

## KLEIN GEWIN BRENGT RIJKDOM IN

De Zuid-Nederlandse handelaars in de export naar Italië  
in de jaren 1540<sup>1</sup>

### **Merchants from the Southern Netherlands in the export trade to Italy in 1540s.**

*This article examines the growing participation of merchants from the Southern Netherlands in the international trade with Italy during the sixteenth century. Confronting these merchants with their presumed more developed Italian counterparts shows how traders from the Netherlands were able to carve out a commercial niche in the Italian trade by focusing on the export of both transit products and the produce of the textile industries of the Netherlands to the Venetian market. Venice hosted an important community of Flemish merchants who co-operated with Venetians to ship their goods to the East, where demand for textiles from Western Europe was high. Moreover it is demonstrated that small players were active in this branch of trade as well, which points to the democratization of international trade at the time.*

Volgens John Wheeler, secretaris van de Engelse *Merchants Adventurers*, staken de Antwerpse kooplui hun collega's de loef af in de handel met Italië gedurende de tweede helft van de zestiende eeuw. 'The Italians, English and Germane Merchantes, were wont to have a very profitable, and good trade into Italie with Kersyes, and other English, and forreigne commodities serving that Countrey, but a little before the troubles of the Low Countreyes, the Antwerpians were growne into that trade, and were become the greatest dealers that way, ... with linen cloth, Worsteds, Sayes, Tapestry, & other Netherlandish wares, by meanes whereof the said Italians, English and Germanes were forced to leave that trade, or to doe very little'.<sup>2</sup> Wheelers opmerkingen

1. Dit artikel formuleert de belangrijkste conclusies van mijn licentiaatsverhandeling. Jeroen Puttevils, *A servitio di vostri sempre siamo. De effecten van de handel tussen Antwerpen en Italië op de koopmansfamilie Van der Molen (midden zestiende eeuw)* (Licentiaatsverhandeling geschiedenis Universiteit Antwerpen 2007). Ik wil Peter Stabel en Oscar Gelderblom hier bedanken voor hun opmerkingen bij deze verhandeling en de leden van het Centrum voor Stads geschiedenis (Universiteit Antwerpen) voor hun commentaren op een eerdere versie van deze bijdrage.

2. John Wheeler, *A treatise of commerce* (ed. G.B. Hotchkiss) (New York 1931) 37.

in zijn pamflet *A Treatise of Commerce* (1601) zijn uiteraard allesbehalve neutraal en een onderdeel van de politieke agenda van de *Merchants Adventurers* die hun handelsprivileges angstvallig wensten te behouden.<sup>3</sup> Toch geven deze woorden mooi de naarstige activiteit weer die de Antwerpse kooplui aan de dag legden in de handel met Italië.

Dit commerciële verkeer en de rol van Zuid-Nederlandse handelaars daarin vormen het onderwerp van deze bijdrage. De vraag is hoe Zuid-Nederlandse kooplieden, die meestal vanuit Antwerpen opereerden, zich een plaats konden veroveren in de internationale handel met Italië, een handel die eeuwenlang gecontroleerd werd door Italiaanse handelaars aan wie het label van economische moderniteit toegeschreven wordt en die dus als geduchte concurrenten voor hun Nederlandse collega's genoemd kunnen worden.<sup>4</sup> Deze vraag is geenszins nieuw maar een duidelijk antwoord ontbreekt tot op heden. Deze bijdrage beoogt het oude debat rond de commerciële emancipatie – het veroveren van een plaats in het internationale handelslandschap – van de Zuid-Nederlandse kooplieden nieuw leven in te blazen door de losse eindjes van zowel oud als nieuw onderzoeksmateriaal en verklaringen aan elkaar te knopen. Twee begrippen komen daarbij steeds naar voren: emancipatie en democratisering. Onder democratisering wordt de groeiende groep internationale handelaars begrepen, waarbij steeds meer en vooral kleinschaligere handelaars konden deelnemen aan de internationale handel. Met de emancipatie van de groep Zuid-Nederlandse handelaars wordt het doorbreken van deze kooplieden in de internationale handel bedoeld. Deze emancipatie wordt wel bevorderd door de democratisering, maar democratisering alleen is geen voldoende verklaring voor de opkomst van de Nederlandse handelaars.

Wat vooral nog ontbreekt in dit debat, is een weging van de invloed van de verschillende causale factoren en hun repercussies. De uiteenzetting en verklaring van deze emancipatie kan niet los gezien worden van enkele andere, soms ruimere historische vragen. Hoe belangrijk waren inheemse ondernemers en kooplieden voor de groei en het succes van de Antwerpse markt in de zestiende eeuw en hoe verhielden zij zich tot hun buitenlandse collega's? Wat was het effect van de democratisering van de internationale handel in de zestiende eeuw? Wat is een fundamentele verandering die de groei van de zestiende eeuw deels kan verklaren? Dit democratiseringsproces hangt

---

3. Zie Robert Brenner, *Merchants and revolution: commercial change, political conflict, and London's overseas traders, 1550-1653* (Princeton 1993).

4. Dit artikel behandelt de groep Nederlandse kooplui (voornamelijk afkomstig uit de Zuidelijke Nederlanden) die vanuit Antwerpen actief waren in de internationale handel. Om niet steeds het adjectief Zuid-Nederlands te moeten gebruiken, hebben we het afwisselend ook over Vlamingen en Nederlanders waarmee wel stevast de groep Zuid-Nederlandse handelaars bedoeld wordt.

nauw samen met de commerciële emancipatie van de Zuid-Nederlandse handelaars, een groep waarin heel wat kleinere kooplieden actief waren. In welke mate hebben de Zuid-Nederlandse handelaars die in de handel met Italië actief waren, het pad geëffend voor de commerciële en maritieme doorbraak van hun Noord-Nederlandse tegenhangers in de Middellandse Zee? Deze Hollandse Straatvaart wordt vaak aangehaald als een verklaring voor de verschuiving van het Europees economisch zwaartepunt van het Middellandse Zeegebied naar de Atlantische ruimte.<sup>5</sup> Tot slot komt het verband tussen industrie en handel aan bod, meer precies de afweging van de rol van industriële factoren en commerciële instituties.

De registers van de Honderdste Penning op de export vanuit de Nederlanden naar het buitenland voor de jaren 1543-1545 kunnen een antwoord bieden op de bovenstaande vragen. Deze prachtige bron laat een nauwkeurige kwantificering van de export naar Italië toe.<sup>6</sup> De inkomsten van deze belasting op de export moesten de oorlog financieren tussen enerzijds Karel v en de landvoogdes van de Nederlanden, Maria van Hongarije en anderzijds Frankrijk en bondgenoten zoals de hertog van Kleef. De heffing op de export naar het buitenland bestond erin dat alle kooplui die goederen vanuit de Nederlanden naar om het even welk land, zowel over land als over zee, wensten uit te voeren, één procent van de waarde van die goederen dienden te betalen aan de pachter van de belasting, Gaspar Ducci.<sup>7</sup> Verschillende studies maakten reeds gebruik van deze registers.<sup>8</sup> De gegevens die uit de databank van de

5. Wilfrid Brulez, 'De diaspora der Antwerpse kooplui op het einde van de 16e eeuw', *Bijdragen tot de geschiedenis* 15 (1960) 279-306, aldaar 300-304; Idem, *Marchands flamands à Venise* 1 (Brussel 1965) xi-xxvii; Jonathan I. Israel, 'The phases of the Dutch straatvaart (1590-1713): a chapter in the economic history of the Mediterranean', *Tijdschrift voor Geschiedenis* 99 (1986) 1-30. Het proefschrift van Maartje Van Gelder behandelt het zakenleven en de sociale integratie van Nederlandse handelaars in Venetië na de val van Antwerpen en zal binnenkort bij uitgeverij Brill verschijnen. Maartje Van Gelder, *Trading places: the Netherlandish merchant community in Venice, 1590-1650* (Dissertatie Universiteit Amsterdam 2007).

6. Algemeen Rijksarchief Brussel (verder ARA), Rekenkamer, nr. 23357-23364, Rekeningen van Gaspar Ducci, collecteur van de honderdste penning op de export naar het buitenland, 1543-1545.

7. Voor meer gegevens over de Florentijn Gaspar Ducci: Siegfried De Cock, *Gaspar Ducci, bankier van keizer Karel, heer van Schoonsel en Kruibeke* (Borgerhout 1979); Jan Denucé, *Italiaansche koopmansgeslachten te Antwerpen in de 16e-18e eeuwen* (Antwerpen 1934) 27-43.

8. Reeds in 1859 signaleerde Alexandre Henne de registers. Brulez bestudeerde deze registers het meest uitvoerig. Louis Bril steunde voor zijn licentiaatsverhandeling over de handel met het Iberisch schiereiland deels op de data uit de Honderdste Penning-registers. Filip Vermeylen onderwierp de registers met betrekking tot Duitsland aan een grondige studie aan de hand van een prille databank. Clé Lesger gebruikte data uit de Honderdste Penning in zijn reconstructie van de ruimtelijke economie van de Nederlanden. Don Harreld, ten slotte, nam de export naar Duitsland onder de loep. Alexandre Henne, *Histoire du règne de Charles v en Belgique* iv (Brussel 1859) 247; Wilfrid Brulez, *De firma Della Faille en de*

Honderdste Penning<sup>9</sup> gehaald kunnen worden, verstrekken ons informatie over de eventuele concentratie van de handel binnen een selecte groep kooplieden, het relatieve gewicht van de verschillende groepen kooplieden in de export naar Italië, de volumes en bestemmingen van deze exporttrafieken en de types producten die werden geëxporteerd. Al snel werd daarbij duidelijk dat de Zuid-Nederlandse kooplieden een aanzienlijk deel van de export voor hun rekening namen en dat zij daarbij een bijzondere interesse hadden voor de Venetiaanse markt. Verder kunnen we de gegevens en onze bevindingen voor Italië vergelijken met data betreffende de export naar Duitsland en het Iberisch schiereiland.<sup>10</sup> De verwerking van deze data in een databank maakte een snellere analyse van meer gegevens mogelijk dan voorheen mogelijk was.

