



MICHIEL EN HENDRIK BAELDE, RADEREN IN EEN ACHTTIENDE- EEUWS PLANTAGENETWERK

Onderzoek naar de verbondenheid van commercie en familieverhoudingen in de familie Baelde, toegespitst op slavernij-gerelateerde zaken, met name negotiaties in de periode 1750-1770



2 JULI 2019

ERASMUS UNIVERSITEIT ROTTERDAM

Daniël Vuijk

387547

Master Thesis

28.801 woorden

Scriptiebegeleider: Prof. Dr. A.A. van Stipriaan Luiscius

Tweede lezer: Prof Dr. A.J. Baggerman

Definitieve versie Masterthesis

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Inleiding	4
Relevantie	11
Historiografie	13
De niet-geotrooideerde slavenhandel, 1730-1780.....	13
De werkwijze van plantageleningen.....	14
Rotterdam, handelsstad	18
Positie van handelsfamilies en kooplieden in de achttiende-eeuwse Republiek	20
Concepten	22
Begrippen en afkortingen.....	23
Afkortingen.....	24
Methodologie	24
Hoofdstuk 1 Het handelsnetwerk van de familie Baelde	26
1.1 Inleiding	26
1.2 Achtergrond familie Baelde.....	27
1.3 Wat zijn makelaars?	30
1.4 Verdiensten van makelaars	37
1.5 Netwerk makelaars.....	38
1.6 Achtergrond makelaars	45
1.7 Erfenissen	48
1.8 Conclusie	51
Hoofdstuk 2 Het familienetwerk van de familie Baelde.	55
2.1 Inleiding	55
2.2 Van Coopstad	57
2.3 Rochussen.....	58
2.4 Firma Coopstad & Rochussen en de vrije slavenhandel.	61
2.5 Baeldes betrokkenheid bij C&R.....	66
2.6 Familie Hudig	67
2.7 Conclusie	71
Hoofdstuk 3 De Negotiaties van Ferrand Whaley Hudig (1734-1797).....	74
3.1 Inleiding	74
3.2 Historisch overzicht van plantages in Suriname, tot 1770.....	75
3.3 Wat zijn negotiaties?	77

3.4 Aflossing van negotiaties.....	81
3.5 Ferrand Whaley Hudig 's bedrijf.....	82
3.6 Belang van de bijdrage Familie Baelde.....	83
3.7 Conclusie	89
Hoofdstuk 4 Eindconclusie	92
4.1 Verantwoording en beperkingen	96
4.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek.....	96
Bibliografie	98
Digitale bronnen.....	100
Primaire bronnen	100
Stadsarchief Rotterdam.....	100
Notariële akten (Stadsarchief Rotterdam, Oud Notarieel Archief).....	101
Krantenadvertenties (via Delpher).....	102
Lijst met afbeeldingen, tabellen en grafieken.....	104

Inleiding

Veel Nederlandse ondernemingen in de achttiende eeuw werden gerund door families. Niet alleen door vaders en zoons, maar ook verder verwijderde verwanten en aangetrouwde familie werden bij de zaak betrokken.¹ Handel en nijverheid waren bijna zonder uitzondering georganiseerd in familiebedrijven.² Dat gold ook voor een stad als Rotterdam. Eén zo'n familie, Baelde, vormt het onderwerp van deze scriptie. Michiel Baelde (1694-1770) was een vermogend koopman die al sinds 1716 actief was als makelaar samen met zijn vader Michiel (1663-1739), zijn broer Hendrik (1703-1788) en andere makelaars.³ In het onderzoek staan Michiel en zijn broer Hendrik centraal en zij zullen bedoeld worden als het gaat over 'familie Baelde'. In het geval van andere familieleden zal dit specifiek vermeld worden.

De broers Baelde kwamen uit een geslacht van koopmannen dat teruggaat tot de vijftiende eeuw in Vlaanderen.⁴ Hun grootvader Michiel Baelde (1631-1695) vestigde zich in 1654 in Rotterdam en was toen al makelaar. De makelaardij groeide in de loop van de zeventiende eeuw uit tot een belangrijk beroep. In een citaat dat aangehaald wordt door W.C. Mees staat dat de makelaar een onmisbare en neutrale vertrouwenspersoon was geworden met een grondige kennis van de artikelen waarin hij zich gespecialiseerd had. Daarnaast had hij goedkeuring van het stadsbestuur. Hij was uitstekend op de hoogte van de voorraad en de dagelijkse verkoop; hij gaf zijn advies bij vraag en aanbod en verleende bij onderhandelingen zijn bemiddeling. Kortom hij was een tussenpersoon voor kooplieden geworden, die met elkaar handel wilden drijven.⁵



Rudolph Baelde (1703-1772)

Hun oom Pieter Baelde (1659-1735) was betrokken bij smokkelhandel en onderhield contacten met Zeeuwse kooplieden. Zijn zoon Rudolph Baelde (1703-1772) was commissaris van het zeegerecht, een

¹ Eric Palmen, *De Koopmannen van Rotterdam, een cohortanalyse van de welstandselite van Rotterdam, 1750-1803: economie, politiek en cultuur in een tijd van crisis* (Rotterdam 1994) 31.

² Joop de Jong, *Een deftig bestaan. Het dagelijkse leven van regenten in de 17^e en 18^e eeuw* (Utrecht/Antwerpen 1987) 85.

³ *Oprechte Haerlemsche Courant*, 28 november 1716, pagina 2; *Amsterdamse Courant*, 13 september 1740, pagina 2.

⁴ W.C. Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging (De voorgeschiedenis van de firma R. Mees & Zoonen)', *Rotterdams Jaarboekje* (Rotterdam 1954) 106.

⁵ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 109.

instituut dat ging over scheepsgelateerde zaken en rechtspraak daaromtrent. Beide waren ook actief betrokken in de slavenhandel.⁶ In verband met hun familie zullen zij kort voorkomen; Michiel Senior en Michiel en Hendrik begaven zich namelijk in een andere tak van de economie. Pieter Baelde begon zijn loopbaan weliswaar als makelaar en factor, maar wordt in aktes voortdurend aangeduid als koopman. Hij ging verder in de zaken waarin zijn vader ook al actief was, als makelaar. Daarnaast richtte hij zich op de Zeeuwse slavenhandel en onderhield met slavenhandelaren daar goede contacten.⁷

