

De Verenigde Oostindische Compagnie als ondernemer in Azië. Directe handelscontacten tussen Surat en Canton (1744-1755)*

ELS M. JACOBS

De Verenigde Oostindische Compagnie was in de zeventiende en achttiende eeuw de grootste handelsonderneming ter wereld. Het bedrijf had een kleine dertig vestigingen in Azië, die zich uitstrekten van Kaap de Goede Hoop en Perzië in het westen via India, Ceylon en de Indonesische archipel tot China en Japan in het oosten. Binnen dit hecht vervlochten netwerk en tussen Europa en Azië verhandelde de Compagnie meer dan 150 verschillende producten variërend van aloëgom, aluin en amandelen tot zeep, zijde en zilver. Beslissingen over de handel in een bepaald kantoor of produkt rustten op een afweging van een groot aantal belangen en factoren, die vaak tegenstrijdig en door de grote afstanden bovendien nauwelijks zinnig te beoordelen waren. De handelsactiviteiten van de Compagnie vergden prudente managers, maar die heeft de VOC ook volgens de meest recente geschiedschrijving in de achttiende eeuw helaas moeten ontberen. Conservatisme, besluiteloosheid, gebrek aan inzicht en commerciële ervaring verhinderden doortastend en flexibel optreden van de Compagnie. Falend ondernemerschap heet dan ook een van de oorzaken van de roemloze ondergang van het bedrijf in 1791. Maar waren de managers van de VOC in de achttiende eeuw wel zulke slechte ondernemers? Deze bijdrage beoogt die vraag nader te beschouwen. Een willekeurig gekozen voorbeeld als de directe handelscontacten die de Compagnie tijdelijk tussen Surat en Canton onderhield, illustreert de handelwijze van de VOC als ondernemer in Azië. Het werpt licht op de problemen die de Compagnie confronteerden en verschaft inzicht in de overwegingen die aan de beslissingen ten grondslag lagen.

Reeds in het begin van de zeventiende eeuw had de VOC zich in Surat, de grootste havenplaats van de provincie Gujarat in Noordwest-India, gevestigd om manufacturen te kopen voor haar specerijenhandel in de Molukken en indigo voor de Europese markt. De producten kwamen niet uit Surat zelf, maar uit het achterland. De Compagnie moest in de stad op gelijke voet concurreren met Indiase kooplieden en

* Deze bijdrage is gebaseerd op een nog onvoltooid proefschriftonderzoek naar de handel van de Verenigde Oostindische Compagnie in Azië tijdens de achttiende eeuw. Ik ben dr. F. S. Gaastra en prof. dr. P. W. Klein erkentelijk voor hun kritisch commentaar op een eerdere versie van de tekst. Gebruikte afkortingen zijn: Factorij Canton: Archief van de Nederlandse factorij in Canton; HR: (Archief van de) Hoge Regering in Batavia; OBP: Overgekomen brieven en papieren; VOC: (Archief van de) Verenigde Oostindische Compagnie. Alle stukken bevinden zich in het Algemeen Rijksarchief te Den Haag.

1 I. G. Dillo, *De nadagen van de Verenigde Oostindische Compagnie 1783-1795. Schepen en zeevaardende* (Amsterdam, 1992); F. S. Gaastra, *De geschiedenis van de VOC* (herziene 2de druk; Zutphen, 1991); J.J. Steur, *Herstel of ondergang. De voorstellen tot redres van de VOC 1740-1795* (Utrecht, 1984).