Deze bijdrage is als volgt opgebouwd: eerst gaan we dieper in op de historiografie en vooral op de problematische aspecten daarbinnen. Vervolgens komen de Italiaanse en Nederlandse kooplieden aan bod, vooral het profiel van deze tweede groep is gedetailleerder dan vorige analyses. Ook de democratisering van de internationale handel rond 1544 en de verklaringen hiervoor worden grondig doorgelicht. Dan gaat het over de fixatie van de Zuid-Nederlandse handelaars op Venetië, een belangrijke component in onze verklaring, waarbij vooral de institutionele context, toltarieven en strategische overwegingen van de verschillende kooplieden van belang zijn. Tot slot bestuderen we de relatie tussen de succesvolle groei van de Zuid-Nederlandse industrie, de democratisering van de internationale handel en de emancipatie van de Zuid-Nederlandse handelaars daarin.

---

*internationale handel van Vlaamse firma's in de 16de eeuw* (Brussel 1959); Louis Bril, *De handel tussen de Nederlanden en het Iberisch schiereiland (midden xvte eeuw)* (Licentiaatsverhandeling Rijksuniversiteit Gent 1962); Filip Vermeylen, *De export vanuit de Zuidelijke Nederlanden naar Duitsland omstreeks het midden van de 16e eeuw* (Licentiaatsverhandeling Katholieke Universiteit Leuven 1989); Clé Lesger, *Handel in Amsterdam ten tijde van de Opstand. Kooplieden, commerciële expansie en verandering in de ruimtelijke economie van de Nederlanden ca. 1550-1530* (Hilversum 2001) 23-64. Zie ook de recentere Engelse vertaling Clé Lesger, *The rise of the Amsterdam market and information exchange: merchants, commercial expansion and change in the spatial economy of the Low Countries* (Aldershot 2006); Donald J. Harreld, *High Germans in the Low Countries: German merchants and commerce in golden age Antwerp* (Leiden 2004).

9. Het is deze Databank waarnaar verwezen wordt in wat hierna volgt. In deze databank werden alle gegevens voor het jaar 1544 opgenomen (het enige volledige jaar). De databank werd opgesteld in het kader van mijn licentiaatsverhandeling en steunt op een volledige verwerking van de rekeningen van Gaspar Ducci (zie noot 6). Deze databank is (nog) niet online beschikbaar. Geïnteresseerden kunnen zich tot de auteur wenden.

10. Harreld, *High Germans* en Bril, *De handel*.

## Een korte historiografie

Wie tegenwoordig, gezien de huidige staat van de historiografie rond het thema, het belang van de groep Nederlandse kooplui – zowel uit de Noordelijke als de Zuidelijke Nederlanden – voor de Antwerpse handel en meer algemeen de Nederlandse handel in de zestiende eeuw nogmaals wil benadrukken, trapt een open deur in. Henri Pirenne en Richard Ehrenberg marginaliseerden deze inheemse spelers op de Antwerpse markt en wezen de hoofdrol in het Antwerpse succesverhaal toe aan de buitenlandse kooplui; in hun ogen waren het immers de Portugezen met hun specerijen, Engelse kooplui met textiel en de Zuid-Duitsers met zilver en koper die de Antwerpse groei veroorzaakten.<sup>11</sup> Nochtans waarschuwde de Gentse historicus Hans Van Werveke er al voor dat de Zuid-Nederlandse zakenlui niet uit het oog verloren mogen worden en hij somde zelf een aantal belangrijke Antwerpse handelshuizen op zoals de Schetz, Pruynen en Pauwel van Dale.<sup>12</sup> Van Werveke ontkrachtte het belang van de autochtone handelaars wel een aantal bladzijden later door toch de hoofdrol in Antwerpen's succesverhaal nog steeds toe te dichten aan de buitenlandse handelaars.<sup>13</sup> Leon Van der Essen, Jan-Albert Goris, Oskar de Smedt, Jan Denucé en Floris Prims merkten op dat het Vlaamse aandeel in de zestiende-eeuwse handel toch van enig belang was.<sup>14</sup> Wilfrid Brulez en Herman Van der Wee bevestigden deze vaststelling nogmaals, zij menen zelfs dat Van der Essen, Goris, de Smedt, Denucé en Prims de Vlaamse handelaars nog teveel onderschat hebben. Van der Wee en Brulez verbonden de hernieuwde kracht en doorbraak van de Vlaamse handelaars in de internationale handelswereld met de nieuwe kansen veroorzaakt door de democratisering van de internationale handel en de overname

11. Henri Pirenne, *Histoire de Belgique*, deel III (Brussel 1923) 267-282; Richard Ehrenberg, *Das Zeitalter der Fugger: Geldkapital und Creditverkehr im 16. Jahrhundert*, deel I (Jena 1912) 363.

12. Hans Van Werveke, *Brugge en Antwerpen. Acht eeuwen Vlaamse handel* (Gent 1941) 119-123.

13. Van Werveke, *Brugge*, 127.

14. Léon Van der Essen, 'Contribution à l'histoire du port d'Anvers', *Bulletin de l'Académie Royale de la Belgique* 3 (1920) 39-64; J.-A. Goris, *Etude sur les colonies marchandes méridionales (Portugais, Espagnols, Italiens) à Anvers de 1488 à 1587* (Leuven 1925) 249; J.-A. Goris, 'Eene Antwerpsche handelsexpeditie in de Oostzeelanden', *Bijdragen voor de Geschiedenis* 16 (1924) 133-144; Oskar De Smedt, 'Het college der Nederlandsche kooplieden op Engeland', *Antwerpsch Archievenblad*, I (1926) 113-120 en 321-348; Jan Denucé, *Afrika in de 16de eeuw en de handel van Antwerpen* (Antwerpen 1937) passim; Jan Denucé, *De Hanze en de Antwerpsche handelscompagnieën op de Oostzeelanden* (Antwerpen 1938) passim; Floris Prims, *Geschiedenis van Antwerpen*, deel 17 (Antwerpen 1939) 194-202 en deel 20 (Antwerpen 1942) 257-264.

van vooral Italiaanse handelstechnieken.<sup>15</sup> Volgens Van der Wee waren de Vlaamse kooplui vooral verantwoordelijk voor de afzet van de producten van de dynamische en sterk groeiende Zuid-Nederlandse exportindustrieën<sup>16</sup> en verwierven zij vanaf de jaren 1530 steeds meer ervaring en kapitaal om te concurreren met de buitenlandse kooplui. De godsdiensttroebelen en de daaropvolgende Opstand zetten de diaspora van de kinderen en kleinkinderen van deze handelaars in gang, maar ook heel wat nieuwkomers in de handel verlieten de Zuidelijke Nederlanden.<sup>17</sup> Oscar Gelderblom onderzocht hun rol in de opkomst van de Amsterdamse stapelmarkt. Uit dit onderzoek bleek dat de Zuid-Nederlandse kooplui niet zonder meer verantwoordelijk gesteld kunnen worden voor de groei van de Amsterdamse markt. Ook de Amsterdamse en Hollandse kooplui hadden hier zeker een hand in. Gelderblom besluit dan ook dat de symbiotische samenwerking van deze twee groepen een noodzakelijke voorwaarde was geweest voor de snelle groei van Amsterdam als centrum van de wereldhandel aan het einde van de zestiende eeuw.<sup>18</sup> Een interessante aanvulling is het werk van Eric Wijnroks over de handel met Rusland vanuit Antwerpen en later vanuit Amsterdam: in de

15. Brulez, *De firma*, 450-459 en 465-478 (het Vlaamse aandeel in de export naar Italië), 479-498. (Dit is een studie van de belangrijkste Vlaamse firma's actief in de export naar Italië en vergelijking met de Vlaamse firma's in de handel met Duitsland). Herman Van der Wee, *The growth of the Antwerp market and the European economy (fourteenth-sixteenth centuries)* II (Den Haag 1963) 321-323. Zie ook Helma De Smedt, *Antwerpen en de opbloei van de Vlaamse verhandel tijdens de 16<sup>de</sup> eeuw. Rijkdom en inkomen van de Antwerpse koopman Jan Gamel volgens zijn staat van goed 1572* (Leuven 1970) en Idem, 'De Antwerpse koopman Jan Gamel', *Bijdragen tot de Geschiedenis van de Nederlanden* 56 (1971) 211-224.

16. Goede synthese daarvoor is: Herman Van der Wee, 'Industrial dynamics and the process of urbanization and de-urbanization in the Low Countries from the late middle ages to the eighteenth century. A synthesis', in: Herman Van der Wee (ed.), *The rise and decline of urban industries in Italy and in the Low Countries (late middle ages – early modern times)* (Leuven 1988) 336-344; Idem, 'Structural changes and specialization in the industry of the Southern Netherlands, 1100-1600', *Economic History Review* 28 (1975) 203-221.

17. Over het protestantisme in de Scheldestad: Guido Marnef, *Antwerpen in de tijd van de Reformatie: ondergronds protestantisme in een handelsmetropool, 1550-1577* (Antwerpen 1996). Over de diaspora van de Antwerpse handelaars Brulez, 'De diaspora'.

18. Oscar Gelderblom, *Zuid-Nederlandse kooplieden en de opkomst van de Amsterdamse stapelmarkt (1578-1630)* (Hilversum 2000); Idem, 'From Antwerp to Amsterdam: The contribution of merchants from the southern Netherlands to the rise of the Amsterdam market', *Review. A journal of the Fernand Braudel Centre for the Study of Economies, Historical Systems and Civilizations* xxvi 3 (2003) 247-282; Idem, 'Antwerp merchants in Amsterdam after the Revolt, 1578-1630', in: Bruno Blondé, Anke Greve en Peter Stabel (eds.), *International trade in the Low Countries (14th-16th centuries): merchants, organization, infrastructure: proceedings of the international conference Ghent-Antwerp, 12th-13th January 1997* (Leuven 2000) 223-241.

ontginning van de Russische markt speelden de Zuid-Nederlanders een belangrijke rol.<sup>19</sup>

Uit dit korte literatuuroverzicht blijkt snel dat de vraag naar het hoe, waarom en wanneer Nederlandse kooplieden doorbraken in de internationale handel, onder andere met Italië, allesbehalve nieuw is. Bij de behandeling van dit onderwerp is het moeilijk om uit de schaduw te treden van Wilfrid Brulez's monumentale studie over de familie Della Faille. Het vernieuwende perspectief dat we in deze bijdrage naar voren willen schuiven, namelijk de grotere aandacht voor institutionele factoren en de karakteristieken van de Zuid-Nederlandse industrie en haar relatie met de internationale handel, vult, mijns inziens, het verhaal van Brulez en de historiografie daarover in belangrijke mate aan. Het ontbreekt in dit debat bovendien nog steeds aan een duidelijke chronologie. Wanneer de Nederlandse kooplui precies belangrijk werden, valt echter moeilijk te zeggen aangezien de Honderdste Penning de enige bron is die ons enigszins systematische informatie oplevert en dit voor slechts drie jaar. Wel staat vast dat Zuid-Nederlandse handelaars reeds in de jaren 1540 een aanzienlijk marktaandeel hadden veroverd. Bovendien graaft onze analyse van de groep Zuid-Nederlandse kooplieden veel dieper dan die van Brulez: sociale aspecten, politieke participatie en een nauwgezet onderzoek van hun handelsactiviteit in Italië komen aan bod. In het onderzoek werden verschillende verklarende factoren naar voren geschoven in de historiografie – zoals de assimilatie van Italiaanse handelstechnieken en de groei van de Zuid-Nederlandse industrie. Wat het precieze gewicht is van deze factoren in de verklaring voor de Zuid-Nederlandse commerciële emancipatie blijft echter onduidelijk. Een aantal van de argumenten, die door de net vermelde auteurs naar voren geschoven werden, zijn niet altijd even ondubbelzinnig en men heeft ook andere verklarende elementen uit het oog verloren. In het debat wordt ten slotte te weinig gedifferentieerd en heeft men het steeds over 'de' Zuid-Nederlandse kooplieden, terwijl dit onderzoek duidelijk aantoonde dat binnen deze groep belangrijke verschillen in schaal en preferenties zijn vast te stellen.