Het makelaarswezen was de eerdergenoemde broers Baelde niet vreemd, aangezien hun grootvader daar al in actief was. Ook hun neef Gregorius Mees (1697-1763), oom Franco Cordelois (1666-1735) en diens achterneef Jan de Vrijer (1688-1764) waren makelaar en hadden zelfs een firma. Van 1710 tot 1720 heette deze firma "Cordelois en de Vrijer" en vanaf 1720 werd ook Gregorius Mees in de zaak betrokken. Van toen af aan heette de firma "Cordelois, De Vrijer en Mees". Cordelois had door zijn drukke werkzaamheden op den duur behoefte aan hulp. Zijn eigen zoon Johan had geen interesse voor het bedrijfsleven. Daarom had Cordelois twee neven als kantoorknecht op zijn kantoor aangenomen. De Vrijer was sinds 1705 op het kantoor werkzaam als kassier en boekhouder. Vanaf 1720 kwam ook Mees op het kantoor werken.⁸ Hun connectie met Michiel Baelde (1663-1739) en zijn zonen Michiel en Hendrik komt naar voren in de advertenties die zij gezamenlijk in de krant plaatsten, waaruit blijkt dat zij samenwerkten als makelaars te Rotterdam. Er stonden advertenties in onder andere de Amsterdamse Courant, de Oprechte Haerlemsche Courant, de Leydse Courant en de 's Gravenhaegse Courant.⁹ Ze verkochten allerlei goederen, van Spaanse wol tot bruine suiker en koffie. Vader Baelde komt al aan het einde van de zeventiende eeuw (1686) naar voren in een advertentie van de *Oprechte Haerlemsche Courant*.¹⁰ Dat de zaken van vader op zoon overgingen blijkt uit het feit dat in de advertenties na de dood van vader Baelde in 1739, zoon Michiel de zaken waarneemt. Na verloop van tijd komt ook Michiels broer Hendrik voor in de advertenties.¹¹

⁶ Ruud Paesie, *Lorredrayen op Africa. De illegale goederen- en slavenhandel op West-Afrika tijdens het achttiende-eeuwse handelsmonopolie van de West-Indische Compagnie, 1700-1734* (Middelburg, 2008) 122, 134

⁷ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 145-146.

⁸ *Idem*, 124, 141-142.

⁹ OHC, 28 november 1716, p. 2; 's Gravenhaegse Courant, 4 januari 1723, p. 2; AC, 21 oktober 1727, p. 2; Leydse Courant, 5 november 1745, p. 2.

¹⁰ OHC, 13 april 1686, p. 2.

¹¹ AC, 13 september 1740, p. 2; LC, 2 juni 1741; p. 2.

Omdat het in dit onderzoek gaat om meerdere families zal een aantal genealogische (stamboom-technische) gegevens besproken worden die van uiterst belang zijn. Dit om aan te geven dat de familierelaties in bedrijven verder gingen dan alleen samenwerken met elkaar.

Familie Baelde was echter niet alleen actief in de makelaardij; ze steunde door middel van investeringen ook hun familie, onder wie Herman van Coopstad (1708-1772) en Isaac Jacobus Rochussen (1720-1797) – die gezamenlijk de slavenfirma Coopstad & Rochussen hadden –, en Ferrand Whaley Hudig (1734-1797) met bijdragen in plantageleningen. Dit is niet verwonderlijk als de familiestamboom beter bekeken wordt; Michiel Baelde trouwde in 1746 met Maria Geertruij van Coopstad (1710-1776), de zus van Herman van Coopstad, die slavenhandelaar was in Rotterdam.¹² Voor zowel Michiel als Maria Geertruij was dit een tweede huwelijk. Michiel was eerst getrouwd geweest met Johanna Elisabeth Bos (1699-1744), bij wie er twee kinderen geboren werden die echter de volwassenheid niet bereikten. Maria had uit haar eerder huwelijk met Jan Hudig (1702-1745) drie kinderen, namelijk Esther (1729-1822), Ferrand Whaley (1734-1797), en Hendrik (1742-1822).¹³ Dochter Esther trouwde in 1749 met Isaac Jacobus Rochussen. In het kort was Michiel Baelde via verschillende lijnen zowel familie van Van Coopstad als Rochussen en Hudig geworden. De naam Baelde komt veelvuldig voor in lijsten van obligatiehouders voor negotiaties. Dit was een van de weinige mogelijkheden voor vermogende lieden om hun geld te beleggen in de achttiende eeuw.¹⁴

De firma Coopstad & Rochussen (hierna C&R) was actief in de slavenhandel, rechtstreekse handel op Suriname en plantageleningen. De firma had voor een slavenreis inleg van geldschieters nodig, omdat ze zelf niet al het kapitaal voor een slavenreis kon opbrengen. Verschillende aandeelhouders legden geld in en verwierven het recht op een deel van de menselijke lading. Na afloop van de reis via Afrika en Zuid-Amerika kwam het schip terug en uit de winsten kregen de aandeelhouders hun geld terug. Deze vorm van rederij wordt partenrederij genoemd; aandeelhouders kochten een 'scheepspart', dat kon

¹² Ineke de Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen. Twee Rotterdamse slavenhandelaren in de achttiende eeuw, *Rotterdams Jaarboekje* (Rotterdam 2005) 171.

¹³ Stadsarchief Rotterdam, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

¹⁴ Eline Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet". De negotiatiefondsen van Ferrand Whaley Hudig 1759-1797* MA Thesis (Leiden 2015) 8.

1/8, 1/16 of 1/32 deel zijn. De financiële lasten werden op deze manier gespreid over meerdere personen wat tot gevolg had dat de deelnemers als eigenaars van parten slechts beperkt aansprakelijk waren, vanwege de spreiding van het risico.¹⁵ De leiding van de partenrederij was opgedragen aan de directie, die ook de boekhouding verzorgde. C&R had een aantal schepen in de vaart en ieder schip had een eigen boekhouding. In feite was ieder schip een op zichzelf staande rederij. Daarmee werd voorkomen dat verliezen van het ene schip ten nadele van andere schepen zouden uitvallen. De financiële risico's waren zo tot een minimum beperkt.¹⁶ Hoewel de Baeldes in de scheepsparten niet investeerden, is het toch van belang deze zaken te behandelen, om de handelsactiviteiten van C&R in kaart te brengen.

De handel waarin de Baeldes wel investeerden waren de hypothecaire beleggingen, ook wel negotiaties, van Ferrand Whaley Hudig. Hij was Michiels stiefzoon en had in 1756 op 22-jarige leeftijd zijn eigen bedrijf in negotiaties opgericht.¹⁷ Vanaf 1759 hield hij zich bezig met hypotheeken voor plantages in het Caribisch gebied. Uit archiefstukken komt naar voren dat Michiel en Hendrik Baelde meerdere malen de gebruikelijke som van 1000 gulden inlegden in door Hudig uitgeschreven negotiaties.¹⁸ Deze werd daarmee behoorlijk gesponsord door zijn stiefvader Michiel Baelde. Baelde obligeerde voor 20.000 gulden bij diens eerste negotiatie en bleef tot zijn dood in 1770 een groot belang hebben bij de obligaties die Hudig uitgaf.¹⁹

De vraag die dit oproept is wat het verband is tussen de familieverhoudingen en de zakelijke activiteiten van familie Baelde. Waren de familieverhoudingen voor de familie Baelde de reden om te investeren in slavernij-gerelateerde zaken, of waren negotiaties één van de weinige mogelijkheden voor kapitaalkrachtigen om hun vermogen te beleggen? De stelling dat de familieverhoudingen van Baelde en Hudig bijkomstigheid zijn, zal niet waar blijken te zijn. In het bredere verband van de centrale vraag van dit onderzoek, zal ook op die vragen een antwoord gegeven worden. De centrale vraag van dit onderzoek luidt dan ook:

¹⁵ Ineke de Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 172.