Europese rivalen, in het bijzonder de Engelse East India Company en later ook Britse particuliere handelaren. Door haar vestiging in Noordwest-India deelde de Compagnie aanvankelijk in de economische welvaart van Surat. Na de inlijving van Gujarat bij het grote Mogolrijk aan het einde van de zestiende eeuw kwam de havenstad tot grote bloei. Goederen uit het verre achterland van Noordwest-India en Centraal-Azië bereikten Surat via lange beschermde karavaanroutes. Per schip vonden de Producten hun weg naar een immens afzetgebied, dat eveneens in de zestiende eeuw tot rust en bloei was gekomen: het Perzische Safavidenrijk en het Turkse rijk dat zich tot op het Arabisch schiereiland uitstreckte en bovendien de pelgrimage naar Mekka stimuleerde. Omstreeks 1700 was Surat de belangrijkste Indiase haven². De VOC-handel in Noordwest-India was toen echter reeds over zijn hoogtepunt heen. In de tweede helft van de zeventiende eeuw overvleugelde Westindische en Spaans-Amerikaanse indigo de Indiase verfstof op de Europese markt. Het was een gevoelige klap voor de VOC-export uit Surat³. Vanaf het einde van de zeventiende eeuw verminderde de Compagnie zelf bovendien de uitvoer van Suratse manufacturen, omdat de VOC de stoffen voor zowel de Aziatische als inmiddels ook de Europese markt eenvoudiger en goedkoper in Bengalen kon verwerven. Ontwikkelingen binnen Surat versterkten vervolgens deze handelspolitieke overwegingen de VOC-export te beperken. De havenstad raakte in de periode 1700-1730 langzaam afgesneden van het achterland en verloor bovendien haar belangrijkste afzetgebieden. Na de dood van Groot Mogol Aurangzeb in 1707 verviel het binnenland in anarchie. Karavaanroutes raakten gestremd en goederen uit Centraal-Azië konden Surat niet langer bereiken. De stad verscheepte alleen nog producten uit de provincie Gujarat. Sinds 1714 woedde in Jemen op het Arabisch schiereiland een burgeroorlog en Indiase kooplieden werden slachtoffer van plundering en afpersing. Na 1722 ontstonden soortgelijke problemen in Perzië. In de jaren 1720 vielen tenslotte Maratha's vanuit het oosten de provincie Gujarat binnen. Het Mogolbestuur kon zich alleen nog door afpersing van de kooplieden handhaven binnen de stadsmuren van Surat. Wevers vluchtten naar de steden, waardoor Surat een productiecentrum van textiel werd. Een chronische burgeroorlog teisterde het gebied. De VOC probeerde haar handel voort te zetten door de strijdende partijen te manipuleren, maar de opbrengsten verminderden zienderogen⁴. Onvermijdelijk rees de vraag of het VOC-kantoor Surat moest worden gesloten. In 1740 gaven de Heren XVII de Hoge Regering in Batavia in overweging een dergelijk verliesgevende vestiging te verlaten, omdat naar hun oordeel elk zicht op herstel ontbrak⁵.

Het hoofd van VOC-kantoor Surat, directeur Jan Schreuder, reageerde op dit bezuinigingsvoorstel met een uitvoerige beschouwing hoe zijns inziens de Compag-

2 A. Das Gupta, *Indian merchants and the decline of Surat c. 1700-1750* (Wiesbaden, 1979) 1-5.

3 H. W. van Santen, *De Verenigde Oost-Indische Compagnie in Gujarat en Hindustan, 1620-1660* (Meppel, 1982) 133-135.

4 Das Gupta, *Indian merchants*, 8-9.

5 VOC 329 Missive Heren XVII aan HR 25 augustus 1740 (onder Surat).

niehandel in Noordwest-India verbeterd kon worden⁶. Schreuder was geboren in Hamburg en in 1727 op 23-jarige leeftijd als VOC-soldaat in Azië gearriveerd. Binnen negen jaar bereikte hij de positie van koopman, waarna in 1740 zijn benoeming tot directeur in Surat was gevolgd⁷. Boven alles weet hij de belabberde situatie aan nalatigheid van de Compagniedienaren. Die bewering stoelde op het vermoeden dat onder zijn voorganger Pieter Phoonsen tussen 1729-1740 een verboden particuliere Nederlandse handel in fijne specerijen de VOC-afzet verre had overtroffen. Phoonsen maskeerde deze grove corruptie met verslagen van veilingen die nimmer gehouden waren. De specerijen werden gestolen uit pakhuizen van de Compagnie⁸. Het belangrijkste argument voor Schreuders opvatting was echter de florissante staat van de Britse handel op Surat. Als de Engelsen winstgevend zaken konden doen dan moest de VOC dat ook kunnen.

Schreuder zag twee mogelijkheden. De Compagnie bewerkstelligde een toename van de totale handel te Surat of vergrootte binnen de bestaande omvang haar eigen aandeel door afbreuk te doen aan de concurrenten. De burgeroorlog die stad en land teisterde maakte uitbreiding van de handel echter onwaarschijnlijk, tenzij de VOC een consumentenonderzoek instelde. De Compagnie zou enerzijds Suratse textielproducten moeten proberen te slijten op plaatsen in Azië waar deze tot dan toe niet werden verkocht. Anderzijds zou de VOC Suratse wevers moeten opdragen ook andere, in Azië zeer gewilde, soorten manufactures te maken. De Compagnie zou dus de afzet van Suratse textielproducten kunnen vergroten door haar uitgestrekte Aziatisch handelsnetwerk optimaal te benutten. Schreuder realiseerde zich de onzekere uitkomst van een dergelijke proefneming en zag daarom meer perspectief in de tweede mogelijkheid, die overigens ook in vroeger tijd wel door de VOC was beproefd⁹. Hij meende dat de Compagnie afbreuk kon doen aan haar concurrenten door de handel te monopoliseren of de markt te bederven. Dankzij haar unieke positie op Ceylon, in de Molukken en Japan had de VOC op de Suratse markt reeds een natuurlijk monopolie in de afzet van fijne specerijen en Japans koper. Maar als de Compagnie daarnaast haar concurrenten zou kunnen verbieden een bepaald populair Surats produkt te importeren in verschillende Nederlandse vestigingen in Azië dan zouden de concurrenten bij gebrek aan afzetmogelijkheden dit produkt in Surat niet langer willen inkopen. De handel in het betreffende produkt zou als het ware vanzelf aan de VOC vervallen, waarmee de Compagnie dus haar aandeel in de Suratse handel vergrootte.

