

C. Reinders Folmer-van Prooijen, *Van goederenhandel naar slavenhandel. De Middelburgse Commercie Compagnie, 1720-1755* (Dissertatie Leiden 2000, Werken uitgegeven door het Koninklijk Zeeuwsch genootschap der wetenschappen X; Middelburg: Koninklijk Zeeuwsch genootschap der wetenschappen, 2000, 222 blz., f45,-, ISBN 90 70534 29 0).

De afgelopen tien jaar is een serieus begin gemaakt om het Nederlandse scheepvaartverkeer in het Atlantisch gebied tijdens de vroegmoderne tijd in kaart te brengen. Het boek van J. Postma over de Nederlandse Atlantische slavenhandel en de dissertaties van W. Klooster, H. den Heijer en G. Welling over respectievelijk de semi-legale Nederlandse handel via Curaçao op Venezuela, de vaart op West-Afrika en de Amsterdamse handelscontacten met Noord-Amerika en West-Indië, zijn breed opgezette studies, die vooral de omvang van één soort handelsstroom beschreven. Het proefschrift van de Leidse promovenda C. Reinders Folmer-van Prooijen is geheel anders van karakter; zij heeft één bedrijf, dat vooral actief was in het Atlantisch gebied, in de diepte geanalyseerd, een welkome aanvulling.

Het bedrijfsarchief van de Middelburgse Commercie Compagnie (MCC) heeft ongeschonden de vele rampen die Walcheren hebben getroffen, doorstaan. Voor 'Atlantici' is het geen onbekend archief. De belangrijke artikelen van W. S. Unger 'Bijdragen tot de Nederlandse slavenhandel I en II' uit respectievelijk 1956 en 1961 zijn voor een belangrijk deel op dit archief gebaseerd. Anderen hebben er vervolgens hapsnap gebruik van gemaakt. Een bedrijfs-geschiedenis bestond er echter nog niet, de mislukte poging van A. Wisse uit 1933 daargelaten.

Het boek is opgedeeld in zes hoofdstukken: 'een moeizame start', 'het walbedrijf in Middelburg', 'de vaart', 'equipage', 'koopmanschappen' en 'thesaurie'. In de inleiding vraagt Reinders Folmer-van Prooijen zich af hoe de MCC zich gedurende de eerste vijfendertig jaar van haar bestaan (1720-1755) heeft ontwikkeld, de periode voordat het hoogtepunt als slavencompagnie werd bereikt (1755-1780). De moeizame start van het bedrijf in het 'bubble year' 1720 had vooral te maken met financieringsproblemen. Van de beoogde inleg van f10.000.000,- is uiteindelijk f5.000.000,- ingetekend, waarvan ook nog eens een kleine f700.000,- onvindbaar bleef.

In het hoofdstuk over het walbedrijf komen achtereenvolgens de directie, de hoofdparticipanten (=aandeelhouders) en commissarissen, het kantoor, de werfen de lijnbaan 'De swarte cabel' aan de orde. De compagnie bouwde zelf haar schepen en ook het touw werd van de eigen lijnbaan betrokken. In hoofdstuk drie over de vaart is de werking van het departement van de equipage geschetst. Afzonderlijk wordt de vaart in Europa en daarbuiten beschreven. Hierbij is ingegaan op de winst- en verliescijfers van de uitredingen. Het volgende hoofdstuk over 'equipage' behandelt het scheepvaartbedrijf van de compagnie, zoals: de schepen, de naamgeving, de bemanningen en lonen.

In het hoofdstuk 'koopmanschappen' komt het handelshuis aan bod. Per regio — Europa, de Wilde Kust, West-Indië, Zuid-Amerika en Afrika — wordt een analyse gemaakt van de handel en het rendement van de reizen. Vanaf het begin in 1720 tot aan 1750 speelde de vaart op de Spaanse koloniën een hoofdrol. In totaal reedde de compagnie 59 keer een schip daarheen uit. Na 1740 vond de verschuiving naar de driehoekshandel plaats: de slavenhandel. Per regio wordt het rendement uitgedrukt in procenten van de netto-investering in uitrusting en lading. Voor de handel op de Spaanse koloniën en het Caribische gebied bedroeg dit 1,4%. Voor de slavenhandel was dit 3,6% en de retourvaart op Afrika 8,9%.