¹⁶ Willem Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel (1621-1803)* (Utrecht 1994) 52-54.

¹⁷ Eline Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 17.

¹⁸ SR, Archief 68, inv. nr. 769.

¹⁹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 18

Waarom waren commercie en familieverhoudingen zo verknoopt met elkaar in de makelaarsfamilie Baelde, met name toegespitst op slavernij-gerelateerde handelsactiviteiten, in de periode 1716-1776?

Deze hoofdvraag heeft als doel er achter te komen waarom commercie en familieverhoudingen bij de familie Baelde zo verknoopt waren en in welke mate de familieverhoudingen van de familie Baelde met Coopstad, Rochussen en Hudig bepalend en van belang geweest zijn voor hun keuze om te investeren in de zaken van C&R en de firma van Hudig. De volgende deelvragen zullen een instrument zijn om deze hoofdvraag te kunnen beantwoorden:

De deelvraag van **Hoofdstuk 1** luidt: Hoe verhiel de familie Baelde zich tot andere Rotterdamse handelaren in een achttiende-eeuws handelsnetwerk?

Deze deelvraag houdt zich bezig met de vraag op welke manier familie Baelde verbonden was met andere handelaren zowel binnen als buiten familieverband; de vraag gaat in op het netwerk van handelaren waarin familie Baelde zich bewoog. Er zal een poging gedaan worden om dit netwerk te schetsen. Daarnaast zal de ontstaansgeschiedenis van het makelaarsgeslacht Baelde aan de orde komen. Andere handelaren die van belang zijn in dit hoofdstuk zijn onder andere Franco Cordelois, Gregorius Mees en Jan de Vrijer. In dit stuk zal ook gekeken worden naar de manier waarop familieleden bij handelspraktijken betrokken werden. Het zal onder andere gaan over het makelaarswezen waarin de Baeldes actief waren; daarnaast komt ook de verdienste van makelaars in het algemeen, maar van de Baeldes in het bijzonder, naar voren.

De tweede deelvraag, waar **Hoofdstuk 2** over gaat, luidt: In hoeverre was het familienetwerk van Michiel en Hendrik Baelde vanaf 1750 bepalend voor de handel waarin zij zich in de periode 1750-1770 begaven en hoe groot was hun bijdrage daaraan?

Door het huwelijk van Michiel Baelde in 1746 kwam hij in contact met de families Van Coopstad, Rochussen en Hudig. Daarbij maakte hij ook kennis met de Trans-Atlantische slavenhandel waarin Van Coopstad en Rochussen zich begaven. Zij richtten hun onderneming Coopstad & Rochussen op in de tijd van de 'vrije slavenhandel'. Deze niet-geoctrooieerde slavenhandel heeft een lange voorgeschiedenis, met als voorloper de West-Indische Compagnie (WIC). Deze compagnie zal kort genoemd worden, maar de nadruk ligt

op de particuliere slavenhandel die vanaf 1730 ruimte kreeg, na het vervallen van het monopolie van de WIC. Als onderdeel van deze particuliere slavenhandel zal de partenrederij aan bod komen. Dit systeem werkte met aandelen in slavenschepen, waarbij risico's tot het minimum beperkt werden. Er waren talloze handelaren die hierin geld investeerden. Een ander aspect van de firma C&R waren negotiaties, een vorm van hypotheekverlening voor plantage-eigenaren in Suriname. In dit hoofdstuk zal de bijdrage van de Baeldes hieraan beschreven en geanalyseerd worden. Bij deze deelvraag zal gekeken worden naar de vraag in hoeverre de familierelaties van de Baeldes met Coopstad en Rochussen bepaald hebben dat zij in deze slavernij-gerelateerde handel hun vermogen investeerden.

Een deelvraag die daarop voortbouwt en waar het in **Hoofdstuk 3** om gaat, is: Hoe ging het negotatiesysteem in zijn werk, en wat was het belang van de financiële bijdrage die de familie Baelde hierin deed, met name wat betreft de zaken van Ferrand Whaley Hudig (1734-1797)?

Deze deelvraag gaat in op de plantage-economie in Suriname, die ontstond door het verlangen van Nederlandse kooplieden om lucratieve tropische producten te gaan verhandelen en geld te verdienen met de bevoorrading van plantage-ondernemingen. De zaken van Ferrand Whaley Hudig spelen hierbij een belangrijke rol. Hij was de stiefzoon van Michiel Baelde en onderhield contacten met een heel aantal plantage-eigenaren in Suriname als hypotheekhouder en als leverancier en verkoper van hun producten. Baelde en zijn broer Hendrik belegden veel geld in plantageleningen waarin Hudig degene was die geld nodig had voor zijn plantagehypotheek. Hier zal vooral de Rotterdamse kant van de plantagepraktijken in West-Indië aan bod komen, dus de financiële zijde van plantages. Het is belangrijk hierbij wat de motieven waren van Michiel en Hendrik Baelde om hier geld in te investeren en in welke mate hun verwantschap met Hudig van doorslaggevend belang was. Ook komt hierbij de belangenverstrengeling van slavenhandelaren en plantagehouders aan bod. Deze vragen zullen in het derde hoofdstuk aan bod komen.

In **Hoofdstuk 4** zal geconcludeerd worden waarom handelsfamilie Baelde – met name de broers Michiel Baelde en Hendrik Baelde – naast hun andere activiteiten, investeerde in slavernij-gerelateerde bedrijvigheid, met name die van C&R en de firma van Ferrand Whaley Hudig. Ook zal geconcludeerd worden welk belang uiteindelijk gehecht moet worden aan de familieverhoudingen in combinatie met de zakelijke relaties die er bestonden tussen deze

families. Daarnaast wordt hierin meegenomen hoe groot de bijdrage van familie Baelde aan de slavernij-gerelateerde handel van hun familie was. Er zal een antwoord gegeven worden op de vraag waarom commercie en familieverhoudingen zo met elkaar verknoopt waren in de handelsfamilie Baelde.

Relevantie

De relevantie van dit onderwerp ligt in het gegeven dat duidelijk kan worden hoeveel groter de betrokkenheid van de Nederlandse, in dit geval Rotterdamse, samenleving was bij de slavernij dan alleen die van kooplieden en plantagehouders die rechtstreeks daarmee bezig waren. Zoals te zien aan het feit dat handelsfamilie Baelde, die niet zelf daadwerkelijk handel dreef in slaven, maar meer een schakel vormde tussen kooplieden, in de hoedanigheid als makelaars in Rotterdam en als investeerders bij de (slaven-)bedrijven van aangetrouwde familie. Het gaat dan meer om de indirecte betrokkenheid hierbij.