Om de markt te bederven suggereerde Schreuder twee andere methoden. De VOC

6 VOC 2610 OBP Batavia 1744 Suratte f11-135 Missive Schreuder aan HR 17 april 1743. In reactie op een verzoek van de Hoge Regering de mogelijkheden te beschouwen van een vrije vaart door VOC-onderdanen op Suratte memoreerde Schreuder zijn ideeën uitvoerig in 1746, met letterlijke verwijzingen naar zijn missive van 1743. Gemakshalve citeer ik hier uit de memorie van 1746 (HR 837 Consideratiën over vrije vaart en handel ... in Suratte ... door J. Schreuder 1746).

7 W. Wijnaendts van Resandt, *De gezaghebbers der Oost-Indische Compagnie op hare buitencomptoir-en in Azië* (Amsterdam, 1944) 79-81.

8 A. Das Gupta, 'De VOC en Surat in de 17de en 18de eeuw' in: M. A. P. Meilink-Roelofs, ed., *De VOC in Azië* (Bussum, 1976) 82-83; Gaastra, *Geschiedenis VOC*, 98-100.

9 F. S. Gaastra, *Bewind en beleid bij de VOC. De financiële en commerciële politiek van de bewindhebbers, 1672-1702* (Zutphen, 1989) 140-143.

zou enerzijds gedurende enige tijd de volledige produktie in Suratte moeten opkopen door de goederen vroeger aan te besteden dan algemeen gebruikelijk was en een hogere inkoopprijs te betalen dan de Compagnie tot dat moment gangbaar achtte. Een van de redenen van de lage opbrengsten was de terughoudendheid van de VOC-dienaren prijsstijgingen als gevolg van de oorlog te accepteren. Dankzij dit zuinige inkoopbeleid kon de Compagnie Suratse manufacturen weliswaar voor een lage prijs in Europa op de markt brengen, maar de kwaliteit was zo slecht dat zij nauwelijks werden verkocht. De Heren XVII beklaagden zich met regelmaat over dit verschijnsel en het was een van de argumenten sluiting van de Indiase vestiging te overwegen. Om anderzijds de afzetmarkt in Suratte te manipuleren zou de VOC tijdelijk een grote hoeveelheid goederen moeten aanbrenge, die zij beneden de marktprijs verkocht vóórdát de concurrenten met hun handelswaar arriveerden. Het VOC-schip dat de afzetprodukten aanvoerde zou derhalve vroeger uit Batavia moeten vertrekken of de Compagnie moest in Suratte grote voorraden aanleggen. Schreuder adviseerde de twee mogelijkheden te combineren, want het schip uit Batavia kon verongelukken en dan verloor de Compagnie alle handelsgoederen. Daarentegen vormden voorraden dood kapitaal en moest hun omvang dus zo klein mogelijk blijven. Indien de VOC op deze wijze gedurende enige tijd de Suratse inkoop- en afzetmarkt wist te ontregelen dan zouden particuliere Britse en Indiase kooplieden op den duur hun activiteiten moeten staken, omdat de Compagnie immers altijd de langste adem had.

Een dergelijke handelwijze zou de East India Company echter niet kunnen treffen. Maar, opperde Schreuder, de VOC kon haar Engelse zuster het leven zuur maken door de lucratieve directe vaart van de Britten tussen India en China te imiteren. Naar Engels voorbeeld zou de Compagnie grote hoeveelheden ruwe katoen uit Suratte naar Bengalen en Canton moeten verschepen om aldaar de markt te bederven en de Britse positie aan te tasten. Tot slot meende Schreuder dat de VOC-handel zou verbeteren als de Compagnie de opbrengsten van de goederen die zij in Suratte importeerde en afzette, niet investeerde in Suratse manufacturen — Bengaalse stoffen waren immers beterkoop — maar in de vorm van edel metaal naar Ceylon, Malabar of Batavia exporteerde. Op deze manier kon de VOC Suratte tot een Aziatische geldbron maken ter compensatie van de afgenomen zilver- en goudexporten uit Japan als gevolg van strenge overheidsmaatregelen en uit Perzië na de val van de Safavidendynastie¹⁰.

