten¹⁵. Volgens Middelhoven onderscheiden familiebedrijven zich van andere bedrijven door hun gerichtheid op continuïteit en rentabiliteit op lange termijn, terwijl de personeelsverhoudingen vaak een ander accent hebben¹⁶. Sluyterman komt in navolging van Chandler tot een iets andere karakterisering van het familiebedrijf¹⁷. Zij legt vooral de nadruk op de verhouding tussen eigendom en leiding. Binnen de familiebedrijven bestaat een nauwe band tussen eigendom en dagelijkse leiding, in de tijd vaak verschuivend van leiding en eigendom in één hand naar gedeeltelijke spreiding van eigendom binnen de familiekring. De nadruk die Middelhoven legt op continuïteit als specifiek kenmerk voor het familiebedrijf lijkt te eenzijdig, ook bij niet-familiebedrijven is continuïteit een belangrijke drijfveer voor het handelen. Sluyterman wijst er op dat het streven om de leiding en het eigendom binnen de familie(groep) te houden de continuïteit juist vaak in gevaar brengt, in het bijzonder bij het zoeken naar nieuwe leiding. Gegeven de feitelijke gang van zaken beantwoordde de fa. Meihuizen als familiebedrijf aan de definities en criteria die Middelhoven en Sluyterman schetsen. Kapitaal en leiding waren steeds in handen van deze families, zij het dat in de volgende generaties een onderscheid ontstond tussen beherende en commanditaire vennoten. Naast de door Middelhoven genoemde kenmerken van een familiebedrijf kan ook het aspect werkgelegenheid voor aanstaande vennoten een rol hebben gespeeld, in het bijzonder als het er naar uit zag dat het aantal vennoten zich in de toekomst zou uitbreiden. Het lijkt waarschijnlijk dat er een zekere relatie bestaat tussen de expansiedrift van het bedrijf en het aantal aanstaande vennoten. Om het kapitaal, het inkomen en de status voor de toekomstige generatie(s) veilig te stellen moest naar expansie gestreefd worden. Stagnatie zou betekenen dat hetzelfde inkomen over meer

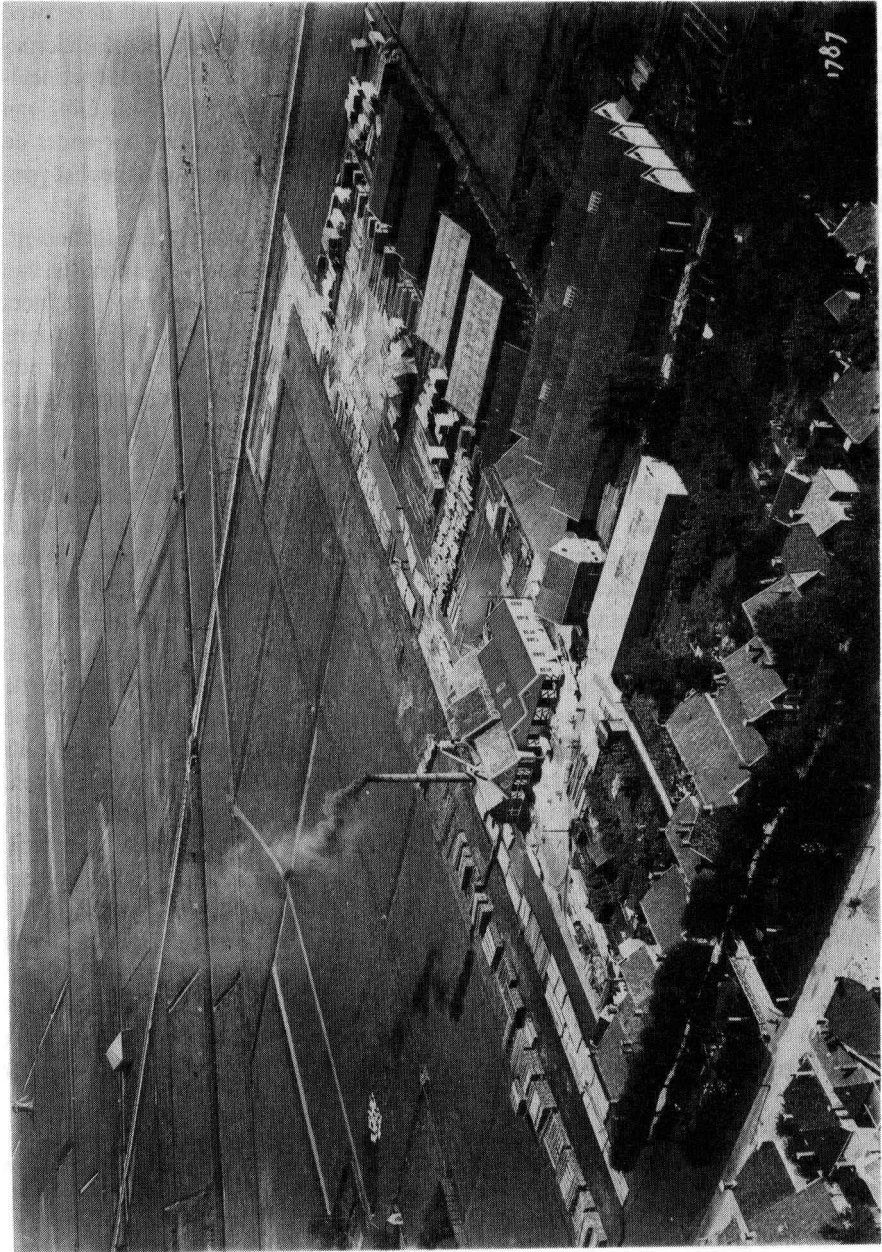
13 In 1968 ging de houthandel J. M. Meihuizen & zoon door fusie met de Groningsche houthandel Van Calcar en Penon op in de NV Houtunie. Rijksarchief Groningen (RAG), archief van de houthandel J.M. Meihuizen & zoon 1837-1970 (Meih.), inv. nr. 1935.