### Relatieve gewicht van de 'nationale' groepen kooplieden

De registers van de Honderdste Penning van de jaren 1540 kunnen worden geplaatst in de zogenaamde tweede Antwerpse groeifase. Deze zette in vanaf het midden van de jaren 1530 tot 1566. Fundamenteel voor deze expansie was de handel met het Middellandse Zeegebied dat nauw verbonden was met de expanderende Amerikaanse kolonies en de Levant. De Vrede van

19. Eric H. Wijnroks, *Handel tussen Rusland en de Nederlanden, 1560-1640: een netwerkanalyse van de Antwerpse en Amsterdamse kooplieden, handelend op Rusland* (Hilversum 2003).

Kamerijk in 1529 verstevigde de Habsburgse macht in Italië en maakte zo het herstel en intensere commerciële relaties tussen de Lage Landen en Italië mogelijk. Zodoende werd het Italiaanse schiereiland een belangrijke regio en partner in die hernieuwde handel tussen de Nederlanden en het Zuiden.<sup>20</sup> Die handel gebeurde niet langer over zee: sneller transport via de Rijnvallei verving de maritieme routes tussen het Middellandse Zeegebied en Noordwest-Europa.<sup>21</sup>

In het historiografisch deel werd het onderscheid tussen inheemse en vreemde handelaars en hun respectievelijke invloed op de Antwerpse marktontwikkeling en de discussie daarover bij historici, aangekaart. Deze opdeling wordt door Eric Wijnroks afgedaan als irrelevant.<sup>22</sup> Dat is wellicht een brug te ver: inheemse ondernemers investeerden meer in de lokale en regionale economie dan hun buitenlandse tegenhangers die de winsten transfereerden naar hun land van herkomst. Op basis van de naam van de exporteurs die opgegeven werden in de registers van de Honderdste Penning (1543-1545), kan men de afkomst van die exporteurs bepalen en zo het aandeel van elke nationale groep kooplieden in de export naar Italië becijferen.

**TABEL 1** *Aandeel van de verschillende groepen kooplui in de export vanuit Antwerpen naar Italië in 1543-1545 in £ Vlaams.*

<i>Nationaliteit</i>	<i>Aantal handelaars</i>	<i>Exportwaarde voor 1543-1545</i>	<i>Percentage van totaal- waarde 1543-1545</i>
Italianen	185	296 857	62,90
Nederlanders	56	108 333	22,90
Duitsers	21	38 927	8,20
Spanjaarden en Portugezen	35	25 679	5,40
Fransen	2	1 360	0,30
Engelsen	1	666	0,10
Totaal	300	471 822	100,00

*Bron:* Databank Honderdste Penning en Brulez, *De firma*, 465.

Het aandeel van de Italiaanse kooplui in de handel tussen Antwerpen en hun vaderland is wel substantieel (bijna tweederde), maar de Nederlandse deelname aan de commerciële trafiek tussen Antwerpen en Italië is toch niet

20. Van der Wee, *The growth* 11, 177, 180-182 en 431.

21. John H. Munro, 'The Low Countries' export trade in textiles with the Mediterranean basin, 1200-1600: a cost-benefit analysis of comparative advantages in overland and maritime trade routes', *International Journal of Maritime History* 11 (1999) 1-30.

22. Wijnroks, *Handel*, 20.



onaanzienlijk (goed voor 23 percent).<sup>23</sup> Duitsers en kooplui van het Iberische schiereiland zijn eerder van secundair belang en Franse en Engelse handelaars zijn zelfs onbelangrijk te noemen in dit commerciële verkeer. De interesse van de Nederlanders in handel met Italië is opmerkelijk. De Italiaanse handelaars met hun goed ontwikkelde commerciële technieken en internationaal netwerk waren immers te duchten concurrenten, bovendien kenden zij de markten in Italië en de Levant bijzonder goed.<sup>24</sup>

Er zijn eveneens gegevens beschikbaar voor de export vanuit Antwerpen naar Duitsland (in de Honderdste Penning 1543-1545) en voor de import en export van en naar Spanje en Portugal (1552-1553).<sup>25</sup> In de recente studie van Harreld over de handel tussen Antwerpen en Duitsland worden helaas geen cijfers gegeven voor het respectieve aandeel van de handelaars van verschillende nationaliteiten.<sup>26</sup> Brulez identificeerde de twintig belangrijkste exporteurs naar Duitsland; onder hen bevonden zich zeven Nederlandse handelaars, goed voor een aandeel van 36,9 procent binnen de top twintig. Ongetwijfeld bevonden zich ook onder de meer kleinschalige Duitsland-exporteurs – en dat waren er wel wat – eveneens veel Nederlanders gezien de relatief kleine afstand die overbrugd moest worden tussen de Nederlanden en Duitsland.<sup>27</sup> In de export naar het Iberisch schiereiland (1552-1553) nemen de Nederlandse handelaars een mooi marktaandeel van bijna achttien procent voor hun rekening. De Spaanse en Portugese kooplui waren goed voor het gros van de export vanuit Antwerpen naar hun thuisland, namelijk 68,7 procent.<sup>28</sup> In de import vanuit het Iberisch schiereiland was het belang van de Nederlandse handelaars minder groot (7,8 percent). In die trafiek domineerden de Iberische handelaars, op enige afstand gevolgd door Italiaanse koopmanshuizen.<sup>29</sup> De Zuid-Nederlandse kooplui waren dus redelijk goed vertegenwoordigd in de drie handelsrichtingen waarvoor we beschikbare data hebben.

23. Alleen de handel tussen Antwerpen en Italië werd hier onderzocht. Dat is echter nauwelijks een beperking aangezien bijna 80 procent van de uitvoer over land via Antwerpen verliep. De andere steden waren vooral kernen in de interregionale handel met dichtbijgelegen delen van Frankrijk en Duitsland.

24. Voor de Italiaanse handelstechnieken: Edwin S. Hunt en James M. Murray, *A history of business in medieval Europe, 1200-1550* (Cambridge 1999); Peter Spufford, *Power and profit: the merchant in medieval Europe* (Londen 2002) 12-59.

25. Voor Duitsland ARA, Rekenkamer, nr. 23357-23364. Harreld, *High Germans*; Idem, 'German merchants and the export trade in sixteenth-century Antwerp', in: Bruno Blondé, Anke Greve en Peter Stabel (eds.), *International trade in the Low Countries (14th – 16th centuries): merchants, organization, infrastructure* (Leuven 2000) 169-191. Voor Spanje en Portugal ARA, Rekenkamer, nr. 23469-23475 en Bril, *De handel*.

26. Harreld, *High Germans*.

27. Voor kleine handelaars in de Duitsland-handel: Harreld, 'German merchants', 181-184; Idem, *High Germans*, 78-80.

28. Bril, *De handel*, 24-25.

29. Bril, *De handel*, 38-39.

Italiaanse kooplui speelden eeuwenlang een cruciale rol in de commerciële contacten tussen Noord- en Zuid-Europa, meer specifiek voor dit artikel: tussen de Nederlanden en Italië.<sup>30</sup> De Italiaanse handelaars verloren te Antwerpen de eersterangs positie die zij daarvoor in Brugge genoten hadden: in de nieuwe trafieken (Engelse stoffen, Baltisch graan en vis, Portugese specerijen en Duitse metalen en textiel) en nijverheden – zowel traditionele Nederlandse industriegoederen als nieuwe luxeproducten – waarop de Antwerpse groei steunde, namen de Italianen niet langer het voortouw, wat echter niet wil zeggen dat ze meteen gemarginaliseerd werden.<sup>31</sup> De families Micheli, Arnolfini en Balbani uit Lucca, en de Affaitadi uit Cremona waren uiterst belangrijke exporteurs naar Italië in 1543-1545. De import van Italiaanse producten bleef ook aanzienlijk.<sup>32</sup> Opmerkelijk is dat de Genuese handelaars het onderspit moesten delven tegen de numeriek veel kleinere groep Luccezen; de Genuezen waren dan misschien talrijker, het commerciële zwaartepunt lag in deze jaren bij de Luccezen.<sup>33</sup> De Genuese handelaars werden steeds belangrijker als financiers, maar ook in de financiële wereld hadden de Italianen niet langer een monopolie, ze moesten steeds meer terrein prijsgeven aan Zuid-Duitse en lokale bankiers.<sup>34</sup> Opvallend is de afwezigheid van Venetiaanse kooplui in de exportregisters van de jaren 1540. Op deze belangrijke vaststelling komen we later nog uitgebreid terug.

30. Een recent overzicht: Peter Stabel, 'Italian merchants and the fairs in the Low Countries (12th-16th centuries)', in: Paola Lanaro (ed.), *La pratica dello scambio. Sistemi di fiere, mercanti e città in Europa* (Venetië 2003) 131-160. Specifiek voor Venetië en de Nederlanden: Peter Stabel, 'Venice and the Low Countries: commercial contacts and intellectual inspirations', in: B. Aikema en B.L. Brown (eds.), *Renaissance and the North. Crosscurrents in the time of Bellini, Dürer and Titian* (Venetië 1999) 31-42.