Deze voorstellen, die Schreuder in april 1743 aan het papier toevertrouwde, bereikten half juni Batavia, waar de Hoge Regering eind augustus uitvoerig over zijn ideeën delibereerde. De gouverneur-generaal en raden namen vooralsnog geen beslissing, omdat zij de voor- en nadelen eerst nader wilden onderzoeken¹¹. Acht maanden later, in april 1744, besloot de Hoge Regering overeenkomstig één van Schreuders voorstellen en naar Engels voorbeeld een proef te nemen met een rechtstreekse vaart tussen

10 HR 837 Consideratiën Suratte 1746 § 290-335. Ook Holden Furber vermeldt Schreuders plannen, maar baseert zich op diens herziene ideeën uit 1750 (*Rival empires of trade in the Orient* (Minneapolis, 1976) 158-160).

11 VOC 774 Besoignes HR 20-22 augustus 1743 over Suratte f64.

Suratte, Bengalen en Canton. Dergelijke directe contacten waren weliswaar in strijd met het algemene streven alle handelslijnen in Batavia te concentreren, maar de Hoge Regering wenste geen middel onbeproefd te laten de concurrenten van de Compagnie te treffen en dus de Nederlandse positie te versterken. Over de andere suggesties van Schreuder, die de specifieke mogelijkheden van het uitgestrekte VOC-netwerk in Azië uitbuiten, repten gouverneur-generaal en raden met geen woord. Waarschijnlijk achtten zij op basis van ervaringen in het verleden het afsluiten van Compagniegebieden voor concurrenten moeilijk uitvoerbaar. Daarnaast konden grote inspanningen om de markt in Suratte te bederven VOC-belangen elders in Azië schaden en zulke maatregelen waren bovendien uiterst kostbaar. De Hoge Regering zag de East India Company als de grootste concurrent en koos om die reden het middel van de directe vaart. Hoewel Schreuder in zijn voorstel nauwkeurig opgave had gedaan van de profijtelijkste Suratse produkten voor China, konden de Compagniedienaren in Canton geen uitsluitel geven over de lucratiefste Chinese lading voor Suratte, omdat tot hun ergernis Britse kooplieden in Canton weigerden opening van zaken te geven(!). De VOC-dienaren suggereerden Chinese poeder- en kandisuiker naar Suratte te exporteren ter vervanging van Javaanse suiker, die schaars en dus duur was geworden als gevolg van de grote moordpartij op de Chinese inwoners van Batavia in 1740 en de daaruit voortvloeiende Chinese oorlog. Voor poeder- en kandisuiker bestond in Noordwest-India immers een goede afzetmarkt. De Hoge Regering deelde deze opvatting en beschouwde het als een aantrekkelijke bijkomstigheid, dat het schip op weg naar Suratte ook allerlei Chinese produkten als porselein, manufacturen en steranijs, grondstof voor likeur en medicijnen, voor Ceylon kon meenemen. Deze 'kleinigheden' konden inwoners van Ceylon niet ontberen, maar als handelswaar waren zij voor de VOC niet rendabel. Daarom stond de Compagnie Portugese kooplieden uit Macao oogluikend toe de produkten via Goa in Colombo aan te brengen. In 1737 hadden VOC-dienaren op Ceylon voorgesteld ten behoeve van de handel in deze 'kleinigheden' een directe vaart te openen tussen Colombo en China, maar de Hoge Regering had het plan afgewezen. In combinatie met de rechtstreekse vaart tussen Suratte en Canton was de handel in Chinese 'kleinigheden' voor de Compagnie misschien wel profijtelijk¹².

Gouverneur-generaal en raden registreerden de nieuwe, experimentele vaart zorgvuldig. Een Oostindiëvaarder zou van Batavia naar Canton varen, waar het half juli moest arriveren met geld en goederen voor de Chinese markt. De scheepsloading zou bestaan uit realen, peper, tin, lood, sandelhout en fijne specerijen. Uiterlijk begin november moest het schip de rede van Canton verlaten om via Malakka, Ceylon en Malabar naar Noordwest-India te zeilen. In Malakka diende de Oostindiëvaarder tin te laden voor Suratte en goud uit China te lossen, dat andere VOC-schepen vervolgens naar Coromandel zouden vervoeren. Het oponthoud in Ceylon voor het ontschepen van Chinese 'kleinigheden' mocht niet langer dan veertien dagen duren. Uiterlijk eind januari moest de Oostindiëvaarder Noordwest-India bereiken. Vanuit Suratte bracht

12 VOC 773 Resolutie HR 10 april 1744 f239-241.

het VOC-schip tenslotte een lading ruwe katoen en poetjoek, wortelen die als grondstof dienden voor parfum en offerstokjes, naar China, waarhet in juni-juli moest terugkeren, al dan niet via Ceylon of elders.