14 RAG, Meih., inv. nr. 1989.

15 Middelhoven, *Hout en trouw*, 17.

16 *Ibidem*, 19.

17 K. E. Sluyterman, 'Het familiebedrijf als speciaal aandachtsveld binnen de bedrijfs-geschiedenis', *It beaken*, LIV (1992) i-ii, 15-26.



Houtzagerij fa. J. M. Meihuizen & zoon te Wildervank, ca. 1910, RAG, archief Meihuizen, inv. nr. 2349.

hoofden verdeeld zou moeten worden¹⁸. Of er binnen de families Meihuizen/Everts op deze punten sprake was van een bewuste strategie is niet aantoonbaar, het lijkt er in ieder geval wel op. Het moment van expansie van het bedrijf en het aantreden van een nieuwe generatie viel samen, waarbij de ontwikkeling van de nieuwe activiteiten overgelaten werd aan de jongeren, met de oudere vennoten op de achtergrond. Na aangetoond te hebben over voldoende capaciteiten te beschikken, werden de leden van de volgende generatie opgenomen in de vennootschap¹⁹.

Vóór 1896 importeerde de fa. Meihuizen kapbalken uit het gehele Oostzeegebied, met als zwaartepunt Zweden. Uit Rusland kwamen jaarlijks enige ladingen via de havens Riga en Narva, maar ook uit Duitsland via Dantzig en Memel²⁰. In het algemeen betrof het geen grote ladingen, meestal rond de 100 tuit²¹. De balken uit Rusland werden betrokken van Gijsbert Willem Fijn van Draat in Riga en Zinovieff te Narva. Voor het onderhouden van de contacten maakten de vennoten jaarlijks een reis langs de exporteurs in de diverse landen. De Oostzee landen werden in 1886 bezocht door Melchior Jan Meihuizen en Jan Melchior Meihuizen, in 1887 opnieuw door Melchior Jan Meihuizen en in 1890 door Everhardüs Everts²². De ingekochte balken werden ten dele in eigen zagerij verwerkt en ten dele verkocht aan de zagen jen in de Noordelijke provincies. Indien er een overschot was dan werd dit op een zelfgeorganiseerde veiling in Delfzijl verkocht²³.

In 1895 behaalde Dirk Everhard Everts (1877-1953) het diploma van de Amsterdamse Handelsschool en in maart 1896, negentien jaar oud, werd hij naar Zweden gestuurd om daar bij de firma Johannesviks Aktiebolag te Sundsvall & Nacka als volontair het houtvak te leren. Hij logeerde in Nacka bij de heer Nilsson, directeur van Johannesviks, en zijn zuster. Eind oktober 1896 verliet hij Zweden en reisde via Finland naar St. Petersburg om daar zijn oudere neef Jan Melchior Meihuizen jr. te ontmoeten. De beide neven reisden langs de exporteurs in Narva, Pernau en Riga om balken te kopen. De belangrijkste ervaring die ze daarbij opdeden was dat de houthandel William Pont bijna alle beschikbare kapbalken had opgekocht²⁴. In Pernau ontmoetten ze onder andereWijlhuizen.de 'braker' [broker= tussenpersoon] van Pont en in Riga bezochten ze de familie Fijn van Draat²⁵. De vennoten van de fa. Meihuizen lieten zich echter niet

18 Ook H. Klompmaker noemt in zijn artikel 'Business-History', *Tijdschrift voor geschiedenis*, LXII (1949) 358-372, het belang van de familie als drijvende kracht achter een bedrijf. Hij wijst er daarbij op dat N. S. B. Gras, de Amerikaanse stamvader van de bedrijfsgeschiedenis, dit aspect verwaarloost. Ook Sluyterman, 'Het familiebedrijf', 19, noemt de relatie die er is tussen het bedrijf en de eer van de familie. 19 De jongere leden van de families Meihuizen en Everts waar in dit artikel sprake van is, werden in 1906 opgenomen in de vennootschap. RAG, Meih., inv. nr. 1914.

20 RAG, Meih, inv. nr. 2117. In dit rekening-courantboek over de periode 1889-1895 valt onder de rekening van Wijnne & Barends (bevrachters) te Delfzijl in veel gevallen de herkomst van de schepen te lezen.

21 Kapbalken werden (en worden) verhandeld per tuit. Een tuit bestaat uit 12 kapbalken van 18 voet Amsterdams en van 10" en 11" [duim] top doorsnede. Middelhoven, *Hout en trouw*, 172.

22 RAG, Provinciaal archief, register van afgegeven paspoorten, 1865-1914.

23 RAG, Meih., inv. nr. 2115, fol 162.

24 Rijksarchief Groningen (RAG), Archief van de families Meihuizen en Everts te Wildervank 1855-1968 (Meihuizen/Everts), inv. nr. 29.

25 RAG, Meih., inv. nr. 2116. Uit dit rekening-courantboek blijkt dat de fa. Meihuizen al voor 1887 zaken deed met de fa. Fijn van Draat te Riga.

afschrikken door deze teleurstellende ervaring en besloten de Russische uitdaging (met William Pont) aan te gaan door een eigen exportbedrijf in Rusland op te richten.

De Russische importhandel

Na 1890 begon de import van kapbalken vanuit Zweden, waar de meeste balken vandaan kwamen, steeds moeilijker te worden. Niet in de eerste plaats door overheidsbelemmeringen, maar door afname van het aanbod van kapbalken omdat er door de ontwikkeling van het zagerijbedrijf — zoals schaalvergroting en de toepassing van stoom — bijna alleen nog gezaagd hout werd aangeboden. Nederlandse importeurs kochten dit gezaagde hout ook wel omdat de transportkosten ervan laag waren en het gebruikt kon worden als stuwage bij balkenladingen om een hogere beladingsgraad van de schepen te bereiken. Kwaliteitsinferioriteit, de afwijkende maatvoering en vooral het bezit van eigen verwerkingsbedrijven deed hen echter uitzien naar nieuwe grondstoffenmarkten. De hoge Zweedse prijzen waren daarbij een extra impuls²⁶. De importeurs van kapbalken verlegden in die jaren dan ook de één na de ander de aandacht van Zweden naar Rusland, een enkeling naar Finland.