31. Goris, *Etude*. Colette Beck, 'Éléments sociaux et économiques de la vie des marchands génois à Anvers entre 1528 et 1555', *Revue du Nord* LXIV (1982) 759-784; Paola Subacchi, 'Italians in Antwerp in the second half of the sixteenth century', in: Hugo Soly en Alfons K.L. Thijs (eds.), *Minderheden in Westeuropese steden (16de-20ste eeuw)* (Brussel 1995) 73-90; Paola Subacchi, 'The Italian community in 16th-century Antwerp', in: Johan Veeckman (ed.), *Majolica and glass from Italy to Antwerp and beyond: the transfer of technology in the 16th – early 17th century* (Antwerpen 2002) 23-37; Paolo Massa, 'De sociale organisatie en de economische activiteiten van de Genuezen in Antwerpen (zestiende-zeventiende eeuw)', in: *Anversa & Genova: een hoogtepunt in de barokschilderkunst* (Gent 2003) 18-21; Renzo Sabbatini, *Cercar esca: mercanti lucchesi ad Anversa nel Cinquecento* (Florence 1985).

32. Wilfrid Brulez, 'The balance of trade of the Netherlands in the middle of the 16th century', *Acta Historiae Neerlandica* 4 (1970) 20-48.

33. Subacchi, 'Italians', 77.

34. Over Italianen in de tweede helft van de zestiende eeuw: Subacchi, 'Italians'; Stabel, 'Italian merchants', 156. Over Italianen en de Antwerpse geldmarkt: Goris, *Etude*, 393-401; Peter Stabel en Jelle Haemers, 'From Bruges to Antwerp: international commercial firms in the late 15th and early 16th century', in: C.S. Ayá en B.J. García García (eds.), *Banca, crédito y capital. La Monarquía Hispánica y los antiguos Países Bajos (1505-1700)* (Madrid 2005) 21-38. Algemeen over Genuese handelaars: Beck, 'Éléments'; Massa, 'De sociale organisatie'.

## Profiel van de Zuid-Nederlanders in de handel op Italië

Onder de 300 handelaars die in 1543-1545 naar Italië exporteerden, bevonden zich 56 Zuid-Nederlanders; zes van hen behoorden tot de twintig belangrijkste Italië-exporteurs.<sup>35</sup> De documentatie over deze handelaars is bijzonder schaars; alleen over de topexporteurs zijn voldoende gegevens beschikbaar. Toch kunnen enkele opvallende kenmerken van deze groep geschetst worden. De Zuid-Nederlandse handelaars die vanuit Antwerpen naar Italië exporteerden, waren helemaal geen rasechte *sinjoren*. Het waren immigranten, die zelf of in een vorige generatie naar de Scheldestad afgezakt waren: Jan Mannaert kwam uit Mechelen, Jan Della Faille uit Wevelgem, Jacques, Thomas en Baltasar de Cordes uit Doornik, Frederik Van der Molen en de familie Van Bombergen uit Holland, etcetera. De economische groei en welvaart van de Scheldestad en de kansen die Antwerpen aan migranten bood, moeten een onweerstaanbare aantrekkingskracht op hen uitgeoefend hebben.<sup>36</sup>

Opmerkelijk is dat geen van de verschillende handelaars als rechtstreekse concurrenten beschouwd kunnen worden. Knowhow van de exportproducten en vertrouwde met leveranciers- en afzetnetwerken gaven hier ongetwijfeld de doorslag. Elke handelaar had een eigen stijl. De Zuid-Nederlanders exporteerden ofwel een zeer brede waaier aan producten of specialiseerden zich in enkele; ze spreidden hun export over verschillende Italiaanse bestemmingen of richtten zich op enkele steden. De families Van Bombergen en Van der Molen waren beide actief als commissieagenten voor Italiaanse kooplui en verzonden voor hun clientèle een divers gamma producten. De Van der Molens hadden klanten in heel Italië terwijl de Van Bombergens quasi uitsluitend voor Venetianen werkten. Laurens Van der Heyden, Jacques Perilleux, de broers De Reneaulme en Elias Ghysbrechts specialiseerden zich in welbepaalde producten: Van der Heyden in laken, Perilleux en Ghysbrechts in saaien<sup>37</sup> en de gebroeders De Reneaulme verkozen Engelse kerseys.<sup>38</sup>

De Zuid-Nederlandse kooplui waren textielspecialisten, wat hen er echter niet van weerhield om in hun textielexport eigen accenten te leggen of om in andere producten te handelen. Sommige Zuid-Nederlanders voerden alleen producten uit naar Italië, anderen waren dan weer eveneens actief in de han-

35. Brulez, *De firma*, 467-469 en in detail 479-498.

36. Clé Lesger, 'Migrantenstromen en economische ontwikkeling in vroegmoderne steden: nieuwe burgers in Antwerpen en Amsterdam 1541-1655', *Stadsgeschiedenis* 1 (2006) 97-121.

37. Zeer lichte gekeperde (diagonale strepen door weeftechniek) stof, vervaardigd uit wollen draad. Werden vooral geproduceerd in centra van de 'nieuwe draperie' zoals Hondschote en in mindere mate in Douai, Rijsel, Atrecht, Ieper en Brugge.

38. Lang en smal Engels laken van een grove en dunne soort.

del met Duitsland, Frankrijk, het Iberisch Schiereiland, Engeland et cetera. Jan Della Faille werkte als agent van Maarten De Hane die zich in Venetië gevestigd had. Hij had overigens bij De Hane in Venetië de koopmansstiel geleerd. Della Faille exporteerde niet alleen naar Italië voor rekening van De Hane, maar voerde ook goederen uit, gefinancierd door eigen kapitaal, naar Engeland, Duitsland, Amsterdam en Spanje.<sup>39</sup> Pierre Jeannin's schema is bijgevolg zeer accuraat: diversificatie en specialisatie gingen vaak hand in hand, handelaars legden bepaalde accenten – van korte of lange duur – en hadden daarnaast een ‘universele’ voorkeur voor winst.<sup>40</sup>

Slechts twee families waren officieel politiek actief te Antwerpen: Jan en Cornelis de Reneaulme waren de zonen van Charles de Reneaulme die driemaal schepen van de stad was, en Jan Van der Heyden, de zoon van Laurens, die viermaal in de Antwerpse wet zetelde. Politieke macht an sich hebben de meeste Vlaamse handelaars nooit uitgeoefend. Een enkeling belandde wel in de magistratuur. De ambten van thesaurier en rentmeester waren wel in trek. Bovendien kunnen we aannemen dat deze kooplieden, zeker de meest gefortuneerde, langs andere, informele kanalen hun belangen behartigden. Ze hadden immers banden met andere families die wel politiek actief werden: Jeronimus en Gaspar Mannaert huwden dochters van de politicus Jan De Meyere die zelf getrouwd was met een dochter van Charles de Reneaulme.<sup>41</sup> De handelaars die naar Italië exporteerden, waren via allerlei huwelijken met elkaar verbonden en vormden zodoende een hechte, beroepsgebonden endogame groep. Jacques De Cordes huwde een nicht van de gebroeders Van Bombergen; de echtgenote van de vader van Jean en Corneille De Reneaulme was een zus van Anton en Daniel Van Bombergen. Karel De Reneaulme huwde dan weer een dochter van Jacques De Cordes.<sup>42</sup> Deze professionele endogamie was de bouwsteen voor hun zakenrelaties: het was immers makkelijker om familieleden dan vreemden te vertrouwen, hoewel ook dit vertrouwen bijzonder broos was.<sup>43</sup>

39. Brulez, *De firma*, 484.

40. Pierre Jeannin, *Les marchands au 16e siècle* (Parijs 1957) 217; Idem, ‘Distinction des compétences et niveaux de qualification: les savoirs négociants dans l’Europe moderne’, in: Franco Angiolini en Daniel Roche (eds.), *Cultures et formations négociantes dans l’Europe moderne* (Parijs 1995) 363-397, aldaar 313.

41. Zie voor de politieke aspecten van de groep Antwerpse kooplieden: Koen Wouters, *Tussen verwantschap en vermogen: de politieke elite van Antwerpen (1520-1555): een elite-onderzoek door middel van de prosopografische methode* (Brussel licentiaatsverhandeling 2001) 135-155.

42. Brulez, *De firma*, 487.

43. Voor deze problematiek zie: Clé Lesger, ‘Over het nut van huwelijk, opportunisme en bedrog. Ondernemers en ondernemerschap tijdens de vroegmoderne tijd in theoretisch perspectief’, in: C.A. Davids e.a. (eds.), *Kapitaal, ondernemerschap en beleid: studies over economie en politiek in Nederland, Europa en Azië, van 1500 tot heden afscheidsbundel voor prof. dr. P.W. Klein* (Amsterdam 1996) 55-75. In Ulf Christian Ewert en Stephan Selzer, ‘Verhandeln

## Concentratie en democratisering van de internationale handel

Brulez stelt dat het nieuwe van de zestiende eeuw bestond uit de grote groep kleinschalige Nederlandse handelaars die actief waren in de internationale handel.<sup>44</sup> Of dat werkelijk de vernieuwing was, lijkt onwaarschijnlijk: kleine spelers participeerden al veel eerder in die internationale handel, in de vorm van reizende kooplui.

Is deze democratisering waarneembaar in de registers voor Honderdste Penning op de export (1543-1545)? De vijf belangrijkste Italië-exporteurs waren goed voor bijna een kwart van de totale export naar dat land, terwijl een groep van 223 handelaars (op een totaal van 300) genoeg moest nemen met 10,4 procent van de totale waarde van naar Italië geëxporteerde producten.<sup>45</sup> Deze ruwe cijfers verliezen echter de belangrijke nuances uit het oog. Hier biedt onze hernieuwde analyse van de Honderdste Penning een belangrijke aanvulling op Brulez. De Italiaanse en Nederlandse handelaars wier naam en export in de registers van de Honderdste Penning (1544) bewaard zijn gebleven, werden verdeeld in mediaanklassen gebaseerd op de middelste exportwaarde per koopman. In de tabel geven we de opbouw van de vijf klassen weer en het aantal Italiaanse en Nederlandse handelaars. De twee laatste kolommen tonen het aandeel van de Italiaanse en Nederlandse handelaars, opgesplitst per mediaanklasse, in de totale export in 1544.<sup>46</sup>

**TABEL 2** Mediaanklassen Italiaanse en Nederlandse kooplieden 1544

Mediaanklasse	Indeling (in £ Vl.)	# Italianen	# Nederlanders	% Tot 1	% Tot 2
1	0-93	43	14	0,93	0,2
2	93-185,9	15	3	1,13	0,25
3	185,9-371,8	14	2	1,98	0,24
4	371,8-743,6	14	5	4,15	1,57
5	> 743,6	32	13	52,24	22,63
Totaal		118	37	60,44	24,88

Bron: Databank Honderdste Penning.