De Hoge Regering benoemde voor de directe vaart tussen Surat en Canton speciale *supercarga's* (kooplieden) die zij noodgedwongen de vrije hand moest laten, omdat de VOC de gangbare handelspraktijk en realiseerbare rendementen op het nieuwe traject nog niet kende. Gouverneur-generaal en raden moedigden de kooplieden aan zich in te zetten 'als off [deze handel] vooreijgen rekening gedaan wierd', maar in werkelijkheid was dat geenszins de bedoeling. Om de lust tot illegale privépraktijken enigszins te temperen, kregen de *supercarga's* een 'royale' provisie van 2,5% van de bruto-opbrengsten bij verkoop van Chinese producten in Surat en andersom. De lokale dienaren van de Compagnie in Canton en Surat ontvingen een zelfde toelage, opdat zij hun volledige medewerking zouden verlenen aan het welslagen van het experiment¹³.

Met deze gedetailleerde instructies vertrok in juni 1744 het VOC-schip *Verwachting* uit Batavia naar China. De Oostindiëvaarder verongelukte echter op weg naar Surat, zodat de eerste proef geen resultaten opleverde. Desondanks had de Hoge Regering — op basis van welke informatie blijft onduidelijk — reden de opzet van de experimentele vaart te wijzigen. Gouverneur-generaal en raden beschouwden het bederven van de markt voor Indiase ruwe katoen in Canton het belangrijkste aspect van de onderneming. Chinese producten legden in Noordwest-India minder gewicht in de schaal. Deze goederen konden evengoed via Batavia naar Surat worden verscheept. Het voordeel was dat de Oostindiëvaarder dan tevens de Chinese producten voor Batavia kon overbrengen. Dus vertrok de *Wickenburg* in 1745 van Batavia naar Noordwest-India en vandaar naar Canton, waar het schip in juli 1746 arriveerde¹⁴.

De Heren XVII noch het Haags Besogne, hun adviesorgaan voor Aziatische zaken, hadden in de hele plannenmakerij een aandeel, maar volgden de ontwikkelingen met belangstelling vanaf het moment dat zij de voorstellen van Schreuder onder ogen kregen. Dat was echter niet eerder dan de zomer van 1745, dus ruim twee jaar nadat Schreuder zijn ideeën in Surat had opgeschreven. Toen de hoofddirectie in 1746 het vertrek van het eerste schip naar China vernam, waren de Heren XVII verheugd dat de Hoge Regering geen middel onbeproefd liet de positie van de Compagnie in Azië te verbeteren. Over de resultaten van de derde reis waren zij zelfs ronduit enthousiast. Verkoop van de Suratse lading te Canton had in 1747 ruim 132.000 gulden in zilvergeld opgeleverd, een brutowinst van 77%. Dit bedrag had de VOC dus niet op andere wijze naar Canton hoeven verscheppen om de inkoop van Chinese thee voor de

13 Factorij Canton 104 Instructies... betreffende de handel russen China en Surat 1744 ongenummerd f43-61. Ook C. J. A. Jörg beschrijft in zijn *Porcelain and the Dutch China trade* (Den Haag, 1982) 30 de directe Surat-Cantonvaart. Zijn relaas is echter op enkele punten onjuist: de VOC verscheepte suiker naar en niet uit Surat en de eerste reis vond plaats in 1744 en niet 1746.

14 VOC 775 Resolutie HR 14 juni 1745.

Europese markt te bekostigen. In hun jaarlijkse missive van 1749 moedigden de Heren XVII gouverneur-generaal en raden dan ook aan het experiment voort te zetten¹⁵.

Toen dit advies in mei-juni 1750 in Batavia arriveerde, had de Hoge Regering, de opzet van de Suratte-Cantonvaart opnieuw gewijzigd. Sinds 1748 zeilde het VOC-schip ter ondersteuning van de Chinese theehandel op de Republiek vanuit Batavia weer eerst naar Canton en vandaar naar Suratte. De opbrengst van de lading kon in China omgezet worden niet alleen in suiker voor Noordwest-India, maar ook in thee voor Europa, die andere Oostindiëvaarders dan rechtstreeks naar de Republiek vervoerden. Bovendien zou het schip voor Suratte een patriavaarder kunnen vervangen als een van de retourschepen op weg van Batavia naar China zou verongelukken of zware averij oplopen. De reis naar Noordwest-India had in zo'n geval geen doorgang¹⁶.