Rusland was voor veel importeurs geen niemandsland. Het was altijd een hout (kapbalken) exporterend land geweest en kende ook een redelijk ontwikkelde zaagindustrie. Het land was echter zo groot dat er bomen genoeg waren, meer dan het inheemse zaagbedrijf kon verwerken. Traditioneel betrokken de Nederlandse importeurs hun kapbalken rechtstreeks van de buitenlandse exporteurs of via ter plaatse gevestigde Nederlandse agenten. Met het kappen van de bomen, het verlaadklaarmaken en het verschepen hadden de importeurs nauwelijks bemoeienis. Voor het onderhouden van goede relaties met de exporteurs en agenten maakten ze periodiek een reis naar het Oostzee gebied. Een traditionele, stabiele wijze van handeldrijven met hier en daar deftige trekjes en niet al te dynamisch. Een bekende en zeer grote in Rusland gevestigde Nederlandse exporteur was Leo Peltenburg te Riga²⁷. Enerzijds kocht hij bossen, anderzijds trad hij op als agent tussen Russische aanbieders en Nederlandse importeurs. Leo Peltenburg startte zijn loopbaan als bedrijfsleider bij het exportbedrijf van Willem Gijsbert Fijn van Draat²⁸ te Riga en in 1900 vestigde hij zich

26 In 1896 stelde Dirk Everhard Everts aan zijn vader voor om de volgende winter eens naar Finland of Rusland te gaan omdat daar meer zou zijn te verdienen. RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29. Ook Middelhoven, *Hout en trouw*, 88.

27 Zie voor Leo Peltenburg, *Persoonlijkheden in het Koninkrijk der Nederlanden in woord en beeld. Nederlanders en hun werk* (Amsterdam, 1938) 1141.

28 De Fijn van Draats waren vermoedelijk de eerste Nederlandse houthandelaren die zich in Rusland vestigden. In opdracht van een Meppeler vennootschap trok Jacobus Leonardus Fijn van Draat (1821-1908) naar Rusland en kocht in 1884 een boslandgoed in Tklewill, provincie Witebsh, aan de spoorlijn van Smolensk naar Riga. Toen hij naar Rusland vertrok, was Jacobus Leonardus Fijn van Draat in dienst bij de Meppeler houthandel van de familie Westra van Holthe. De Meppeler houthandelaren zochten in die tijd een alternatief voor de aanvoer van balken omdat Drenthe niet meer aan de vraag kon voldoen. Ze kozen Rusland omdat de balken daar goedkoper waren dan in Zweden. Jacobus' zoon Willem Gijsbert (1855) begon een sorteer- en exportbedrijf van kapbalken in Riga. In 1905 verkocht hij zijn exportbedrijf aan de fa. Wijlhuizen & co. onder beding van een jaargeld en een functie voor zijn zoon Jacobus Leonardus Fijn van Draat en zijn schoonzoon Alf Molvig. M. Kijf, 'Meppelers in Rusland', *Ons Waardeel* (1986) iv, 135-142.

zelfstandig te Riga²⁹. Hij was niet gelieerd aan een bepaalde Nederlandse zagerij.

De naar expansie zoekende Nederlandse houthandels kregen door de afname van het aanbod van kapbalken in Zweden als het ware het duwtje in de rug dat ze nodig hadden om een sprong voorwaarts te maken. Dit betekende tegelijkertijd een verandering in het handelspatroon³⁰. In Rusland kregen ze de mogelijkheid om door te dringen in de produktie- en 'exportkant van de houthandel. Iets wat in Zweden niet mogelijk was. Door een actieve bemoeienis met het gehele export/import-traject in Rusland verstevigden ze hun greep op de houthandel. De grote importeurs van kapbalken William Pont, de wed. Stadlander & Middelhoven en J. M. Meihuizen & zoon gingen dan ook over tot de vestiging van een eigen exportbedrijf in Rusland. De exporteurs kochten de bomen op stam van de Kroon en van particuliere boseigenaren en hielden zelf toezicht op het hele proces van kappen tot en met verladen.

Vermoedelijk was de fa. William Pont te Zaandam de eerste grote Nederlandse houthandel die een eigen exportbedrijf in Rusland vestigde³¹. Om de afnemers in Nederland niet af te schrikken deed Pont dat niet onder eigen naam maar via het dochterbedrijf Wijlhuizen & co. In Nederland gevestigde importeurs kochten namelijk niet graag bij de concurrent. De wed. Stadlander & Middelhoven exporteerde ook niet onder eigen naam, zij ging een nauwe relatie aan met Felix Kracht te Pernau en Narva³². Wel was haar firmant Cornelis Willem Middelhoven een groot gedeelte van het jaar in Rusland aanwezig³³.

In 1897 was Dirk Everhard Everts opnieuw in Rusland. De schaarse brieven van dat jaar vermelden dat hij in Pernau toezicht hield op het verlaadklaarmaken van de balken voor verschepping naar Wildervank. Uit deze brieven blijkt tevens dat hij voor 1 mei 1897 al in Rusland was. Ook één van de later steeds terugkerende problemen, namelijk het beschikbaar zijn van de juiste maten, was in het eerste jaar al aanwezig³⁴. Maat en kwaliteit leverden steeds problemen op omdat de bosexploitanten probeerden, met in achtneming van de afgesproken specificaties, zoveel mogelijk korte en dunne balken te leveren. De grotere maten konden ze altijd verkopen tegen goede prijzen. Door zelf toezicht te houden op de samenstelling van de partijen kon de exporteur zich hier tegen wapenen.