De groep, bestaande uit Italianen en Nederlanders, die hier samenvalt met klasse 5, controleerde de export vanuit Antwerpen naar het Italiaans schier-

und verkaufen, vernetzen und vertrauen. Über die Netzwerkstruktur des hansischen Handels', *Hansische Geschichtsblätter* 119 (2001) 135-162 wordt deze vertrouwenskwestie goed uitgewerkt voor de Hanze.

44. Brulez, *De firma*, 369.

45. Brulez, *De firma*, 466.

46. Samen geteld waren de Italiaanse en Nederlandse kooplieden dus goed voor meer dan 85 procent van de totale export.

eiland. Hoewel de kooplieden in de lagere klassen veel minder doorslaggevend waren in het totale plaatje, is hun aanwezigheid in de registers van de Honderdste Penning toch significant. Brulez erkent het belang van de kleine groep belangrijke exporteurs maar beschouwt de grotere groep kleine vissers als veel belangrijker en nieuw; 78 van de 300 handelaars actief in de export naar Italië voerden producten uit voor minder dan £ 93 Vlaams, *peanuts* vergeleken met de toppers. Blondé, Gelderblom en Stabel voeren aan dat de democratisering van de internationale handel met Duitsland en Italië in de jaren 1540 zeer bescheiden bleef: zij benadrukken de concentratie van de internationale handel in de handen van een paar enkelingen, voor de overige grote menigte kleine handelaars bleven slechts kruimels.<sup>47</sup> Het totale aandeel van deze kleintjes in de export was dan misschien wel verwaarloosbaar, hun aantal was dat zeker niet. Bovendien konden ze – zoals te lezen valt in de exportregisters – klaarblijkelijk concurreren in de handel met een relatief ver land zoals Italië ondanks hun beperkte kapitaalcracht. Helaas zwijgen de bronnen verder over hun handel. Bijgevolg moet men concentratie en democratisering van de internationale handel niet noodzakelijk als extremen in het spectrum beschouwen: in de Italië-handel van de jaren 1540 bestonden zij naast elkaar. Dat blijkt niet alleen uit de registers van de Honderdste Penning; ook grote kooplieden zoals de Della Faille hebben het in hun brieven over de kleinere handelaars en omschrijven hen vaak als kladders en *rompacholli delle loor mercansie* (de kooplui die hun waren onder de prijs verkopen omdat ze anders over kop gaan) maar menen dat ook deze kleintjes bestaansrecht hebben.<sup>48</sup> Jammer genoeg is er geen gelijkaardige bron zoals de registers van de Honderdste Penning voor andere perioden waardoor het onmogelijk is om de evolutie van democratisering te toetsen aan het uitzonderlijke steekproefmoment dat we rond 1544 hebben. De resultaten voor 1544 wijzen echter op een zekere democratisering. Drie verklarende factoren voor deze vastgestelde democratisering worden in de historiografie aangevoerd: de assimilatie van Italiaanse commerciële technieken, wijzigingen in de organisatie van internationaal goederentransport en in de financiering van handelondernemingen. Een verklarende factor die later aan bod komt, is de opmars van de Zuid-Nederlandse industrie.

De eerste factor werd door Brulez en Van der Wee geëxpliciteerd.<sup>49</sup> Vooral de overname van Italiaanse technieken zoals zeeverzekering, commissiehan-

47. Dat is de conclusie van Bruno Blondé, Oscar Gelderblom en Peter Stabel, 'Foreign merchant communities in Bruges, Antwerp and Amsterdam', in: Donatella Calabi en Stephen Turk Christensen (eds.), *Cities and cultural exchange in Europe, 1400-1700* (Cambridge 2007) 154-174, aldaar 165-166.

48. Brulez, *De firma*, 391-393.

49. *Ibidem*, 369; Van der Wee, *The growth* 11, 325-332; Wilfrid Brulez, 'De handel', in: Walter Couvreur (ed.), *Antwerpen in de xvde eeuw* (Antwerpen 1975) 128-129 en 135-136.

del, factorstelsels, wisselbrieven, boekhouding in Italiaanse stijl en allerlei associatievormen zijn hier van belang. Commissiehandel maakte kopen en verkopen op verre markten mogelijk zonder een zwaar en duur firma-apparaat. Antwerpen heeft dan wel geen eigen innovaties tot stand gebracht, de stad was wel een belangrijke leerschool waar Duitse handelaars, Fransen, Engelsen en kooplui uit de Nederlanden zich de Italiaanse en in mindere mate Spaanse handelstechnieken eigen maakten.<sup>50</sup> Volgens Brulez leerden de Nederlandse kooplui deze technieken aan in de eerste helft van de zestiende eeuw van de Italiaanse kooplui die naar Antwerpen geëmigreerd waren. Die Italiaanse immigratie te Antwerpen zou, aldus Brulez, beslissend zijn geweest voor de commerciële expansie van de Zuid-Nederlandse handelaars in de tweede helft van de eeuw.<sup>51</sup> Van der Wee ontkracht deze redenering: de Italiaanse bijdrage had zeker enig gewicht maar kan niet naar voren worden geschoven als essentiële component in de verklaring aangezien de Italianen reeds vanaf de veertiende eeuw aanwezig waren in Brugge en dat de Italiaanse handelstechnieken al in Brugge door Nederlanders overgenomen werden zonder dat dit leidde tot een expansie van hun activiteiten in de internationale handel.<sup>52</sup> Deze Vlamingen waren ook op de hoogte van de Italiaanse technieken: in de veertiende eeuw kenden Vlaamse handelaars wisselbrieven maar gebruikten deze niet, Brugse geldwisselaars annex bankiers werkten volgens geavanceerde Italiaanse depositomethoden.<sup>53</sup> Kennis van de Italiaanse commerciële en financiële technieken bij de Vlamingen te Brugge leidde echter niet tot een groeiend aandeel in de internationale transacties.

Kleinere spelers konden opereren op verre markten dankzij veranderingen in de organisatie van transport over land en zee. Enkele Italiaanse en Zuid-Duitse firma's specialiseerden zich in het transport van goederen voor rekening van anderen. Hierdoor konden zowel kleine als grote handelaars, gebruikmakend van deze internationale transportorganisaties, hun balen versturen zonder over agenten te beschikken langs de landwegen, wat een aanzienlijke kostenverlaging van het transport betekende. De transporteurs onderhielden een serie agenten langs de belangrijkste handelsroutes en deze agenten zochten voerlui voor elk deel van de rit. Daardoor moest de handelaar zelf niet meer zoeken naar voerlui. De transportfirma ontfermde zich over de balen van de koopman van vertrek tot aflevering bij de bestemming. De gespecialiseerde transportfirma kon de handelaar ook vaste tarieven voorleggen zodat die meteen de kosten van het transport kende. Bovendien waren de goederen deels verzekerd tegen schade en konden clausules in het transport-

50. Brulez, 'De handel', 129-131. Voor de diaspora van de Antwerpse kooplui na de val van Antwerpen: Idem, 'De diaspora'.

51. Brulez, *De firma*, 458.

52. Van der Wee, *The growth* II, 191-192.

53. Hunt en Murray, *A history*, 160-162.

contract opgenomen worden waarbij de transporteur een deadline opgelegd kreeg voor aflevering van de waren. Rond 1550 beheersten deze gespecialiseerde transportfirma's de commerciële aders tussen Antwerpen en Italië, Hamburg en Italië, en Antwerpen en Lyon.<sup>54</sup>

Ten derde speelden financieringsmethoden een rol in de democratisering. Hoewel de aanzienlijke winstmarges die behaald konden worden in de handel over zee ongetwijfeld aantrekkelijk waren, bleef de handel per schip, ondanks de ontwikkelingen in het zeeverzekeringswezen, toch een avontuurlijke onderneming.<sup>55</sup> De kosten verbonden aan het transport per schip – of het nu een eigen schip of dat van een ander was – waren hoog; hier konden aandelen en vennootschappen ingezet worden om het nodige kapitaal te verzamelen. Deze kapitaalsparticipatie werd ook gebruikt bij het aankopen van goederen en het financieren van transport over land. Overigens lijkt het geen twijfel dat de dalende trend in rentetarieven een mentaliteitsverandering teweeg bracht. Minder kapitaalkrachtige handelaars durfden daardoor wellicht meer op krediet te kopen en verkopen, waardoor het kapitaal sneller circuleerde en de handel in producten kon groeien.<sup>56</sup> Het kopen op krediet om met de opbrengst van de verkoop de goederen te betalen, maakte deze kooplui evenwel erg kwetsbaar aangezien ze hun producten zo snel mogelijk van de hand moeten doen, vaak ongeacht de prijs, om binnen de termijn af te kunnen betalen.<sup>57</sup>

### Italianen versus Nederlanders: bestemmingen

De Adriatische havensteden Ancona en Venetië trokken het gros van de export vanuit Antwerpen in de periode 1543-1545 aan (respectievelijk 21,7 en 18,2 procent); ze waren samen goed voor bijna de helft van de totale export. Genua, Ferrara en Milaan hebben elk een aandeel van ongeveer vijf procent.<sup>58</sup> Welke bestemmingen waren populair bij de Italiaanse en Nederlandse kooplui?

Vlamingen – net als de Duitse handelaars overigens – verkozen duidelijk Venetië boven Ancona, terwijl Italiaanse kooplui net het omgekeerde deden. Italiaanse kooplui prefereerden zelfs Ancona. Voor de Italiaanse exporteurs

54. Brulez, *De firma*, 408-431; Idem, 'Les routes commerciales d'Angleterre en Italie au xvie siècle', *Studi in Onore di Amintore Fanfani* 4 (1962) 123-184.