Jan Schreuder suggereerde zelfs, in zijn memorie van overgave die hij bij zijn vertrek in 1750 opstelde, de rechtstreekse vaart geheel te staken. De waarde van de VOC-handel in Suratte was sinds zijn komst meer dan verdrievoudigd. De export van de Compagnie evenaarde met een bedrag van jaarlijks gemiddeld 1 miljoen gulden de succesvolste perioden in de zeventiende eeuw. Maar de directe handelscontacten met Canton leverden zijns inziens slechts een bescheiden bijdrage aan dit succes. De netto-opbrengsten, die hij berekende op 50 tot 60%, waren onvoldoende in verhouding tot het risico van de reis. Suiker was het belangrijkste produkt dat de Oostindiëvaarder uit China in Suratte aanbracht, maar Javaanse suiker was meer gewild en leverde derhalve meer op. De Compagnie zou zichzelf in het vlees snijden als de afzet van 'eigen' Javaanse suiker in Noordwest-India verminderde als gevolg van de aanvoer van suiker uit China. Bovendien arriveerde het schip uit Canton vaak te laat, aan het einde van het handelsseizoen in maart of april, zodat de dienaren in Suratte de Oostindiëvaarder slechts met de grootste moeite tijdig voor zijn vertrek naar China konden beladen, te meer daar de voorschriften bepaalden dat op hetzelfde moment ook het schip voor Batavia gereed gemaakt moest worden¹⁷.

De Hoge Regering deelde de opvattingen van Schreuder niet. Zij kwalificeerde de resultaten als 'redelijk'. Bovendien meende gouverneur-generaal Jacob Mossel dat de directe vaart 'een splinter in't oog der Engelschen' was en daarom met kracht doorgezet moest worden. Zijns inziens klaagden de Compagniedienaren in Suratte louter uit eigenbelang over de gang van zaken¹⁸. De Heren XVII maakten vooralsnog geen bezwaar tegen voortzetting, hoewel zij in hun missive van september 1751, die een jaar later in Batavia arriveerde, constateerden dat de resultaten niet indrukwekkend waren. De verkoopwinst van de Suratse produkten, die het schip *Leiden* in 1748 in

15 VOC 330 Missive Heren XVII aan HR 6 september 1745; *Idem* 331 Missive Heren XVII aan HR 10 september 1746 en 11 oktober 1749 (onder Suratte).

16 Factorij Canton 105 Instructies ... betreffende de handel tussen China en Suratte 1748 ongenummerd f4-10; VOC 2708 OBP Batavia 1749 f155-583 Generale missive 31 december 1748 f249-256.

17 HR 838 Memorie van overgave Suratte Schreuder aan Jan Pecock 1750 f205-208.

18 VOC 172 Resolutie Heren XVII 28 maart 1754: Jacob Mossel, *Bedenkingen over den intrinsiquen staat van de Geotroyeerde Nederlandsche Oost Indische Compagnie ...* (28 november 1752) 27.

Canton afleverde, bedroeg slechts 43% en na aftrek van de kosten 20%. Het belang van de directe handelscontacten tussen Surat en Canton lag kennelijk in de afzet van Chinese produkten in Noordwest-India, Malabar, Ceylon en Malakka. De hoofddirectie in de Republiek had echter geen zicht op deze verkoopresultaten en vroeg de Hoge Regering daarom met klem specifieke gegevens te sturen¹⁹.

Voordat gouverneur-generaal en raden echter een dergelijk overzicht opstelden, kwamen de Heren XVII tot het inzicht dat ongeacht de opbrengsten in de tussentijdse kantoren de resultaten te mager waren. Zij suggereerden de Hoge Regering dan ook in 1752 de directe vaart te staken. Chinese goederen voor Surat en vice versa konden evengoed via Batavia verzonden worden. Bovendien was Chinese suiker, het belangrijkste produkt voor Surat, in tegenstelling tot het midden van de jaren 1740 inmiddels veel duurder dan de Javaanse suiker, die een brutowinst van 140% opleverde tegen 30% voor de Chinese. De opvatting die Schreuder in zijn memorie van overgave had geventileerd en de hoofddirectie in 1753 onder ogen kreeg bevestigde slechts deze visie. Hoewel de Heren XVII Schreuder 'die satisfactie wel [wild] geven dat gedurende zijn bestier den handel heeft gefloreert', berekenden zij tevens dat suiker weliswaar hoge brutowinsten opleverde in Surat, maar dat voor verzending maar liefst drie volle Oostindiëvaarders nodig waren, die beter op andere trajecten in Azië konden worden ingezet voor het vervoer van lucratievere produkten. Suiker was en bleef uitsluitend geschikt om als onderlaag te verschepen of overschietende scheepsruimte te vullen. In hun eerstvolgende jaarlijkse missive herhaalden de Heren XVII dan ook hun mening dat de rechtstreekse vaart beter beëindigd kon worden. De schade die de directe handelscontacten tussen Surat en Canton eventueel aan de East India Company berokken, was voor de hoofddirectie geen punt van overweging²⁰.