In 1900 werd de volgende stap gezet door het zelf ter hand nemen van het exportbedrijf³⁵. Als plaats van vestiging werd gekozen voor St. Petersburg³⁶. Mis-

29 RAG, Meih., inv. nr. 23. Het archief van Leo Peltenburg is in 1979 vernietigd.

30 Buiten het bestek van dit artikel valt de Russische kapbalken export via Archangel en andere havens aan de Witte Zee. De fa. Meihuizen betrok elk jaar één of meerdere ladingen kapbalken via Archangel. RAG, Meih., inv. nrs. 2114-2125.

31 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29. In een brief uit 1896 is reeds sprake van Wijlhuizen die als agent van Pont optreedt.

32 Middelhoven, *Hout en trouw*, 89.

33 Cornelis Willem Middelhoven ging voor het eerst in 1900 naar Rusland waar hij het vak leerde als volontair bij Leo Peltenburg. *Ibidem*, 125.

34 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29, 16 juni 1897.

35 RAG, Meih., inv. nr. 2008. In 1900 werd in het rekening-courantboek een rekening geopend 'Dirk Everhard Everts zaken in Rusland'.

36 In de begintijd, toen Dirk Everhard Everts nog geen eigen kantoor in St. Petersburg bezat gebruikte hij de fa. Jansen & Joost als adres. Jansen & Joost was een bedrijf van de Vriezenveners in St. Petersburg. Zie daarover: D. G. Harmsen, *Vriezenveners in Rusland* [Almen, 1966].

schien dat een opmerking van consul Mellema tijdens het bezoek aan St. Petersburg in 1896 hierop van invloed was³⁷. Deze merkte toen namelijk op dat er vanuit St. Petersburg geen balken werden verscheept. Om als plaats van verscheping in aanmerking te komen moest een havenstad aan twee eisen voldoen. De stad moest aan een rivierenstelsel liggen dat een groot achterland bestreek en de havenfaciliteiten, met onder andere ruimte voor de bewerking van de balken, moesten aan de monding van de rivier liggen. Het laatste was in St. Petersburg niet het geval. De balken werden in de rivier de Newa voor St. Petersburg bewerkt, in lichters geladen en per lichter door de stad naar de eigenlijke haven van St. Petersburg, Kronstadt, langszij de zeeschepen gebracht en ingeladen. Al met al omslachtiger dan bijvoorbeeld in Narva of Riga, steden met een groot achterland van waaruit gevlot kon worden op de betreffende haven. Reval, de hoofdstad van Estland, kwam wegens het ontbreken van goede verbindingen met het achterland niet als exporthaven van balken tot ontwikkeling. Toch was ondanks de afwezigheid van ideale havenfaciliteiten de keus voor St. Petersburg begrijpelijk. Er was namelijk geen gevestigde concurrent en in de steden Narva en Riga had de fa. Meihuizen reeds goede en vaste relaties met respectievelijk de Russische exporteur Zinovieff en de Nederlandse exporteurs Fijn van Draat en Leo Peltenburg³⁸. Via St. Petersburg en de Newa konden het gebied ten oosten van het Ladogameer genaamd de Olonetz en het gebied rond Novgorod en het Illmenmeer ten zuiden van St. Petersburg ontsloten worden³⁹. De grote omvang van het gebied met vlotting op St. Petersburg woog blijkbaar ruimschoots op tegen de beperkte havenfaciliteiten. De balken uit het noordelijk gedeelte van de Olonetz werden afgevoerd via de haven van Onega⁴⁰.

Begin maart 1900 begon het grote avontuur. Vol trots schreef Dirk Everhard Everts op 7 maart van dat jaar uit Wossnessenje, in het oosten van de Olonetz, aan zijn moeder dat hij de zaterdag daarvoor St. Petersburg had verlaten met een complete uitrusting en proviand. Eerst ging de reis per trein naar Schlüsselburg aan het Ladogameer en vandaar per slede in 34 uur naar Wossnessenje (365 km). Drie paarden voor de slede die om de 50 km gewisseld werden⁴¹. Bij aankomst werd de stapelplaats aan de rivier geïnspecteerd en vervolgens reisde hij door verder de bossen in. De *Oberförster* bleek nog niet klaar te zijn met de voorbereidende werkzaamheden.

De hele cyclus van kappen tot verscheppen besloeg bijna een jaar en was voor de voortgang nogal seizoengebonden. In de herfst en de eerste helft van de winter werden de bomen gekapt, in de tweede helft van de winter werden de bomen/balken met behulp

37 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29, 12 nov. 1896.

38 De inkoop van kapbalken via deze en andere exporteurs bleef gehandhaafd naast de eigen exportactiviteiten.

39 Voor de spelling van Russische aardrijkskundige namen is het toenmalige gebruik, een mengeling van Nederlands en Duits, gevolgd. Deze schrijfwijze komt enigszins overeen met de spelling van Andrees *Allgemeiner Handatlas* (6e druk, Bielefeld en Leipzig, 1914).

40 RAG, Meih., inv. nr. 1908. Hier is sprake van een bezoek van Frans Nagelsmith aan Onega. Informatie over de gang van zaken is niet aanwezig.

41 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29, 7 maart 1900. De meegevoerde proviand bestond uit: 1 gebraden kalfsbil, 5 pond gebraden roastbeaf, 1 ham en 30 tassen conserven. Genoeg voor een maand.