55. Zie voor het Antwerpse zeeverzekeringswezen A. Wasteels, Juan Henriquez, makelaar in zeeverzekeringen te Antwerpen 1562-1563 (Gent licentiaatsverhandeling 1967).

56. Herman Van der Wee, 'Das Phänomen des Wachstums und der Stagnation im Licht der Antwerpener und südniederländischen Wirtschaft des 16. Jahrhunderts', *Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 54 (1967) 203-249, specifiek 231-232.

57. Brulez, *De firma*, 391.

58. De bestemming wordt niet altijd opgegeven in de Honderdste Penning, in 38 procent van de gevallen moet men het doen met *à l'Italie*.



waren Milaan en Genua belangrijke bestemmingen, de Nederlanders deden deze steden nauwelijks aan. Ferrara, een belangrijk centrum voor overslag en verder transport naar zuidelijk Italië, doet het beter als eindbestemming bij de Nederlanders dan bij hun Italiaanse confraters.<sup>59</sup> Niet alleen Venetië werd relatief vermeden door de Italiaanse handelaars, zij hadden eveneens een duidelijke afkeer voor steden in de Venetiaanse *Terraferma*<sup>60</sup> terwijl Vlamingen wel veel meer exporteerden naar steden zoals Trente, Verona en Brescia.<sup>61</sup> De routes naar het Zuiden verschilden eveneens: Vlamingen kozen voor de route via Ferrara-Pesaro – door Venetiaans gebied – terwijl Italianen vooral de route via Milaan of Genua namen. Opmerkelijk is ook de enorme aantrekkingskracht van Venetië op kleinschaligere Nederlandse handelaars (medi-aanklassen 1, 2 en 3).

**TABEL 3** *Italiaanse bestemmingen voor de export vanuit Antwerpen in 1544, voor Nederlandse en Italiaanse handelaars*

<i>Exportbestemming</i>	<i>% Nederlanders</i>	<i>% Italianen</i>
Venetië en Terraferma	61,83	17,58
Ancona	14,72	40,54
Genua	/	14,73
Milaan	1,10	10,34
Ferrara	12,24	5,30
Trente	7,39	0,38
Pavia	0,12	3,18
Lucca	0,18	3,18
Florence	/	0,69
Mantua	/	0,82
Napels	/	2,20
Pesaro	1,32	0,33
Rome	1,09	0,71
Totaal	100,00	100,00

Venetië en Ancona waren *gateways* naar de Levant en dus was de export vanuit Antwerpen naar deze steden vooral een export naar de Levant. Een belangrijk deel van de export bleef wel in Italië, maar was secundair vergeleken met de Levant als handelsrichting.<sup>62</sup> De handel tussen Italië en de

59. Brulez, *De firma*, 471-472.

60. Letterlijk 'het vasteland'. Deze term verwijst naar de territoriale staat die de Venetiaanse stadsstaat had uitgebouwd en de Veneto, Friuli en delen van Lombardije en omvatte.

61. Voor de interne dynamieken van de markt in de Terraferma: Paola Lanaro, *I mercati nella Repubblica veneta: economia e stato territoriale, secoli 15.-18.* (Venetië 1999).

62. Brulez, *De firma*, 472.

Levant kende een spectaculaire herleving dankzij de vrede met de Turken in 1540. Onder Suleiman de Prachtliovende (1520-1566) was de Ottomaanse hegemonie in het oostelijk deel van de Middellandse Zee gegarandeerd, wat de veiligheid ten goede kwam. De broze hegemonie van de twee Adriatische havensteden Venetië en Ancona, zorgde ervoor dat de hernieuwde Italiaans-Nederlandse commerciële alliantie gebaseerd was op handel over land.<sup>63</sup> Verschillende componenten met betrekking tot de institutionele context van Venetië en Ancona en strategische overwegingen van de Nederlandse en Italiaanse (en vooral Venetiaanse) kooplieden kunnen ingeroepen worden om de Zuid-Nederlandse voorkeur voor Venetië en de Italiaanse voor Ancona te verklaren.

In de historiografie wordt er in de handel met de Levant vaak een absolute monopoliepositie toegedicht aan Venetië. Het veel kleinere Ancona deed echter niet onder voor haar noordelijker gelegen concurrent, althans niet wat betreft de aanvoer van producten uit het Noorden. Vanaf 1520 bereikten steeds grotere hoeveelheden laken uit Florence, maar ook uit andere Italiaanse steden en uit Engeland en Vlaanderen de Adriatische havenstad. Camelotten uit de Levant werden via Ancona naar Europa doorgevoerd. In de periode 1541-1551, was de verkoop van Vlaams en Engels laken de essentiële peiler voor de handel in Ancona. Het gaat vooral om Winchcombe *kerseys*, *panni di Londra*<sup>64</sup> en *oltrafini* (outrefins van Armentières).<sup>65</sup> De meeste van deze stoffen werden vanuit Ferrara getransporteerd over de Po en per schip via de Adriatische Zee naar Ancona gebracht. In Ancona verkochten vooral Florentijnse kooplieden het textiel aan handelaars uit het oostelijk Middellandse Zeebekken. Twee factoren verklaren het enorme belang van Ancona tegenover Venetië. Ten eerste waren in Ancona aanzienlijk lagere toltarieven van kracht. De veel hogere belastingen die in Venetië betaald moesten worden, schrokken wellicht de Italianen af. Bovendien was de handel tussen Venetië en het oostelijke Middellandse Zeegebied nog steeds het monopolie van Venetiaanse burgers.<sup>66</sup> Handelaars die hun goederen zelf voor eigen rekening naar het Oosten wensten te verschepen aan voordelige douanetarieven (minder dan één procent van de waarde van het product), kozen bijgevolg eerder Ancona. Onder deze handelaars kwamen vooral Florentijnse kooplieden voor. De afschaffing van de eigen, Florentijnse galeivaart naar de Levant

---

63. Van der Wee, *The growth* 11, 180-181; Idem, 'Structural changes in European long-distance trade', in: James D. Tracy (ed.), *The rise of merchant empires: long-distance trade in the early modern world, 1350-1750* (Cambridge 1990) 14-33, aldaar 31-32.

64. Lakens uit Londen.

65. Florence Edler, 'Winchcombe Kerseys in Antwerp (1538-1544)', *Economic History Review* 7 (1936-1937) 57-62 aldaar 58.

66. Peter Earle, 'The commercial development of Ancona, 1479-1551', *Economic History Review* 22 1 (1969) 28-44, aldaar 42-43; Brulez, *De firma*, 474.

deed hen kiezen voor Ancona.<sup>67</sup> Via deze vrijhaven konden zij laken uit Florence, maar ook uit het Noorden uitvoeren naar de Levant voor eigen rekening, of in Ancona verkopen aan joden, Turken en handelaars uit Ragusa en Griekenland. Een tweede reden is de politieke zwakte waarin Venetië verkeerde in de periode 1541-1551 vanwege de oorlogen tegen de Turken en de verwoestingen ten gevolge van de oorlogen van de Heilige Liga van Kamerijk. Hierdoor werd de dominante positie van Venetië in de Adriatische handel enigszins aangetast wat mogelijk verklaart waarom Ancona in het midden van de zestiende eeuw heel wat marktruimte kon verwerven. Het verlies van haar bemiddelaarsfunctie tussen Oost en West tengevolge van de crisis in de specerijen- en suikerhandel – de Portugezen domineerden deze handel al snel, Antwerpen fungeerde daarbij als belangrijkste afzetmarkt – werd wel deels goedgeemaakt door de groeiende West-Europese markten zoals Antwerpen, waar de Venetiaanse producten afzet vonden. Venetië telde meer bewoners en was zelfs rijker in de zestiende eeuw dan in de vijftiende.<sup>68</sup> In de tweede helft van de zestiende eeuw herstelde Venetië zich en heroverde haar verloren monopoliepositie.<sup>69</sup>

Nederlandse kooplieden kozen eerder Venetië aangezien ze die stad vrij goed kenden in tegenstelling tot de pas ontplooiende activiteit in Ancona (Venetië had immers al eeuwenlang contacten met de Nederlanden<sup>70</sup>) en omdat de *Serenissima* hen een gegarandeerde afzet bood. Venetië was immers niet alleen een doorgeefluik naar de Levant toe, het bezat ook een stevige thuismarkt – Venetië en het hinterland – die een grote vraag genereerde naar producten uit Noordwest-Europa, iets wat in Ancona als loutere overslagplaats afwezig was. Mogelijk beschouwden de Zuid-Nederlanders Ancona tevens als een onstabiele markt: de in Antwerpen actieve koopliedenfamilie Van der Molen hadden een filiaal in Ancona, maar sloten dat in 1538 vanwege de destabiliserende oorlog met de Ottomanen. Italianen en dan vooral de Florentijnen lijken zich niet tevreden gesteld te hebben met het exporteren van goederen tot in Venetië waarna hun Venetiaanse collega's, die de export vanuit Venetië naar de Levant controleerden, het van hen overnamen; Florentijnen wensten zelf hun goederen naar het Oosten te exporteren, een afweging die de Nederlandse kooplieden niet (tenminste nog niet in 1544) maakten. Helaas tasten we volledig in het duister over de institutionele contexten en de privileges

67. Zie voor de galeivaarten van Florence: Michael E. Mallet, *The Florentine galleys in the fifteenth century* (Londen 1967).

68. Frederic C. Lane, *Venice: a maritime republic* (Baltimore 1987) 297-305.

69. Earle, 'The commercial development', 35-44; Paola Lanaro, 'Venezia e le grandi arterie del commercio internazionale: strade, flusso di merci, organizzazione dei trasporti tra '500 e '700', in: Giorgio Borelli (ed.), *Mercanti e vita economica nelle Repubblica Veneta (secoli 13-18)* 1 (Verona 1983) 273-355, aldaar 276.

70. Zie hiervoor Stabel, 'Venice', 31-36.

waaraan de handelsactiviteiten van de Nederlanders en Italianen onderhevig waren.<sup>71</sup> Dat die institutionele context en privileges in de twee Adriatische havensteden de strategie van de twee groepen handelaars bepaald hebben, staat buiten kijf.