Gouverneur-generaal en raden bleven echter overtuigd van de noodzaak en het succes van directe vaart, overigens zonder deze opvatting met gegevens te staven. De tweede aansporing van de Heren XVII de Surat-Cantonvaart te staken, deed de Hoge Regering in 1754 dan ook alleen besluiten een gedetailleerd overzicht op te stellen van de resultaten. Uit deze berekening bleek dat de *totale* opbrengst van de reis van de *Vrijburg* in 1751-1752, na aftrek van de equipagekosten, maandgelden van de bemanning, afschrijving van het schip en risico van de zee voor de 22 maanden die de reis duurde, ruim 136.000 gulden bedroeg. Het betekende een winst van 21%. Deze magere uitkomst konden gouverneur-generaal en raden onmogelijk als 'redelijk' kwalificeren. Na ontvangst van een derde missive van de Heren XVII, waarin zij ditmaal eisten dat de onderneming werd beëindigd, omdat naar hun oordeel niet de VOC, maar dankzij de royale provisie uitsluitend de supercarga's de voordelen trokken, besloot de Hoge Regering in 1755 zonder enig commentaar voortaan geen schip meer van Canton naar Surat te sturen²¹.

19 VOC 332 Missive Heren XVII aan HR 27 september 1751 (onder directe vaart Canton-Surat).

20 *Idem* 29 september 1752 en 8 oktober 1753.

21 VOC 2826 OBP Batavia 1755 f 107-111 Specificatie ... wegens de behaalde voordelen op de vaart en handel Surat-Canton per schip *Vrijburg* in de jaren 1751-1752 (30 augustus 1754); 333 Missive Heren XVII aan HR 10 oktober 1754; 785 Resolutie HR 19 juni 1755 B92.

Met dit besluit kwam een einde aan een experiment, dat was opgezet om Britse rivalen van de Compagnie afbreuk te doen, in de hoop de handelspositie van de VOC te versterken. Het plan vond zijn oorsprong in een bezuinigingsvoorstel van de Heren XVII, die in de opheffing van het verliesgevende kantoor Suratte een zinvolle kostenbesparing zagen. Zij meenden dat herstel van de Compagniehandel in Noordwest-India onmogelijk was, omdat de burgeroorlog die het gebied teisterde en de problemen in Jemen en Perzië een winstgevende handel in Suratte verhinderden. De VOC-dienaar ter plaatse, Jan Schreuder, achtte herstel echter geenszins uitgesloten, hoofdzakelijk omdat de Engelsen een lucratieve handel dreven ondanks de slechte omstandigheden. Hij presenteerde op basis van een zorgvuldige afweging van alle mogelijkheden een uitgebreid pakket maatregelen, dat zijn superieuren konden verwerpen of overnemen. Hoewel de voorstellen uit Surats perspectief waren geschreven, zouden zij de positie van de VOC in het algemeen kunnen verbeteren als de Compagnie haar Aziatische handelsnetwerk ten volle zou benutten. Schreuders suggesties vonden bij zowel de Hoge Regering in Batavia als de bewindhebbers in de Republiek een gewillig oor. Na zorgvuldig onderzoek kozen gouverneur-generaal en raden een jaar later uit het hele pakket een maatregel die de East India Company moest treffen. Afbreuk aan de Engelsen bracht de VOC immers de meeste voordelen, in Suratte en Canton, maar ook elders in Azië en in Europa. Bovendien zou het experiment profijtelijk zijn, omdat de directe vaart het mogelijk maakte de lage suikerproductie op Java te compenseren. De Hoge Regering organiseerde de nieuwe onderneming zorgvuldig en stelde op basis van nieuwe inzichten en prioriteiten de opzet verschillende keren bij.

Vervolgens was het wederom de lokale VOC-dienaar in Azië die als eerste vraagtekens plaatste bij de gekozen maatregel. Schreuder constateerde dat de Compagniehandel in Noordwest-India weliswaar sterk toegenomen was, maar niet dankzij de directe vaart op China. De onderneming bezorgde de VOC-dienaren in Suratte meer last dan voordeel en het rendement was verhoudingsgewijs te laag. Het grootste bezwaar was echter dat de VOC zich inmiddels in eigen vlees sneed. De lage suikerproductie op Java was in 1744 een argument het experiment te beginnen, maar omstreeks 1750 bedreigde Chinese suiker de afzet van 'eigen' Javaanse suiker, die na herstel van de oorlogsschade weer overvloedig voorradig was. De Heren XVII kwamen op basis van berekeningen tot dezelfde conclusie en adviseerden de directe vaart te staken. De Hoge Regering was echter bereid een hogere prijs te betalen — in de vorm van een laag rendement of kleinere afzet van Javaanse suiker — voor een maatregel die de Britse rivalen afbreuk deed en dus in zijn algemeenheid de handelspositie van de VOC versterkte. Om die reden gehoorzaamden gouverneur-generaal en raden de instructies uit patria pas toen bleek dat de resultaten ook naar hun maatstaven te mager waren.