Andrees großer Handatlas, kaart 144, schaal: 1: 4000.000.

van paarden door de sneeuw naar de stapelplaatsen aan de rivieren gesleept. In het voorjaar, als de rivieren ontdooid waren, begon het eigenlijke vlotten. De verschepping naar Nederland had plaats in de zomer en vroege herfst. In 1900 ontstond tegenslag omdat de dooi dat jaar vroeg inviel met als gevolg dat er ca. 5.000 balken in het bos bleven liggen die anders wel ontvangen hadden kunnen worden⁴². Ook de verdere afvoer van de balken verliep met tegenslag. De lichters in St. Petersburg kwamen veertien dagen te laat. Dirk Everhard Everts verzuchtte dan ook 'dat het nadelig saldo van de resultaten niet gering zal worden'⁴³. Aanvankelijk werkte Dirk Everhard Everts in Rusland samen met zijn neef Jan Melchior Meihuizen, in 1901 kreeg hij gezelschap van zijn broer Jan Melchior Everts. Niet alleen in financieel opzicht waren 1900 en 1901 slechte jaren, ook het moreel begon te dalen. In juni 1901 schreef Dirk Everhard Everts aan zijn moeder,

In alle zes jaren die ik nu in 't buitenland heb doorgebracht heb ik nog nooit eenige voldoening van mijn werk gehad, ik heb 't echter steeds meer geprobeerd, doch nu geef ik den moet op, ik ga beslist niet weer naar Rusland toe en verlang naar het oogenblik dat de laatste balk in de stoomboot gaat...⁴⁴.

Toch waren de teleurstellende ervaringen van de eerste jaren geen redenen om met de opzet van een eigen exportbedrijf te stoppen. Integendeel, in 1902 was de fa. Meihuizen versterkt aanwezig in Rusland. Naast Dirk Everhard Everts en Jan Melchior Everts werden de Nederlandse medewerkers Frans Nagelsmith en Harm Pieter van Timmeren naar Rusland gezonden⁴⁵. In de winter van 1901/1902 waren in de gebieden rond Novgorod en in de Olonetz verschillende bossen aangekocht. In Ladwa werden onder toezicht van Jan Melchior Everts de balken uit het bos naar de stapelplaats gesleept met behulp van 230 paarden⁴⁶. De Kroon deed een aanbod om alle balken, ca. 50 à 60.000 (vermoedelijk uit de Olonetz) in commissie te geven. Blijkbaar namen de zaken van de fa. Meihuizen zo'n omvang aan dat de aandacht van de fa. Pont erop viel. In tweeërlei opzicht zelfs. Enerzijds manifesteerde de fa. Pont zich nu eveneens in gebieden met vlotting op St. Petersburg, anderzijds deed ze de fa. Meihuizen een aanbieding tot samenwerking⁴⁷. De vennoten in Wildervank reageerden afhoudend maar niet afwijzend op de voorstellen van Pont. Uit de reactie van Everhardus Everts bleek echter dat ze Pont niet echt vertrouwden.

42 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29, 26 april 1900.

43 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29.

44 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29.

45 RAG, Provinciaal archief, register van afgegeven paspoorten, 1865-1914. Zie voor biografische gegevens over Frans Nagelsmith: *De Eemsbode* (1962).

46 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29.

47 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29.

..., wij zien er wel wat tegen aan om met hen te beginnen, ik vrees dat ze ons later geheel in de macht krijgen ... wij zijn toch de zaak begonnen en Pont is ons tussen de duiven geschoten,... om hen nu het leeuwendeel weder te geven daar komt de natuur wel een weinig tegen op... Wat overigens betreft het engageren van jou [Dirk Everhard Everts] door Pont, doen ze dunkt mij alleen om alles in hunnen handen te krijgen en als hun dat gelukt is dan geven ze jou toch de bons en met die de Vries zou ik mij ook niet teveel inlaten dat is immers maar een knecht van Pont en wil jou ook al onder de duim houden⁴⁸.

Tot een overeenkomst met Pont kwam het in 1902 niet. Een goed jaar was het seizoen 1902/1903 wel want de vennoten besloten Dirk Everhard Everts een extra bonus te geven van 10 procent⁴⁹. Het boekjaar 1902/1903 werd afgesloten met een netto winststijging van f23.000,- tot f41.000,-.

Langzaam begonnen de zaken in Rusland een vaste vorm te krijgen. Naast de Nederlandse medewerkers Nagelsmith en Van Timmeren werden de Russen Minin en Maddisson in dienst genomen. Voor Dirk Everhard Everts ontstond de gelegenheid om een reis naar de Verenigde Staten te maken waar hij verschillende houtzagerijen en de leveranciers van Pitch Pine bezocht⁵⁰. In 1904 begon de omvang van de balkenimport door de fa. Meihuizen de afzetmogelijkheden in Noord-Nederland en Noord-Duitsland te overschrijden. Van Peltenburg in Riga waren 60.000 balken betrokken, van Zinovieff in Narva ca. 25.000 stuks en ca. 25.000 stuks uit het gebied dat op St. Petersburg vlot⁵¹. Om deze hoeveelheden balken te kunnen afzetten begon de fa. Meihuizen ook op Amsterdam te leveren⁵². De aanleiding hiertoe was aan de ene kant het zoeken naar nieuwe afzetmogelijkheden, aan de andere kant ook irritatie. De fa. William Pont was namelijk begonnen met het aanvoeren van Narvabalken op Delfzijl. Het antwoord van Meihuizen op deze bedreiging in 'eigen huis' was behalve aanvoer op Amsterdam ook het opnieuw activeren van de inkoop in Narva. Blijkbaar was er in het verleden stilzwijgend afgesproken dat Pont en Meihuizen elkaar in dat gebied niet zouden beconcurreren.

Het zal Pont natuurlijk wel niet erg aanstaan doch waren zij niet begonnen de Narvabalken op Delfzijl aan te voeren en daar nogwel bij partijtjes opgevlot te verkoopen geloof ik niet dat wij weer in Narva terecht waren gekomen⁵³.

De fa. Meihuizen gaf duidelijk opnieuw haar kaartje afin Narva. In 1905 werden zes scheepsladingen balken met een totaalwaarde van Rbl. 152.000 bij Zinovieff in Narva gekocht⁵⁴. Gedeeltelijk werden deze balken afgezet in Amsterdam.

48 RAG, Mein., inv. nr. 2190.

49 RAG, Mein., inv. nr. 2190.

50 RAG, Meihuizen/Everts, inv. nr. 29. De fa. Meihuizen importeerde via Londense houtagenten jaarlijks enige ladingen Pitch-Pine.