Michiel en Hendrik Baelde voeren niet zelf uit naar West-Indië om producten te verhandelen; ze kochten goederen op en verkochten ze door in hun tijd als makelaar, in de eerste decennia van de achttiende eeuw. Het betrof vooral producten uit Europa, onder andere: Spaanse wol, Franse gerst, Genuase olie, Maltese komijn, en zeep uit Alicante.²⁰ Later, in de jaren '20 van de achttiende eeuw verkochten ze ook producten uit West-Indië, die in Rotterdam aangeleverd werden, onder andere suiker uit Brazilië en koffiebonen uit Suriname.²¹ Ze verdienden hun geld in het makelaarswezen, waarin veel bedrijvigheid in was en waarin veelvuldig werd samengewerkt met collega-makelaars. Er ontstond een netwerk van makelaars die geregeld met elkaar samenwerkten op veilingen die zij organiseerden, dat nog niet eerder in het vizier is geweest in de literatuur. Het in kaart brengen van dit netwerk zal bijdragen aan een beter beeld van de toenmalige samenwerking tussen deze makelaars.

Relevant is ook de combinatie van de verdiensten van de familie Baelde en hun collega's met de inkomsten uit erfenissen. Dat was namelijk een andere bron van vermogen voor veel lieden in de kringen van familie Baelde. Dit komt naar voren uit notariële aktes.²² Volgens historicus Joop de Jong was familiekapitaal geen loos begrip; veel individuele rijkdom, ook van de Baeldes, kwam voort uit erfenissen en giften van verwanten.²³

In grofweg de jaren 1720-1740 had de familie Baelde zich nog niet geassocieerd met slavernij-gerelateerde zaken, maar waren wel bezig om een vermogen op te bouwen. Via de leningen aan hun familie leverden zij later echter wel indirect een bijdrage aan de slavenhandel en aan plantages, maar ze hadden zelf geen plantages of schepen waarmee ze

²⁰ OHC, 6 september 1708, p. 2; AC, 12 juni 1721

²¹ OHC, 1 maart 1729, *Hollandse Historische Courant*, 19 februari 1737.

²² SR, Oud Notarieel Archief, 1180/479, 1972/931-935, 2037/696-697.

²³ Joop de Jong, *Een deftig bestaan*, 85.

naar West-Indië voeren. Ze waren dus in een tussenpositie die wel degelijk van belang was, maar niet erg in het vizier van historici is geweest, met uitzondering van de Groot, die Michiel aanduidt als ‘vermogend koopman’, en het familieverband met Van Coopstad en Rochussen naar voren brengt.²⁴ Door hun schakelpositie valt handelsfamilie Baelde buiten het gangbare beeld dat er is over de Rotterdamse slavenhandel. Coopstad en Rochussen zijn in dit beeld beter bekend. Het belang van de familie Baelde wil ik in dit onderzoek gaan benadrukken en dan vooral hun motivatie voor het feit dat zij investeerde in een bedrijvigheid waar zij in eerste instantie geen affiniteit mee had.

De keuze voor de periode 1716-1776 heeft te maken met het feit dat Michiel Baelde in 1716 bij zijn vader als makelaar kwam werken. Vanaf dat moment opereerden zij samen als handelsfamilie. Het netwerk rondom hen breidde zich in de decennia daarna steeds verder uit tot aan de jaren zeventig van de achttiende eeuw. Vanaf het midden van de achttiende eeuw werden de zaken van Ferrand Whaley Hudig, Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen ondernomen. Het bedrijf C&R bestond van 1747 tot 1779.²⁵ Dit viel in de tijd van de ‘vrije’ slavenhandel, waarbij particuliere handelaren en kooplieden zelfstandig activiteiten in de slavenhandel konden ontplooiën, ná het aflopen van het octrooi van de WIC in 1730.²⁶ Het jaar 1776 als eindpunt heeft te maken met het feit dat in dat jaar de laatste negotiatie van Hudig werd uitgeschreven en ook de laatste bijdrage van de familie Baelde daarin werd gedaan via een belegging.

De doorgaande verbondenheid van commercie en familieverbanden staat centraal in deze periode. In de jaren '30 van de achttiende eeuw was familie Baelde al een handelsfamilie; Michiels vader en grootvader waren ook makelaar.²⁷ Van de jaren '20 tot en met '70 van de achttiende eeuw kwamen Michiel en Hendrik regelmatig voor in advertenties in eerdergenoemde kranten, bij veilingen van goederen.²⁸ Dit was de handel waarin deze familie hun geld verdiende om later te kunnen investeren in plantageleningen die door familieleden werden uitgeschreven.

²⁴ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 171-175

²⁵ *Idem*, 171, 179.

²⁶ Jelmer Vos, ‘The slave trade from the windward coast: the case of the Dutch, 1740-1805’, *African Economic History* (2010) 35.

²⁷ Mees, ‘Wat aan het jaar 1720 voorafging’, 109.

²⁸ *HHC*, 19 februari 1737, p. 2; *LC*, 2 juni 1741, p. 2.

Historiografie

In deze historiografie is een aantal aspecten van belang; de structuur van de niet-geoctrooieerde slavenhandel (vanaf 1730); de werkwijze en zakelijke kant van de plantageleningen die werden uitgeschreven voor plantages in Suriname; de positie van Rotterdam als handelsstad in de achttiende eeuw, en de positie van kooplieden in de achttiende-eeuwse Republiek, met name in Rotterdam en voornamelijk die van de Familie Baelde. Al deze onderwerpen zullen in deze historiografie behandeld worden.

De niet-geoctrooieerde slavenhandel, 1730-1780

Slavenhandel is een fenomeen dat voor deze scriptie gedeeltelijk van belang is. Het is de vraag wat het belang daarvan was voor de makelaarsfamilie Baelde die hier indirect een bijdrage aan leverde. De tijd dat deze familie actief was in het makelaarswezen in Rotterdam was ook de periode dat de vrije, niet-geoctrooieerde slavenhandel opkwam. Verschillende auteurs, onder wie Gert Oostindie, Jessica Vance Roitman en Johannes Menne Postma, benadrukken het jaar 1730 als het begin van deze vrijhandelsperiode.²⁹ In de periode hieraan voorafgaande werd de basis gelegd voor de slavenhandel zoals deze ook in de achttiende eeuw bedreven werd. De West-Indische Compagnie werd opgericht in 1621 en raakte niet meteen bij haar oprichting verzeild in slavenhandel.³⁰ De Compagnie deed wel aan kaapvaart; het kapen van vijandelijke schepen voor eigen profijt. Via deze weg werden volgens Postma al zo'n 2000 slaven verkregen tussen 1623 en 1637.³¹ De Nederlanders veroverden in Zuid-Amerika grondgebied op de Portugezen en stichtten een kolonie in Brazilië. Daar lieten ze vooral suiker- en koffieplantages bewerken door de inheemse bevolking. Omdat echter op den duur een arbeidstekort ontstond, werd er uitgekeken naar andere arbeiders, voornamelijk slaven.³² De Nederlanders kregen na verloop van tijd interesse in de Westkust van Afrika, waar de Portugezen al slavenforten hadden gevestigd. De WIC begon deel te nemen aan de reguliere slavenhandel en verwierf vaste punten op de kust van West-Afrika. Dit vormde de basis voor de latere niet-geoctrooieerde slavenhandel

²⁹ Oostindie en Roitman, *Dutch Atlantic Connections*, 170-171; Johannes Menne Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade 1600-1815* (Cambridge University Press 1990) 201.