Hoofdstuk zes gaat in op de bedrijfsadministratie, de winst- en verliesrekeningen, de jaarcijfers en de balans. Een hoofdstuk voor de liefhebber. De uitgebreide bijlagen zorgen voor een uitstekende documentatie. Hierin komen de relevante cijfers van alle afzonderlijke reizen voor.

De sterkte, en meteen de zwakte, van het boek is de eenzijdige focus op het bedrijf. De lezer krijgt wel een uitstekend beeld hoe het bedrijf functioneerde. Met name voor zo'n slecht bestuurde Atlantische handel is er een schat aan gegevens beschikbaar gekomen. De omvang van de handel op de Spaanse koloniën is een openbaring. Daarnaast blijkt dat de gemiddelde waarde van de retouren uit West-Indië en Zuid-Amerika £25.000 (*f*150.000,-) bedroeg (138). In de literatuur wordt ervan uitgegaan dat in de loop van de achttiende eeuw gemiddeld 200 schepen uit de West in de Republiek arriveerden. Indien dit juist is, zou de totale waarde van deze invoer jaarlijks *f*30.000.000,- hebben bedragen. Dat bedrag is van een vergelijkbare orde ten opzichte van de *f*27.000.000,- die de commissie Wijn in 1787 noemt. Het moge duidelijk zijn dat de Atlantische handel in de loop van de achttiende eeuw de handel met Azië, van circa *f*20.000.000,-, ruim overtrof.

Uit deze dissertatie blijkt dat de omvang van de handel in het Atlantisch gebied systematisch te laag is geschat. Dat komt deels omdat bijna alle tot nu toe verzamelde gegevens gebaseerd zijn op belastingen, zoals het recognitiegeld geïnd door de West-Indische Compagnie of het paalgeld. In deze bronnen komen niet de werkelijke omvang en de marktwaarde van de producten voor, maar de fiscale hoeveelheid en waarde. Net zomin als de onroerend zaken belasting (OZB) de werkelijke waarde van het huis geeft. Omdat Reinders Folmer-van Prooijen de bedrijfsgegevens gebruikt, blijkt de werkelijke waarde van de verscheepte ladingen.

Het is jammer dat de activiteiten en het functioneren van de MCC niet in een context geplaatst worden. Veel van het gepresenteerde materiaal verliest zo zijn waarde. Wat zegt het gevonden rendement van het geïnvesteerde vermogen nu? Was dit nu laag, hoog of gemiddeld? Tegenwoordig hebben bouwbedrijven vaak ook niet meer rendement dan een paar procent. In wat voor soort markt opereerde de compagnie? Wat voor soort ondernemersgedrag vertoonden de directeuren? Mevrouw Reinders Folmer-van Prooijen eindigt met de opmerking dat diegenen die in 1720 in de MCC voor £500 hadden geïnvesteerd, in 1755 slechts £93:15:00 aan dividend hadden ontvangen. Zij hadden gegokt en verloren (167). Waarom hielden ze dan zo lang hun aandeel vast en waarom heeft het bedrijf daarna nog decennia lang bestaan? De MCC lijkt een typische nichespeler. De directeuren waren niet zozeer op zoek naar superwinsten, maar op marktleiderschap op lange termijn: eerst de handel op de Spaanse koloniën, later de slavenhandel.

*Van goederenhandel naar slavenhandel* is een waardevol boek, maar het zou aan betekenis hebben gewonnen wanneer het gevonden rendement op het geïnvesteerd vermogen in de context van de marktform, waarin de compagnie opereerde, was geplaatst. Hierbij is de vraag open blijven staan waarom bij een laag dividend handelsactiviteiten nog decennia lang zijn uitgeoefend. Tot slot: een boek met veel boeiende en nuttige gegevens dat zeker ook uitdaagt tot verdere studie naar de MCC.

Victor Enthoven

Enthoven, Victor, 'C. Reinders Folmer-van Prooijen, *Van goederenhandel naar slavenhandel. De Middelburgse commercie compagnie 1720-1755*'. In: *Bijdragen en mededelingen betreffende de geschiedenis der Nederlanden* 2001, 116(3):395.