51 RAG, Meih., inv. nrs. 1907 en 2189.

52 Veelvuldig werden er telegrammen gestuurd aan DEE in het 'Pools Koffiehuis' te Amsterdam waar de 'houtbeurs' gehouden werd.

53 RAG, Meih., inv. nr. 2189.

54 RAG, Meih., inv. nr. 2119, fol. 219.

Ook in 1904 deden zich de nodige problemen en conflicten voor. Door de lage waterstanden in de rivieren verliep het transport van Novgorod naar St. Petersburg moeilijk en traag. Minin werd enige keren naar Schlüsselburg en Nieuw Ladoga gestuurd om te informeren of de vloten al gearriveerd waren. De inkoop via Leo Peltenburg in Riga kwam in gevaar vanwege faillissement van verschillende leveranciers. De vennoten in Wildervank begonnen zich al zorgen te maken over de betaalde voorschotten. Peltenburg zegde echter toe de afgesloten contracten gestand te zullen doen. Met de fa. Pont werd op de oever van de Nawa een conflict uitgevochten over de rechten op een plaats om de balken te kunnen bewerken. Meihuizen had blijkbaar beslag gelegd op de plaats die door Wijlhuizen & co. gehuurd was. In de daarop volgende rechtzaak werd Meihuizen veroordeeld tot Rbl. 100 schadevergoeding⁵⁵. Over de inning daarvan had Dirk Everhard Everts zo zijn eigen gedachten. 'Ik heb er verder niets van gehoord doch zouden ze komen om 100 Rbl. dan kan 't wel wezen dat ze vierkant de trap afgeflickerd worden'⁵⁶.

In 1904 stelde Dirk Everhard Everts de vennoten in Wildervank voor de in- en verkoopstrategie te veranderen. Minder kleine goed geprijste partijen, maar een groot kwantum ineens voor een lage prijs. Dat was ook de manier waarop Pont het aanpakte. Meihuizen werd belemmerd omdat ze alles zelf wilden doen. 'De jongens [Van Timmeren en Nagelsmith] zijn nu zoo ver heen dat ze zich alleen wel kunnen redden ...'. Op deze wijze zouden ze het Pont nog lastiger kunnen maken⁵⁷. Dat een concurrentieslag zoals die zich afspeelde tussen Pont en Meihuizen in niemands belang was begrepen de vennoten van de beide bedrijven ook wel. In 1907 sloten ze een overeenkomst over de verdeling van de inkoop- en de verkoopmarkt.

... om de door de heren Wijlhuizen & Co en Uwen heer Everts te Narwa gedreven zaken te doen samensmelten, met dien verstande, dat U daar niet meer als concurrent optreedt, en ik U lever circa 25% van het hout, dat ik daar krijg, tegen de prijs die ik aan de firma Wijlhuizen & Co betaal, en die er op gebaseerd is, dat er voor die zaak een redelyke winst overblijft. ... Het kwantum [grenen] wordt bepaald op circa 5000 stuks, zoo mogel ijk 3000 Luga, en 2000 gewone Grenen balken. ... U verplicht U, gedurende de loop van deze overeenkomst geen balken te importeren, anders dan op de havens in Groningen en Friesland, terwijl de maximum hoeveelheid van alle balken, 9 duims en op, wordt vastgesteld op 60.000 stuks, inclusief Narwa⁵⁸.

In de daarop volgende jaren werd deze overeenkomst regelmatig verlengd. Opvallend is de wijze waarop de overeenkomst uitgevoerd werd. De bepalingen met betrekking tot zowel het kwantum te Narva als het totaal werden vaak overtreden⁵⁹. Met het

55 Tot 1 juli 1914 bedroeg de waarde van de roebel ca. f1,28, daarna liep de waarde terug. In 1915 ca. f0,95, in 1917 ca. f0,54, in 1919 ca. f0,25.

56 RAG, Meih., inv. nr. 2189.

57 RAG, Meih., inv. nr. 2189.

58 RAG, Meih., inv. nr. 2210. Een soortgelijke overeenkomst werd door Pont in de jaren dertig gesloten met de houthandel Stadlander & Middelhoven te Zaandam. Middelhoven, *Hout en trouw*, 124.

59 RAG, Meih., inv. nr. 2210.

bereikte accoord had de fa. Meihuizen blijkbaar wel vrede. Het was ook een ongelijke strijd omdat het kapitaalcrachtige bedrijf van William Pont meer middelen kon inzetten⁶⁰. Pont was in staat gelden op de kapitaalmarkt aan te trekken, terwijl Meihuizen als familiebedrijf alles uit eigen middelen moest financieren.

Om voor de prijsvorming van de balken niet geheel afhankelijk te zijn van Russische bosexploitanten kochten de exporteurs boslandgoederen. Deze bossen werden aangesproken in tijden van hoge prijzen zodat een neerwaarts effect op de markt kon worden uitgeoefend. De fa. Meihuizen kocht in 1911 voor Rbl. 94.500 een boslandgoed in het Novgorodse gouvernement⁶¹. Veel plezier beleefde de fa. Meihuizen niet aan het eigen bos. In totaal werden in de jaren 1912-1915 ca. 55.000 bomen gekapt, waarvan nog niet de helft in Nederland arriveerde⁶². Na forse afschrijvingen in de voorgaande jaren werd het restant in 1921 afgeboekt onder de aantekening, 'Het bosch is vermoedelijk in beslag genomen en in waarde voor ons verloren gegaan'⁶³.