³⁰ Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave trade*, 12.

³¹ *Idem*, 13.

³² *Idem*, 14-15; Piet Cornelis Emmer, *De Nederlandse Slavenhandel, 1500-1850* (Amsterdam/Antwerpen 2000) 42.

in de vrijhandelsperiode. Nederlands-Brazilië was echter geen lang leven beschoren. In 1654 moest Recife als laatste plaats van de kolonie, in handen van de Nederlanders, opgegeven worden. Er was toen wel een vaste plaats waar slaven gekocht konden worden, aan de Westkust van Afrika, maar er was geen afzetgebied; de WIC had immers toen geen grondgebied en dus geen plantages meer. Na 1667 kwamen die wel weer in beeld, toen Suriname veroverd werd door de Nederlanders en in 1682 officieel in handen van de WIC kwam.³³ Tot de jaren '30 van de achttiende eeuw werd door de WIC het monopolie op slavenhandel gehandhaafd, echter met veel verliezen. Bram Hoonhout geeft hierbij aan dat de WIC in 1738 zelfs volledig afzag van de slavenhandel vanwege de grote verliezen die geleden werden.³⁴ De handel was nu geheel open voor particulieren, maar bleef wel langs mercantilistische lijnen georganiseerd; alleen Nederlandse slavenrederijen mochten slaven leveren aan Nederlandse kolonies.³⁵ Het vermelden van deze voorgeschiedenis geeft een beeld van hoe de Nederlandse slavenhandel zich ontwikkelde en de basis legde voor de plantage-economie. De plantages in Suriname van zowel de firma C&R als de plantages waar Ferrand Whaley Hudig negotiaties voor uitschreef, hadden de regelmatige aanvoer van slaven nodig.³⁶ Het geld voor de aanschaf van de plantages moest ook opgebracht worden. Hiervoor werd het systeem van plantageleningen in het leven geroepen. Dit brengt mij bij een tweede belangrijke aspect in de historiografie; plantageleningen.

De werkwijze van plantageleningen

Een interessant aspect van het systeem van plantages is het feit dat er een economisch verband bestaat tussen slavenhandelaren en plantagehouders. Een aantal slavenhalers was tegelijkertijd ook plantagebezitter. Postma haalt dit aan om de slavenhandel in een ruimer economisch perspectief te plaatsen.³⁷ Het geeft aan dat er een netwerk ontstaan was van handelaren die uiteenlopende belangen hadden bij een goed verloop van de slavenhandel.

Bij Ineke de Groot is te lezen dat de firma C&R zelf in de belangenverstrengeling zat

³³ Alex Van Stipriaan, *Surinaams Contrast. Roofbouw en overleven in een Caraïbische plantagekolonie 1750-1863* (Leiden 1993) 23.

³⁴ Bram Hoonhout, 'De noodzaak van smokkelhandel in Essequibo en Demerary, 1750-1800', *Tijdschrift voor zeegeschiedenis* (2013) 58.

³⁵ *Idem*, 58.

³⁶ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 198.

³⁷ Flinkenflögel, *Nederlandse Slavenhandel*, 11-12.

tussen slavenhaler en plantagebezitter. C&R belegde in de jaren 1765-1766 op tien plantages, waaronder Carelsburg en Vreede en de helft van L'Embaras en Venlo, alle in Suriname.³⁸ Daarnaast waren zij zelf eigenaar van een plantage met de naam Waterwijk.³⁹ Volgens de Groot hadden de aandeelhouders in slavenschepen ook recht op een deel van het zogenoemde *armasoen*, ofwel de menselijke lading.⁴⁰ Dit geeft aan dat het voor kooplieden, bankiers en hypotheekhouders aantrekkelijk en economisch interessant was om in een slavenreis te investeren. Het recht op een deel van de menselijke lading geeft aan dat de belangenverstrengeling heel ver ging tussen slavenvaart en plantagebezit.⁴¹ Hierdoor hadden plantagehouders gegarandeerd een aantal werkrachten voor de plantages die ze op hypotheekbasis kochten. Het is dan niet verwonderlijk dat plantagehouders ook aandelen kochten in slavenschepen. Verder zochten plantagehouders geldschieters om een plantage te kunnen kopen of om hun plantage uit te breiden. Een *negotiatie* kon belegd worden voor een dergelijke plantagehouder die kapitaal nodig had voor het stuk grond dat hij ging kopen, door een koopman-bankier. Van Stipriaan legt de negotiatie uit, als zijnde een beleggingsfonds.⁴² De plantagehouder zocht dan contact met een koopman-bankier en deze sloot vervolgens een hypothecaire lening, op onderpand van meestal 5/8^e deel van de waarde van de plantage. Om de lening te financieren gaf de koopman-bankier vervolgens obligaties uit, waarop beleggers konden investeren. De relatie tussen de planter en de directeur werd 'correspondentie' genoemd.⁴³ Het negotatiesysteem ontstond doordat een Amsterdamse koopman, Willem Gideon Deutz, deze optie gebruikte om kapitaalkrachtigen hun geld te laten investeren ter ondersteuning van de West-Indische plantages. In 1751 ging de eerste negotiatie in werking. Dit was mogelijk door de politieke rust die heerste in Suriname vanaf de jaren 1750. Dit noemt Eline Rademakers als een van de oorzaken voor het ontstaan van het negotatiesysteem. In Nederland was er veel kapitaal beschikbaar en in Suriname was er een zeer veelbelovend lucratief plantage-gewas aangeslagen: koffie.⁴⁴ Verder was er een aantal achterliggende oorzaken; veel planters hadden hun plantage in de jaren 1740-1750 vanaf de grond af opgebouwd en hadden geld moeten lenen bij

³⁸ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 198.

³⁹ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 58.

⁴⁰ *Idem*, 54.

⁴¹ *Idem*, 57.

⁴² Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 207.

⁴³ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 181-182.