Uit het willekeurige voorbeeld van de directe handelscontacten tussen Suratte en Canton rijst dus een beeld op van alerte managers die op basis van rationele overwegingen met nieuwe maatregelen doortastend en flexibel reageren op veranderende omstandigheden. Een voorbereidingsperiode van een jaar en opheffingsproce-

dure van twee jaar zijn acceptabele termijnen voor besluitvorming binnen de VOC gezien de grote afstanden en beperkte communicatiemiddelen. Opmerkelijk is dat de Heren XVII, Hoge Regering en Schreuder zich in hun argumentatie voor zowel sluiting van Suratte als opheffing van de directe vaart onder andere baseerden op de zogenaamde rendementen, het verschil tussen in- en verkoopprijs als brutowinstmarge. Verschillende VOC-historici hebben het nut en gebruik van deze zeer globale en dus weinig nauwkeurige gegevens betwist²², maar de overwegingen bij de directe Suratte-Cantonvaart tonen dat de brutowinstmarges daadwerkelijk een belangrijk instrument waren voor het commerciële beleid van de Compagnie: 77% voor één onderdeel van de derde reis heette een goed resultaat, maar 21% 'zuiver' rendement, dat is na aftrek van de exploitatiekosten van het schip, voor het totale traject van de achtste reis was voor de VOC onvoldoende, hoewel de opbrengst misschien niet minder was dan Indiase en Engelse concurrenten op hetzelfde traject behaalden. Maar het uitgestrekte netwerk dat de Compagnie in Azië moest onderhouden, vereiste betere resultaten. Bovendien kon een VOC-schip in 22 maanden tijd op talloze andere trajecten binnen Azië een veel hoger rendement behalen.

Omstreeks het midden van de achttiende eeuw waren de managers van de VOC dus geen conservatieve en besluiteloze ondernemers, maar misschien namen zij wel verkeerde beslissingen, uit gebrek aan inzicht en commerciële ervaring. De East India Company en in haar kielzog Britse particuliere kooplieden waren echter de grootste rivalen van de VOC. Het Nederlandse optreden tegen de Engelse concurrentie getuigt derhalve van realiteitszin, hoewel het nadelig effect van de gekozen maatregel waarschijnlijk te verwaarlozen en ook nauwelijks te meten is. De waarde van de VOC-handel te Suratte verdrievoudigde weliswaar in tien jaar tijd, maar niet ten koste van de Britse commerciële activiteiten. Ook in China lukte het de Compagnie niet de Engelsen te overvleugelen. De Britse overmacht in de achttiende eeuw steunde echter op ontwikkelingen en veranderingen in Azië en Europa, die de managers van de VOC redelijkerwijs niet konden voorzien of verhinderen.

22 In de discussie over de gebrekkige boekhouding als factor in de ondergang van de Compagnie spelen de rendementen een belangrijke rol (zie: Gaastra, *Geschiedenis VOC*, 155-159). Tegenover de kritiek van W. M. F. Mansvelt (*Rechtsvorm en geldelijk beheer bij de Oost-Indische Compagnie* (Amsterdam, 1922) 1-17, 104) dat een verantwoorde kostprijsberekening ontbrak, stelde K. Glamann (*Dutch-Asiatic trade 1620-1740* (Den Haag, 1958) 249-261) dat de bewindhebbers de rendementen als richtsnoer hanteerden, omdat die hun wel degelijk inzicht verschaffen in de nettowinstmarges op de verschillende producten. P. W. Klein ('Japanse rendementen in de achttiende eeuw. Innovatie en inertie', *Economisch- en sociaal-historisch jaarboek*, XLVII (1984) 198-201) plaatste vraagtekens bij deze bewering op basis van een studie in de boekhouding van de VOC-vestiging in Japan. Gezien de sterke overheidsregulering van de handel op Deshima was zijn voorbeeld echter niet het meest gelukkige. De overwegingen bij de directe Suratte-Cantonvaart bevestigden de visie van Glamann, dat de rendementen voor VOC-managers een belangrijk instrument waren, zij het niet het 'alpha en omega' van hun commerciële beleid. Zie voor een helder overzicht van de discussie: L. D. Westera, 'Boekhouding en management bij de Verenigde Oostindische Compagnie', *Economisch en sociaal-historisch jaarboek*, LV (1992) 94-99.

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 eikenhout, 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 hoefden 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.