Door het uitbreken van de eerste wereldoorlog in augustus 1914 stond de aanvoer van hout over de Oostzee praktisch stil⁶⁴. De schepen die onderweg waren, moesten uitwijken naar neutrale of Duitse havens⁶⁵. Daar de fa. Meihuizen voor het zeetransport veel gebruik maakte van de Duitse rederij Horn te Sleswijk werd zij door de oorlog bijzonder getroffen. Voor verdere verscheping uit Rusland eiste de Russische regering van de Nederlandse regering een verklaring dat het hout niet aan Duitsland geleverd zou worden. De Nederlandse regering kon of wilde deze garantie niet geven, met als gevolg dat de aanvoer uit Rusland totaal stopte. In het verlengde van de eerste wereldoorlog maakte de Russische revolutie van 1917 in enige jaren tijd een einde aan alle activiteiten van de Nederlandse balkenexporteurs. De fa. Meihuizen probeerde in de oorlogs- en revolutiejaren de Russische bezittingen nog enigszins rendabel te maken met de handel in brandhout⁶⁶. De balkenimporteurs verlieten in die periode Rusland en keerden onder andere terug naar Zweden vanwaar vooral gezaagd hout geïmporteerd werd. In 1920-1921 waren ze opnieuw aanwezig in de toen zelfstandig geworden Baltische landen en Finland⁶⁷. In de Baltische landen werkten Meihuizen en Pont samen, later concentreerde Meihuizen zich op Finland. In de jaren twintig hervatte Rusland de balkenexport via Leo Peltenburg en William Pont⁶⁸. Na de tweede wereldoorlog nam de kapbalkenhandel snel af. De fa. Meihuizen heeft het als laatste kapbalkenexporteur uit Finland nog tot 1968 volgehouden.

60 In 1911 werd de fa. William Pont omgezet in een naamloze vennootschap. *Mededelingenblad van de Koninklijke Houthandel William Pont N.V.*

61 RAG, Meih., inv. nr. 2120, fol. 306.

62 RAG, Meih., inv. nr. 2121, fol. 10.

63 Informatie over de Russische revolutie ontbreekt.

64 W. A. H. Crol, *Van Houtmegotie tot Houthandel N.V.* (Rotterdam, 1952) (Gedenkboek van de houthandel Abraham Stolk & zonen).

65 Crol wijst ook op de extra kosten verbonden aan het vrij krijgen van de in Duitsland liggende schepen en op de sterk verhoogde vrachttarieven gedurende de oorlog.

66 RAG, Meih., inv. nr. 2196.

67 RAG, Meih., inv. nr. 2122, fol. 277.

68 De slavist Charles B. Timmer begon zijn loopbaan in 1932 als vertegenwoordiger van Leo Peltenburg in Rusland. Henk Wolzak, 'In gesprek met Charles B. Timmer', *Maastaf* (1987) ii, 78-89.

De hoogtijdagen van de kapbalkenhandel waren echter na 1920 voorbij. De vraag of de in 1914-1915 abrupt afgebroken kapbalkenhandel op Rusland op lange termijn goede perspectieven zou hebben gehad of dat het, zoals Middelhoven poneert, de laatste stuiptrekking was van een toen al achterhaald verschijnsel, zal niet meer beantwoord kunnen worden. Gelet echter op de verschuiving in de verhouding van balken tot gezaagd hout na 1890 ten gunste van gezaagd hout, lijkt het erop dat Middelhoven gelijk heeft⁶⁹.

Een bedrijfseconomische waardering

Belangwekkend voor de activiteiten van een houthandel zijn de volgende vragen: Welke rol speelde het bedrijf, in ons geval de fa. Meihuizen, in de totale kapbalkenhandel en welk rendement leverde dat op? Het antwoord op deze vragen is niet gemakkelijk te geven omdat de administratie van de fa. Meihuizen niet ingericht was op het leveren van overzichten waaruit deze vragen gemakkelijk beantwoord kunnen worden. De hieronder volgende poging mag dan ook slechts als indicatief beschouwd worden.

Voor de totale kapbalkenimport en de import van kapbalken uit Rusland geeft Middelhoven een grafiek over de periode 1846-1940⁷⁰. Een gedeeltelijke omzetting van deze grafiek in onderstaande tabel, aangevuld met cijfers van de fa. Meihuizen geeft het volgende beeld⁷¹.

De cijfers van Meihuizen zijn verkregen uit de rekening-courant die de firma had met de voornaamste verladers. Deze methode is niet sluitend omdat niet altijd de hoeveelheid in tulpen genoteerd werd. Het aantal kapbalken is berekend door uit te gaan van 12 balken per tuit. Ook dit is niet betrouwbaar omdat het aantal balken al naar gelang de dikte en lengte varieert per tuit. Waarschijnlijk werden ook verschepingen genoteerd in de Russische boekhouding. Daar deze boekhouding slechts fragmentarisch bewaard gebleven is, ontbreken de gegevens om het beeld completer te maken. Als voorbeeld het jaar 1904. De correspondentie geeft een getal van ca. 100.000 kapbalken, terwijl de rekeningen-courant met de bekende verladers slechts ca. 35.000 balken vermelden.

69 Middelhoven, *Hout en trouw*, 60.

70 *Ibidem*, 56.

71 RAG, Meih., inv. nrs. 2119-2121; Middelhoven, *Hout en trouw*, 56, fig 3. De cijfers in kolom 1 en 2 zijn gebaseerd op kalenderjaren, de cijfers in kolom 3 en 4 zijn gebaseerd op het boekjaar van Meihuizen lopende van 1 juli-30 juni. Op de vergelijkbaarheid van de cijfers heeft dit nauwelijks invloed omdat er in de periode januari-juni bijna geen balken werden aangevoerd.

TABEL I Import van kapbalken, 1892-1914

jaar	totale import	import uit Rusl.	waarvan door Meih.	aandeel Meih. %
1892	667.000	275.000		<1%
1894	665.000	360.000		<1%
1896	750.000	385.000		
1898	972.000	276.000		
1900	986.000	525.000		
1902	1.167.000	580.000	36.500	6%
1903	1.333.000	550.000	30.000	5%
1904	1.390.000	690.000	100.000	14%
1905	1.500.000	750.000		
1906	1.390.000	800.000		
1907	1.220.000	750.000	57.000	8%
1908	1.390.000	690.000	70.000	10%
1909	1.500.000	600.000	55.000	9%
1910	1.330.000	600.000	53.500	9%
1911	1.110.000	600.000	62.000	10%
1912	695.000	525.000	65.000	12%
1913	550.000	330.000	60.500	18%
1914	275.000			

Uit de grafiek komt naar voren dat tot 1906 een expansiefase van de import van kapbalken optreedt, daarna dalen de volumes. Opvallend in de cijfers is dat de fa. Meihuizen haar aandeel bij een dalende import van kapbalken goed kon handhaven. Of dat ook een gunstige invloed had op de winstontwikkeling is een andere vraag.