⁴⁴ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 8.

particulieren. De bankiers die bij deze leningen bemiddelden, konden niet voorzien in de steeds toenemende vraag naar kapitaal. Rademakers noemt dan de negotiaties als een gat in de markt.⁴⁵ Ferrand Whaley Hudig was erg bedreven in dit systeem en er zijn in het Stadsarchief Rotterdam dan ook veel van zulke uitschrijvingen van negotiaties overgeleverd.⁴⁶ De bedoeling was dat de planter via de directeur van de negotiatie zijn geldschietter terug zou betalen uit de opbrengsten van de plantage, die als onderpand diende van de lening, die niet meer dan 5/8 mocht bedragen van de taxatiewaarde van de plantage.⁴⁷ De inleggers, ook wel 'geldgeeevers' genoemd, onder wie ook Michiel en Hendrik Baelde profiteerden er danig van, want er werd twee tot drie procent meer dan de gangbare drie procent rente over betaald. De praktijk bleek echter weerbarstiger.⁴⁸ De reden voor de vraag naar kapitaal moet gezocht worden in het feit dat er in de periode 1740-1750 meer dan 150 koffieplantages werden aangelegd in Suriname. Kooplieden in Nederland hadden wel interesse in uitbreiding van de plantage-economie in Suriname en zagen positieve economische vooruitzichten en winsten in het verschiets, aldus Van Stipriaan.⁴⁹ Eline Rademakers bouwt daarop voort, door aan te geven dat een negotiatie een van de weinige mogelijkheden was voor kapitaalkrachtigen in de Republiek waarin zij hun geld konden investeren.⁵⁰

De gebruikelijke looptijd van een dergelijke hypotheek was een periode van twintig jaar, waarvan tien jaar waar eerst alleen rente werd betaald, en tien jaar om de schuld plus de rente terug te betalen aan de geldschietters. Bij een door C&R uitgeschreven negotiatie in 1766 was de looptijd 12 jaar, maar dat was een hypotheek van 650.000 gulden op tien plantages.⁵¹ De meeste obligatiehouders van een dergelijke hypotheek legden een som van 1000 gulden in – wat gebruikelijk was – of als er meer kapitaal te besteden was, een grotere som.⁵² De directeur van de negotiatie vroeg de planter zwart op wit te beloven dat er jaarlijks een bedrag afgelost zou worden. Uit de opbrengsten van de plantage, het 'netto provenu van dien' werd verzekerd dat er ruimschoots zou worden terugbetaald.⁵³ Er werd

⁴⁵ *Idem*, 9.

⁴⁶ SR, Archief 68, inv. nr. 774 'Recepisse'.

⁴⁷ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 181.

⁴⁸ *Idem*, 181-182; SR, Archief 68, inv. nr. 744 'Recepisse'.

⁴⁹ Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 207.

⁵⁰ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 48.

⁵¹ SR, Archief 68, inv. nr. 744.

⁵² Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 47.

⁵³ SR, Archief 68, inv. nr. 769.

echter geen rekening gehouden met het feit dat de opbrengsten minder gunstig konden uitvallen en er dus minder of helemaal niet voldaan kon worden aan de terugbetaling van de lening, waardoor niet alleen de hypotheekhouder geen geld ontving, maar evenmin zijn obligatiehouders. Het kon gebeuren dat de directeur van een negotiatie de obligatiehouders uit eigen zak moest terugbetalen.⁵⁴ In de loop van de tijd werd er met deze negotiaties gespeculeerd; er werden negotiaties uitgeschreven voor plantagehouders op een bestaande plantage om de eerdere schuld van een lening af te betalen. Hoewel het beoogde doel van winst maken vooropstond, bleek dit toch niet in elk geval zo uit te pakken. Uiteindelijk vormden de leningen een te zware belasting en door allerlei factoren, waaronder misoogsten, en zo konden de plantagehouders hun schuldeisers niet meer terugbetalen. Zo werden in 1766 en 1768 twee negotiaties uitgeschreven door C&R met een totaalbedrag van 670.000 gulden, die moeilijk terug konden betaald worden.⁵⁵ Directeuren van negotiaties moesten dan uit privévermogen de geldschietters tegood doen.⁵⁶

Over de oorzaken van het faillissement van de firma C&R lopen de meningen onder ingewijden nogal uiteen, naast de eerdergenoemde aanname over de speculaties met plantageleningen. De Groot beschrijft in haar artikel dat de firma na het overlijden van Herman van Coopstad in 1772 nog voortgezet werd door Rochussen met de neef van Van Coopstad, Herman van Oostendorp, die een contract van Compagnieschap sloten.⁵⁷ De voorbereidingen voor de meeste slavenreizen waren immers volgens haar al getroffen. Het overlijden van compagnon Van Coopstad had dus niet tot gevolg dat het bedrijf failliet ging. In 1773 en 1775 werden er nog enkele slavenschepen uitgereed vanuit het kantoor van de firma. Vervolgens raakte Rochussen in opspraak en zijn obligatiehouders van de afgesloten plantageleningen wilden geld zien. Er waren dus financiële tekorten die niet meer gecompenseerd konden worden. In 1779 volgde het faillissement en een totale liquidatie van de firma's waar Rochussen bij betrokken was.⁵⁸

Een andere denkbare, maar weersproken theorie over het faillissement van de firma (en in breder verband het op een fiasco uitlopen van het negotiatie-systeem) is het

⁵⁴ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 181-182.

⁵⁵ *Idem*, 182.

⁵⁶ SR, Archief 68 inv. nr. 531 'Verslag wegens de plantage La Confiance in Suriname'; De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182.

⁵⁷ *Idem*, 182.

⁵⁸ *Idem*, 179.

denkbeeld dat door de Amsterdamse beurscrisis van 1773 de ondergang in werking is getreden. Het zal allicht een van de oorzaken geweest zijn, maar was niet van doorslaggevend belang. Er waren meer factoren die daaraan bijdroegen, De Groot noemt onder andere ook misoogsten, droogte, daling van koffie- en cacao prijzen, massale vlucht van slaven en een slavenopstand in 1773. De financiële crisis in Amsterdam bestond uit het failliet gaan van veel eigenaren van plantages en ook Nederlandse kooplieden. Volgens De Groot stortte zowel de slavenhandel als de negotiatiehandel ineen.⁵⁹ Ook Piet Emmer sluit zich daarbij aan; er werd weliswaar na 1750 zo'n 30 miljoen gulden geïnvesteerd in Suriname, geld dat gebruikt werd om slaven en plantages te kopen. Echter, de planters gingen failliet omdat zij de rente van het geleende geld niet meer konden betalen.⁶⁰ Hierdoor stortte het negotatiesysteem in, en de obligatiehouders van negotaties kregen hun geld niet meer terug. Na deze beurscrisis werd er toch opnieuw geld geïnvesteerd in Surinaamse plantages. Alex van Stipriaan weerspreekt daarom ook de these dat de Amsterdamse Beurscrisis van 1773 de definitieve knieval betekende voor de plantages in Suriname. Ook in de negentiende eeuw werd er kapitaal in de Surinaamse plantage-economie geïnvesteerd en werden er nog grote aantallen slaven geïmporteerd.⁶¹ Hoewel het in het bovenstaande stuk gaat over de afwikkelingen van de firma C&R is het van belang te noemen dat dit ter ondersteuning dient voor het onderzoek naar de rol van de Baeldes in deze slavenhandel.