### Het veroveren van een niche: de Zuid-Nederlandse handel met Venetië

Naast de institutionele context (en dan vooral de toltarieven) en de tijdelijke zwakte van de Venetiaanse markt, is vooral de hierboven vermelde afwezigheid van Venetiaanse kooplieden in de handel tussen Antwerpen en Italië essentieel in de verklaring van de opkomst van Zuid-Nederlandse kooplieden. Renée Doehaerd identificeerde achtentwintig Venetiaanse kooplui in de Antwerpse ambtelijke bronnen in de periode 1488-1513. Slechts vier daarvan verbleven enige tijd in Antwerpen tussen 1510 en 1514.<sup>72</sup> Volgens Goris waren er slechts zes Venetiaanse handelaars actief in Antwerpen tussen 1505 en 1567.<sup>73</sup> Dit zijn bijzonder lage cijfers, zeker wanneer men deze confronteert met de veel hogere aantallen Genuezen en Lucezen te Antwerpen in de zestiende eeuw. Het verdwijnen van de Venetiaanse galeivaart naar West-Europa werkte ongetwijfeld het verdwijnen van Venetiaanse handelaars op de Antwerpse markt in de hand. De Venetiaanse staat voelde zich steeds minder aangetrokken om de internationale handel nog te organiseren door middel van georganiseerde galeivaarten die te duur waren geworden en weinig opleverden.<sup>74</sup> In de zestiende en ook in de zeventiende eeuw oriënteerden Venetiaanse handelaars zich meer op het oosten en verwierven ze belangrijke afzetmogelijkheden in Oost-Europa. Naarmate in West-Europa de Italiaanse commerciële technieken steeds beter ingeburgerd raakten zoals op de jaarmarkten van Antwerpen en Lyon, verplaatsten Venetiaanse kooplui hun werkterrein naar het oosten wat leidde tot een marginalisering van hun zaken in West-Europa.<sup>75</sup>

---

71. Deze institutionele context is veel beter bekend voor de periode na 1590 dankzij het proefschrift van Maartje Van Gelder: Van Gelder, *Trading places*.

72. Renée Doehaerd, *Etudes anversoises: documents sur le commerce international à Anvers, 1488-1514* (Parijs 1962-1963) 101.

73. Goris, *Etude*, 71. Dit cijfer is wellicht een onderschatting van het aantal Venetianen, maar veel meer zullen er te Antwerpen niet actief zijn geweest. Brulez wees bovendien ook al op de talloze rekenkundige fouten in het werk van Goris.

74. Stabel, 'Venice', 38-39.

75. Paola Lanaro, 'Reinterpreting Venetian economic history', in: Paola Lanaro (ed.), *At the centre of the old world: trade and manufacturing in Venice and the Venetian mainland 1400-1800* (Toronto 2006) 16-69, specifiek 49-50.

Ondanks deze Venetiaanse heroriëntering viel de Venetiaanse handel met onder andere Antwerpen, zoals aangetoond, allesbehalve stil.<sup>76</sup> Het vacuüm dat de Venetianen achterlieten, werd grotendeels ingevuld door Nederlandse kooplieden die vooral vanuit Antwerpen naar de Dogenstad exporteerden (onder andere Van der Molen, De Hane, De Cordes, Mannaert, Della Faille). Deze Zuid-Nederlanders hadden bovendien vertegenwoordigers in de Dogenstad, sommigen (onder andere De Hane) bouwden er zelfs hun hoofdkantoor uit.<sup>77</sup> Een aantal van deze *fiamminghi*, zoals deze Nederlandse handelaars genoemd werden, zouden zich gedurende de zestiende eeuw permanent in Venetië vestigen: zij namen geïtalianiseerde namen aan en kochten onroerend goed in de stad, bijvoorbeeld Maarten De Hane. De Hane werd d'Anna en de familie was de eigenaar van een *palazzo* aan het *Canal Grande*.<sup>78</sup>

De Venetianen kochten de West-Europese producten bij Nederlandse collega's die kennis van zaken hadden en over een sterk leveranciersnetwerk in de Nederlanden beschikten met de daaraan gekoppelde prijsvoordelen. Ook opportuiniteitskosten speelden mee voor Venetiaanse handelaars: wanneer ze actief bleven handelen met de Nederlanden, konden ze minder investeren in andere commerciële trafieken zoals de handel met de Levant en industriële en agrarische ondernemingen in de Venetiaanse territoriale staat. Daarenboven hoefden de Venetiaanse kooplui niet langer te investeren in dure factors in het buitenland: factors moesten immers onderhouden worden, dienden een huis te huren op kosten van de firma en hadden een minder goed uitgebouwd commercieel netwerk in een vreemd land. Daar hadden de Nederlanders veel minder mee te kampen. De export naar de Levant vanuit Venetië bleef wel voorbehouden aan kooplui met het Venetiaans burgerrecht. Naarmate de zestiende eeuw vorderde, slaagden heel wat Nederlandse handelaars er echter in om dat *cittadinanza de intus et extra*<sup>79</sup> te bemachtigen waardoor zij zelfs mee

76. Stabel, 'Venice', 37-38; Wilfrid Brulez, 'L'exportation des Pays-Bas vers l'Italie par voie de terre au milieu du xvie siècle', *Annales ESC* 14 3 (1959) 461-491; Idem, 'Les routes'.

77. Florence Edler, 'The Van der Molen, commission merchants of Antwerp: trade with Italy 1538-1544', in: James Lea Cate en Eugene N. Anderson (eds.), *Medieval and historiographical essays in honour of James Westfall Thompson* (Chicago 1938) 78-145; Wilfrid Brulez, 'Lettres commerciales de Daniel et Antoine de Bombergen à Antonio Grimani 1532-1543', *Bulletin de l'institute historique belge de Rome* xxxi (1958) 169-205; en ook Idem, *De firma*, 479-498.

78. Blake De Maria, 'The patron for Pordenone's frescoes on Palazzo Talenti d'Anna', *The Burlington Magazine* 146 (2004) 548-549.

79. Van het Venetiaanse burgerrecht of *cittadinanza*, dat per privilege aan buitenlanders verleend werd, bestonden twee types: de *intus* en de *intus et extra*. Handelaars hadden het tweede nodig omdat dit hen het recht gaf om als Venetiaan over heel de wereld te handelen en dus ook in de voor Venetianen gereserveerde Levanthandel vanuit Venetië die verboden was voor buitenlanders. A. Bellavitis, "Per cittadini metterete...". La stratificazione della società veneziana cinquecentesca tra norma giuridica e riconoscimento sociale', *Quaderni*



*Palazzo Talenti D'Anna aan het Canal Grande in Venetië. Dit stadspaleis, in 1528 gebouwd voor Lodovico Talenti, komt in 1529 in handen van de familie de Hane of D'Anna. Foto auteur.*

konden spelen in de handel tussen Venetië en het Oosten.<sup>80</sup> Het gaat hier dan vooral om Nederlandse kooplui die Antwerpen verlieten nadat deze stad heroverd werd door de Habsburgers. Zij trokken naar de *Serenissima* waardoor de Nederlandse kolonie daar nog aangroeide. Nederlandse families zoals de Van Lemens, Vrins en Van Castele werden cruciale middelaars tussen Venetië en Hollandse kooplui aan het einde van de zestiende eeuw.<sup>81</sup> Dit betekent echter niet dat Nederlandse kooplieden daarvoor niet actief waren in de export naar het Oosten vanuit de Dogenstad: tal van sporen van samenwerkingsverbanden tussen Zuid-Nederlandse en Venetiaanse handelaars kunnen in de

*Storici* 89 2 (1995) 359-883. Luca Molà en Reinhold C. Mueller, 'Essere straniero a Venezia nel tardo Medioevo: accoglienza e rifiuto nei privilegi di cittadinanza e nelle sentenze criminali', in: S. Cavaciocchi (ed.), *Le migrazioni in Europa (secc. XIII - XVIII)* (Florence 1994) 839-851.

80. Brulez, *De firma*, 7. Ugo Tucci, 'The psychology of the Venetian merchant in the sixteenth century', in: J.R. Hale (ed.), *Renaissance Venice* (Londen 1973) 346-378, aldaar 363.

81. Brulez, 'De diaspora', 300-304. Idem, *Marchands flamands à Venise* 1 (Brussel 1965) xi-xxvii. Van Gelder, Trading places.

bronnen teruggevonden worden. Wellicht namen deze Venetianen de verdere export naar de Levant voor hun rekening. De familie Van der Molen had er zo een met de Venetiaan Bernardo di Zanchi, Anton en Daniel Van Bombergen werkten voor de Venetianen Antonio Grimani, Bernardino de Belotti en voor de familie Vendramin. Deze Italiaans-Nederlandse combinaties bleven niet beperkt tot Venetië: de Mannaerts hadden een compagnie met Francesco en Claudio Bachodi in Rome en Laurens Van der Heyden werkte samen met de Napolitaan Andrea de Carloutzi.

Uit het voorgaande blijkt duidelijk dat Venetië een gunstige *opportunity structure* of kansenstructuur bood voor de Zuid-Nederlandse kooplieden die er actief waren of zich daar vestigden.<sup>82</sup> De Zuid-Nederlanders slaagden erin om een commerciële niche te ontwikkelen in de Dogenstad. Dit was mogelijk doordat de Italianen Venetië links lieten liggen, door de afwezigheid van Venetiaanse handelaars op de Antwerpse markt en door de comparatieve voordelen waarover de Zuid-Nederlanders beschikten namelijk de nodige product- en marktkennis en relaties met de productiezijde in het land van herkomst. Deze niche verklaart wel onvoldoende waarom de Nederlanders belangrijker werden in de internationale handel met andere dan Italiaanse bestemmingen. Er is verder onderzoek nodig om hierover duidelijkheid te verkrijgen. In andere bestemmingen spelen immers andere verklarende variabelen een rol dan die in deze bijdrage naar voren worden geschoven en was er sprake van een andere kansenstructuur dan in Venetië.

### Italianen versus Nederlanders: producten

Kan men spreken van productdifferentiatie bij de Italiaanse en Nederlandse kooplui of handelden zij in dezelfde producten en waren ze bijgevolg rechtstreekse concurrenten? Waren Nederlandse kooplui gespecialiseerd in Nederlandse producten en zodoende verantwoordelijk voor de afzet van de Nederlandse industriële fabrikaten die in de zestiende eeuw een sterke heropleving doormaakten en kwamen vreemde handelaars vooral naar Antwerpen om niet-Nederlandse transitproducten aan te kopen?<sup>83</sup> De Honderdste Pen-

82. Dit begrip ontleen we uit de literatuur rond nichevorming bij migranten. Zie hiervoor Marlou Schrover, 'Potverkopers, vijlenkappers, winkeliers en stukadoors: nichevorming onder Duitse migranten in de negentiende-eeuwse stad Utrecht', *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis* 26/4 (2000) 281-305, zie vooral het meer theoretische deel op 294-300 en Idem, 'Immigrant business and niche formation in historical perspective: the Netherlands in the nineteenth century', *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27/2 (2001) 295-311. Deze onderzoeksrichting wordt in deze bijdrage nog niet volledig geïmplementeerd maar wel meegenomen in het lopende onderzoek.