TABEL II Ontwikkeling van de winst en het balanstotaal van de fa. Meihuizen, 1890-1920⁷²

jaar	winst totaal	balans totaal
1890	Hfl. 17.397	Hfl. 264.258
1891	14.338	297.103
1892	17.548	271.655
1893	11.211	285.334
1894	8.509	334.947
1895	17.673	315.135
1896	11.963	342.940
1897	19.786	342.827
1898	17.069	396.091
1899	20.985	495.935
1900	19.635	532.564
1901	11.190	463.518
1902	22.879	533.804
1903	40.753	660.514
1904	25.209	685.194
1905	22.741	717.336

1906	32.731	771.770
1907	27.519	854.596
1908	27.044	837.978
1909	34.057	896.165
1910	41.707	935.406
1911	49.581	983.024
1912	59.011	1.065.165
1913	79.505	1.131.490
1914	70.533	1.182.804
1915	1.479	1.053.087
1916	101.311	1.230.055
1917	123.950	1.425.205
1918	216.054	1.570.532
1919	28.932	1.292.876
1920	233.621	1.350.620

Tabel II geeft een overzicht van de bedrijfswinsten vóór belastingen en van de balanstotalen. De invloed van de Russische kapbalkenhandel op de winstontwikkeling is om twee redenen niet te achterhalen. In de eerste plaats niet omdat de cijfers dienaangaande niet geadministreerd werden en in de tweede plaats niet omdat dan bijvoorbeeld bekend zou moeten zijn voor welke bedragen Wildervank inkocht van St. Petersburg. Dit is niet het geval. Blijkbaar waren de vennoten alleen geïnteresseerd in de totale winst en niet in de winstgevendheid van de bedrijfsonderdelen.

Conclusie

In de periode 1895-1920 ontwikkelde de houthandel J. M. Meihuizen & zoon te Wildervank zich van een lokale houthandel en houtzagerij met een sterke afzetmarkt in het noorden van Nederland tot een groot importeur van kapbalken. Door penetratie op de Russische grondstoffenmarkt wist het bedrijf zijn positie binnen de Nederlandse houthandel aanzienlijk te versterken. Meihuizen kon niet alleen tijdens de expansiefase van de handel in kapbalken (tot 1905/1906) zijn aandeel flink opvoeren, maar hij wist dit aandeel tot de Russische revolutie ook vast te houden.

Ondernemen in Nederlands-Indië c.1900-1940

J. TH. LINDBLAD

Gamboeng had een heel bijzondere sfeer, zeer conservatief. De onderneming lag vrij eenzaam en de bevolking had zich weinig vermengd met vreemde elementen. De oude gebruiken bleven er dan ook nog steeds gelden en de verhouding tussen landheer en opgezetenen had iets aartsvaderlijks behouden. 's-Middags aan de thee, in de ruime voorgalerij, kwamen twee mandoers [= opzichters] verslag uitbrengen. Zij zaten dan met gekruiste benen boven aan de trap en wachtten tot zij werden aangesproken om dan op plechtige toon en met de nodige sembahs [= betuiging van eerbied] te antwoorden. Maar ondanks dit 'afstand bewaren' was er een hechte band tussen de gedoeng [= het landhuis] en de bevolking ¹.

Dit zijn de lyrische bewoordingen waarin Hella Haasse in haar *Heren van de thee*, dat vorig voorjaar uitkwam, het ondernemersklimaat in het toenmalige Nederlands-Indië beschrijft. De beschrijving van de thee- en kina-onderneming Gamboeng in de Preanger in West-Java dateert uit 1902. Dertig jaar daarvoor was ze opgezet door de zojuist uit Nederland gekomen, jonge ingenieur Rudolf Kerkhoven uit Overijssel. De onderneming was zijn levenswerk en in totaal zou hij daar 45 jaar lang de scepter zwaaien.

Dezelfde onderneming treffen we, in minder lyrische bewoordingen, aan in het *Handboek voor cultuur-en handelsondernemingen in Nederlands-Indië, een jaarlijkse* uitgave van De Bussy in Amsterdam waarin alle bedrijven werkzaam in de kolonie vermeld staan. Daar lezen we dat de cultuur-maatschappij Gamboeng als NV was opgericht in 1921. De zetel bevond zich in Bandoeng terwijl de landbouwonderneming zelf in het dorp Bandjara lag. Het maatschappelijk kapitaal van de NV bedroeg f480.000,-. Alle aandelen waren volgestort en in de jaren twintig werd er geen dividend uitgekeerd².

De cultuur-maatschappij Gamboeng kan beschouwd worden als prototype van een door Nederlandse ondernemers beheerd bedrijf in Nederlands-Indië gedurende de laat-koloniale periode. Het bedrijf was kleinschalig en gericht op de produktie van grondstoffen voor de wereldmarkt. Het lag geïsoleerd en bracht een symbiose tot stand tussen geïmporteerd Nederlands ondernemerschap en plaatselijke inheemse arbeid. De arbeidsverhoudingen waren hiërarchisch en werden graag van Nederlandse zijde als welwillend-patriarchaal beschouwd — of de inheemsen dat óók zo zagen is een ander verhaal.

Ondernemen in Nederlands-Indië moeten wij bezien tegen de achtergrond van de mogelijkheden om rendabel in de kolonie te investeren. Voor het particuliere kapitaal

1 H. Haasse, *Heren van de thee* (Amsterdam, 1992) 258.

2 *Handboek voor cultuur- en handelsondernemingen in Nederlandsch-Indië 1930* (Amsterdam, 1931).