Rotterdam, handelsstad

Een derde aspect dat in deze historiografie van belang is, heeft te maken met de positie van Rotterdam als stad van waaruit de meeste handelsactiviteiten van zowel C&R, Hudig als de familie Baelde werden ondernomen. Vanuit Rotterdam vertrokken er in de achttiende eeuw veel slavenschepen. Vooral vanaf het begin van de achttiende eeuw ging Rotterdam een belangrijke rol in de internationale slavenhandel, hoewel er in de zeventiende eeuw al een aanvang mee genomen was met de deelname in de West-Indische Compagnie en de vestiging van een 'Kamer op de Maze'.⁶² Al veel eerder was er sprake van overzeese handel vanuit Rotterdam; vanaf 1600 gingen Rotterdamse handelaren zich bezighouden met handel

⁵⁹ *Idem*, 182.

⁶⁰ Emmer, *De Nederlandse Slavenhandel*, 65.

⁶¹ Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 15-16.

⁶² Arie van der Schoor, *Stad in Aanwas, Geschiedenis van Rotterdam tot 1813* (Rotterdam 1999) 212.

op Afrika en Amerika. Na de val van Antwerpen in 1585 kwam er veel kennis en kapitaal richting Amsterdam en Rotterdam. De handelaren richtten zich vooral op suiker en hout; er was echter geen sprake van een omvangrijke handel, aangezien er maar enkele schepen per jaar uitvoeren.⁶³ Na de oprichting van de WIC in 1621 hechtte ook Rotterdam veel aan deelname in deze Compagnie. Het handelsnetwerk kon uitgebreid worden en de stad zou profiteren van de winsten die gemaakt zouden worden. Het stadsbestuur had het echter zwaar om het benodigde geld bijeen te brengen, maar kreeg toch uiteindelijk voldoende bij elkaar voor een Kamer 'op de Maze', waarin ook Delft en Dordrecht waren vertegenwoordigd.⁶⁴

In de achttiende eeuw had Rotterdam zich ontwikkeld tot een bruisende handelsstad met een groot handelsnetwerk van kooplieden en slavenhandelaren. Vanwege haar gunstige ligging was de stad niet alleen belangrijk voor de handel in het binnenland, maar ook voor de overzeese handel. De grootte van de Rotterdamse handel kan volgens Van der Schoor afgemeten worden aan het aantal schepen dat de haven in- en uitvoer; in het eerste kwart van de achttiende eeuw waren er 240 schepen en in het laatste kwart nog maar 171. In het midden van de achttiende eeuw voeren er 321 in en uit. Dit waren economische hoogtijdagen voor de internationale handel van deze handelsstad, waaronder de particuliere slavenvaart. Door de vierde Engelse zeeoorlog – van 1780 tot 1784 – nam het aantal snel af en verwierf Amsterdam een betere positie in vergelijking met Rotterdam.⁶⁵ Deze twee steden concurreerden sterk en vanaf de zeventiende eeuw was er tussen beiden een gedurige 'handelsstrijd' gaande. In deze periode voerden ze een economisch beleid om de ander in de weg te staan wat betreft handelsverdragen en huisvesting van belangrijke bedrijven.⁶⁶ Ook Zeeuwse kooplieden hadden te kampen met de machtige positie van Amsterdam en richtten daarom de Middelburgsche Commercie Compagnie (MCC) op om de eigen belangen te beschermen.⁶⁷ In Rotterdam was de eerdergenoemde firma C&R actief. Deze particuliere slavenvaart was in handen van rijke kooplieden en welvarende families, onder wie de families Van Coopstad en Rochussen.⁶⁸

⁶³ *Idem*, 210-211.

⁶⁴ *Idem*, 212.

⁶⁵ *Idem*, 319-320.

⁶⁶ *Idem*, 297-299.

⁶⁷ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 49.

⁶⁸ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 171.

Positie van handelsfamilies en kooplieden in de achttiende-eeuwse Republiek

Een laatste, maar daarom niet minder belangrijk thema in de historiografie, is het ontstaan en voortbestaan van handelsnetwerken, waar handelsfamilies in de achttiende-eeuwse samenleving een groot onderdeel van uitmaakten in de Republiek. Eric Palmen geeft aan dat een groot deel van de bedrijven in Rotterdam in de achttiende eeuw gerund werd door families. Ondernemingen werden opgezet met zonen, broers deden zaken met elkaar en zelfs de aangetrouwde familie werd in de onderneming betrokken.⁶⁹ De betrokkenheid van de familie Baelde bij de slavenfirma C&R is hier een voorbeeld van. Enkele handelsfamilies die voor dit onderzoek een relevante bijdrage vormen zijn de families Rochussen, Van Coopstad, Baelde en Hudig. Het waren geen op zichzelf staande handelsfamilies; ze hadden ook contacten met andere handelsfamilies. Ze hielpen elkaar waar nodig; ze konden terugvallen op het familienetwerk. Ineke de Groot deed onderzoek naar de activiteiten met betrekking tot de slavenhandel van Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen. Deze mannen waren oom en neef van elkaar. Ferrand Whaley Hudig was de zwager van Rochussen. Michiel Baelde (1694-1770) was dan weer de schoonvader van Rochussen en de stiefvader van Hudig. Joop de Jong geeft in zijn boek aan dat de betekenis van de familie op economisch en politiek gebied van groot belang was. Familiebedrijven laten zien dat zij hecht met elkaar verbonden waren. Daarnaast gaf een schoonzoon of zwager meer loyaliteit dan een werknemer van buiten de familie.⁷⁰

Baelde was een vermogende koopman in Rotterdam, volgens De Groot, en hij bezat een buitenverblijf 'Het Zomerhof' aan de Schiekade in Rotterdam.⁷¹ Hij was niet de eerste in zijn familie die makelaar was. Er zou gesteld kunnen worden dat hij uit een makelaarsgeslacht ontsproot. Zijn grootvader Michiel Baelde vestigde zich in 1654 in Rotterdam. W.C. Mees stelt dat hij de stamvader was van een geslacht dat in het economische leven van Rotterdam een belangrijke rol gespeeld heeft.⁷² Michiel Baelde werd in 1632 geboren in Leiden en begon zijn loopbaan als koopman en kruidenier. Hij dreef handel in amandelen, suiker en zout in de periode 1659-1667. Mees vindt het echter merkwaardig dat hij er de voorkeur aan gaf om als makelaar kooplieden te dienen. In 1662

⁶⁹ Palmen, *De Koopmannen van Rotterdam*, 31.

⁷⁰ Joop de Jong, *Een deftig bestaan*, 85-86.

⁷¹ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 178.