83. Voor het industriële apparaat van de Nederlanden: Van der Wee, 'Industrial dynamics'; Idem, 'Structural changes and specialization'.

ning op de export biedt een antwoord. Onder transitproducten verstaan we producten die niet in de Nederlanden geproduceerd werden, voornamelijk Engels textiel, Engelse wol en Portugese specerijen. De Nederlandse producten omvatten een breed gamma textiel.

**TABEL 4** *Producten in de export naar Italië in 1544 per nationaliteit*

	<i>Kerseys</i>	<i>Laken</i>	<i>Saaien</i>	<i>Frisetten</i>	<i>Linnen</i>	<i>Tapijten</i>	<i>Ostaden en satijnen</i>	<i>Peper</i>	<i>Wol</i>
Nederlanders	16840,5	7869,8	8252,8	1165,8	583,2	840,8	1284	650,0	621
Italianen	48808,0	25314,6	4492,8	2898,2	3664,0	2192,4	111	5390,4	2377

  

	<i>Inheems</i>		<i>Vreemd</i>		<i>Totaal</i>
Nederlanders	15478,6	40,62%	22629,3	59,38%	38107,9
Italianen	24566,6	25,79%	70681,8	74,21%	95248,4

Bron: Honderdste Penning.

De Italiaanse kooplui exporteerden massa's Engelse *kerseys* naar Italië, maar ook veel lakens (zowel Nederlands als Engels), eventueel afgewerkt in Antwerpen.<sup>84</sup> Ze betrokken peper en andere specerijen vanuit Antwerpen, naast kleinere hoeveelheden saaien, Vlaams en Westfaals linnen, en frizetten<sup>85</sup> alsook ruwe wol. Andere producten waren eerder marginaal in hun pakket. De Italianen voerden relatief meer linnen naar hun vaderland dan de Vlamingen. Vlaamse handelaars verzonden relatief minder laken naar Italië dan hun Italiaanse collega's en ook iets minder *kerseys*. Ze specialiseerden zich in saaien uit de Nederlanden; slechts zestien Vlaamse kooplui voerden ongeveer 50 procent van alle – hoofdzakelijk Hondschotse – saaien naar Italië uit. Daarnaast exporteerden de Nederlandse kooplui kleinere hoeveelheden linnen, frizetten, wol, en (wand)tapijten alsook ostaden of *grosgrains*<sup>86</sup>. De Italiaanse exporteurs deden vooral in transitproducten zoals *kerseys*, peper, wol en Engelse lakens en frizetten (74,2 procent) en waren minder geïnteresseerd in Nederlandse fabrikaten waaronder Nederlandse lakens, saaien, frizetten, linnen, tapijten, ostaden en satijnen<sup>87</sup> (25,8 procent). Bij de

84. Alfons K.L. Thijs, 'Structural changes in the Antwerp industry from the fifteenth to the eighteenth century', in: Herman Van der Wee, *The rise and decline*, 207; Alfons K.L. Thijs, *Van "werkwinkel" tot "fabriek", einde 15de – begin 19de eeuw* (Brussel 1987) 62-66 en 86.

85. Smal, gewreven (frisé) laken van goedkope kwaliteit. Kan zowel Engels als Nederlands zijn.

86. Gekeperde wollen stof die vooral in Rijsel geproduceerd werd. Het kan ook gaan om een gemengde stof met een schering van zijde en een inslag van wol of katoen.

87. Gemengde stof met schering van zijde en inslag van woldraad. Brugge en Valenciennes waren daarin gespecialiseerd.



Nederlandse handelaars lag het aandeel van Nederlandse producten hoger, namelijk 40,6 procent, tegenover 59,4 procent transitproducten. Dat de verkregen cijfers voor de ratio buitenlands – binnenlandse producten geëxporteerd door Nederlandse en Italiaanse handelaars niet enorm verschillen, is bijzonder merkwaardig, te meer omdat de groei en het succes van de Zuid-Nederlandse exportindustrieën reeds door verschillende auteurs naar voren geschoven werden als een belangrijke stimulans voor de ontwikkeling van een groep inheemse handelaars.<sup>88</sup> Men zou dan toch verwachten dat het aandeel van Nederlandse producten in de export van de Nederlandse kooplieden groter zou zijn en meer dan vijftien procent zou verschillen van de situatie bij Italiaanse kooplieden. Bovendien verschilt het exportpakket van de Zuid-Nederlandse handelaars nauwelijks van dat van de Italianen. Er lijkt dus weinig sprake te zijn van een specifieke niche gebaseerd op de afzet van Nederlandse fabrikaten. Wel is het zo dat vooral de eerste vier mediaanklassen Nederlandse handelaars actiever waren in de export van Nederlandse producten naar Italië. Deze vaststelling doet dus vermoeden dat vooral de kleine vissen verantwoordelijk waren voor de export van Nederlandse industriegoederen naar Italië. Dit toont ook dat binnen de commerciële niche van de Zuid-Nederlandse kooplieden actief in de handel met Venetië verschillende handelsstrategieën en -voorkeuren bestonden.

## Conclusie

Vijf factoren verklaren waarom Zuid-Nederlandse kooplieden, die meestal vanuit Antwerpen opereerden, een plaats konden veroveren in de internationale handel met Italië, die eeuwenlang beheerst werd door Italiaanse handelaars. Het lijkt geen twijfel dat de Zuid-Nederlandse handelaars een aanzienlijk deel van de koek veroverd hebben in de internationale handel in de jaren 1540 en dat ondanks de aanwezigheid van geduchte Italiaanse concurrenten, in tegenstelling tot wat de literatuur – vooral deze van voor Brulez – stelde. Opvallend is, ten eerste, de oriëntatie van deze Zuid-Nederlanders op de Venetiaanse markt. Dat was ongetwijfeld een bijzonder pragmatische keuze. De Venetiaanse kooplieden hadden zich grotendeels teruggetrokken uit de Nederlanden en Antwerpen; opportuniteitskosten en heroriëntering van hun handelsactiviteiten verklaren dat. Aangezien Venetianen en Italianen in het algemeen konden samenwerken met hun Vlaamse collega's, hoefden zij geen dure agenten meer te onderhouden in het buitenland en konden zij zich op andere markten en sectoren richten. Deze Zuid-Nederlanders

88. Meest recent: Gelderblom, 'From Antwerp', 250-251; Idem, *Zuid-Nederlandse kooplieden*, 46-48. Gelderblom steunt daarbij op het vroegere werk van Herman Van der Wee: Van der Wee, *The growth* II 191-192. Van der Wee, 'Industrial dynamics'.

hadden, op de tweede plaats, goede banden met de leveranciers van Zuid-Nederlandse fabrikaten, die deze kooplieden een aanzienlijk comparatief voordeel opleverden. Ten derde was Venetië om andere redenen een aantrekkelijke bestemming. Hogere toltarieven dan in Ancona hielden de andere Italianen weg uit de Dogenstad en Venetië was als *gateway* naar de Levant een interessante exportbestemming voor kooplieden die actief waren in de handel van Engelse en Nederlandse stoffen, die op dat moment erg populair waren in het Oosten. Venetië was daardoor en door haar eigen thuismarkt een gegarandeerde en weinig risicovolle markt, wat vooral interessant was voor de kwetsbare kleinere kooplieden. Het verbod op handel met de Levant vanuit Venetië voor niet-burgers werd omzeild via allerlei Nederlands-Venetaanse samenwerkingsverbanden. De Zuid-Nederlandse kolonie die zich in de loop van de zestiende eeuw in de Dogenstad vestigde kan, ten vierde, niet anders dan het pad geëffend hebben voor de zogenaamde Straatvaart en activiteiten in Venetië van hun Noord-Nederlandse collega's aan het einde van de zestiende eeuw. Ten slotte kan het niet anders dan dat de opkomst van kleinere, Zuid-Nederlandse handelaars het economische klimaat in de Zuidelijke Nederlanden gunstig beïnvloed heeft. Hun klein gewin verrijkte de Zuidelijke Nederlanden die in de zestiende eeuw een gouden eeuw doormaakten.

Drie componenten zijn essentieel in de verklaring voor de doorbraak van de Zuid-Nederlanders in de internationale handel, in casu deze met Italië rond 1540: de Zuid-Nederlandse industriële expansie, waar vooral kleinere spelers voor de afzet van de productie zorgden, de democratisering van de internationale handel – de eenvoudige vaststelling dat inderdaad heel wat kleine Zuid-Nederlandse spelers actief waren in de handel met Italië en het Oosten die eeuwenlang door hun Italiaanse concurrenten gedomineerd werd – en de welbewuste keuze voor een welbepaalde commerciële niche, namelijk Venetië als exportbestemming. Verder onderzoek is echter nodig om deze vaststellingen te extrapoleren naar het Europese niveau. Zowel de institutionele contexten in de Zuidelijke Nederlanden en Antwerpen – onder meer de financiering van deze Zuid-Nederlandse handelsondernemingen is nauwelijks systematisch onderzocht – en in het land van bestemming, als een onderzoek naar de Zuid-Nederlandse handel in langetermijnperspectief – zoals Brulez al aanvoerde in zijn studie over de Della Faille – verdienen hernieuwde aandacht. Alleen zo komen we tot een beter begrip van de internationale handel en de effecten die deze had op pre-industriële economieën.

### Over de auteur

Jeroen Puttevils (1985) studeerde geschiedenis aan de Universiteit Antwerpen en de Università Ca' Foscari te Venetië. Hij is sinds oktober 2007 actief

als wetenschappelijk onderzoeker en sinds oktober 2008 als aspirant van het Fonds voor Wetenschappelijk Onderzoek Vlaanderen. Hij werkt momenteel aan een doctoraatsscriptie over relationeel en institutioneel vertrouwen bij internationale kooplieden in Brugge en Antwerpen tijdens de vijftiende en zestiende eeuw.

E-mail: [jeroen.puttevels@ua.ac.be](mailto:jeroen.puttevels@ua.ac.be)