⁷² Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 106.

protesteerde hij nog tegen het euvel dat makelaars als factor optreden om kruidenierswaren te veilen en te verkopen. Later zou hij zich daar zelf schuldig aan maken. In 1676 wordt hij aangesteld als pondgaerder (makelaar in granen) en makelaar in Rotterdam.⁷³ Het was een beroep waarvoor deze mannen goedkeuring van de stad kregen, zo blijkt ook uit een advertentie in de krant, waarbij vermeld wordt dat Michiel Baelde en Harmanus Hartman, “expresselijck geauthoriseert van de Heeren Schepenen der Stad Rotterdam” waren.⁷⁴ Als er gebrek was aan personeel of er was hulp nodig door drukke werkzaamheden, dan werden zonen, broers of neven bij de onderneming betrokken, aldus Mees.⁷⁵ Ook in tijden van financiële problemen werd er uitgekeken naar familieleden, maar in het geval van Ferrand Whaley Hudig ook met startkapitaal. Zijn stiefvader Michiel Baelde zorgde volgens Eline Rademakers voor zijn startkapitaal vanwege de warme band die de twee hadden.⁷⁶ Hier is de verbondenheid tussen makelaars en andere handelaren te zien door familieverhoudingen. Dit komt ook naar voren bij de slavenfirma C&R, waarbij familieleden een belangrijke rol speelden. Baeldes oom Pieter (1659-1735) was volgens Ruud Paesie voor veel Zeeuwse kooplieden de belangrijkste handelspartner in Rotterdam. Hij onderhield volgens Paesie ook handelscontacten met kooplieden die minder in het oog sprongen, onder wie Pieter Simon Trouillart, die actief was in de illegale goederen- en slavenhandel.⁷⁷

⁷³ *Idem*, 107-109.

⁷⁴ *OHC*, 9 februari 1708, p. 2.

⁷⁵ Mees, ‘Wat aan het jaar 1720 voorafging’, 141.

⁷⁶ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 51.

⁷⁷ Paesie, *Lorredrayen op Africa*, 134.

Concepten

De volgende theoretische benadering zal voor dit onderzoek van belang zijn en behoeft daarom nadere uitleg: Handelsnetwerken, en dan vooral op basis van netwerktheorie en sociale netwerkanalyse, aan de hand van het werk van C. David Gartrell, 'Network Approaches to Social Evaluation' en dat van Carlos Andre Reis Pinheiro, *Social Network Analysis in Telecommunications*.⁷⁸

Familie Baelde was ingebed in een netwerk van verschillende handelsfamilies. Zoals in de inleiding aangegeven zijn de relaties met Hudig, Coopstad en Rochussen treffend, met name wat betreft het aspect van investeringen in slavenschepen en negotiaties. Het gaat dan vooral over Michiel Baelde, die door zijn tweede huwelijk familie werd van Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen. Er kan dus gesproken worden over een handelsnetwerk dat deze kooplieden aan elkaar verbond en mogelijkheden schiep voor nadere samenwerking en investeringen. Het ligt voor de hand om het concept netwerk dan ook een leidende rol te laten innemen in dit onderzoek dat gestoeld is op handelaren en handelsfamilies uit een groot netwerk in de achttiende eeuw.

Uit de literatuur komt het volgende naar voren over netwerken: het analyseren van sociale netwerken vereist het kijken naar individuen, niet als groep, maar als een gemeenschap. Volgens deze these bestaat een groep uit individuen met dezelfde karaktereigenschappen, waar een gemeenschap bij elkaar gehouden wordt door eenduidig gedrag.⁷⁹ Carlos Andres Reis Pinheiro geeft hiermee aan dat, als er een sociaal netwerk wordt onderzocht, individuen geanalyseerd worden op hun kracht, de frequentie en het belang van hun verhouding met anderen. Netwerkanalyse wordt bijeengehouden door overeenkomsten van zelfde gedrag als het gaat om verhoudingen, hoewel er op individueel gebied andere waarden worden aangehouden.⁸⁰ Deze theorie wil ik graag toepassen op de individuele levens van voornamelijk Michiel en Hendrik Baelde en in mindere mate Ferrand Whaley Hudig en andere personen die in dit onderzoek voorkomen.

Bij David Gartrell is te lezen dat netwerkanalyse verwijst naar benaderingen van de sociale wetenschappen die verklaringen geven voor sociaal gedrag en patronen door

⁷⁸ C. David Gartrell, 'Network Approaches to Social Evaluation', *Annual Review of Sociology*, Vol. 13 (1987); Carlos Andre Reis Pinheiro, *Social Network Analysis in Telecommunications* (New Jersey 2011).

⁷⁹ Pinheiro, *Social Network Analysis in Telecommunications*, 10-13.

⁸⁰ *Idem*, 11.

verhoudingen te onderzoeken onder concrete sociale entiteiten, personen, groepen of organisaties. De aandacht wordt dan vooral gevestigd op “interpersonal and intergroup relations”.⁸¹ Deze theoretische benadering, bestaande uit de genoemde interpersoonlijke relaties en de verhoudingen binnen groepsverband, zal dan ook worden toegepast op het handelsnetwerk van de familie Baelde en hun aanverwanten. Het eerdergenoemde belang van familiebetrekkingen in bedrijven in de achttiende eeuw zal hierin meegenomen worden.

Begrippen en afkortingen

Naast het theoretisch kader zal er een aantal begrippen zijn, die enige verduidelijking nodig hebben. Het gaat dan vooral over de toepassing van deze begrippen.

Als het gaat over de West-Indische Compagnie (**WIC**) dan wordt daarmee bedoeld de Nederlandse koloniale heersers in bijvoorbeeld Zuid-Amerika en op de kusten van West-Afrika. Als het gaat om particuliere handelaren, vrijhandelaren of andere kooplieden, zal dat specifiek vermeld worden. Daarnaast wordt de ‘WIC’ afgewisseld met ‘de Nederlanders’ om zo een variatie aan te brengen in benamingen. Als er dus gesproken wordt over de ‘Nederlanders’ in de koloniën, worden daar handelaren binnen de WIC mee bedoeld. Ook wanneer het gaat over de regering van Nederland toentertijd, zal dat specifiek vermeld worden.

Een ander begrip dat zal voorkomen in het onderzoek is **vermogende lieden**. Familie Baelde en hun aanverwanten behoorden tot de gegoede burgerij, die in het maatschappelijke leven belangrijke posities innam. Ze kwamen uit dezelfde sociale kring van rijke kooplieden, makelaars en plantage-eigenaren. Als het over deze verschillende beroepen gaat wordt het begrip vermogende lieden gebruikt, om aan te geven dat zij allen bij dezelfde maatschappelijke en sociale laag behoorden.

Negotiatie of plantagehypotheek; dit begrip komt vooral naar voren in hoofdstuk 2 en 3, waarbij het gaat om de vorm van geldlening voor plantage-eigenaren, die middels dergelijke lening hun plantage opnieuw leven in konden blazen en hun eerder gemaakte schulden konden aflossen. Negotiaties werden uitgeschreven door een koopman-bankier, of een directeur van negotiaties. De inleg voor de hypotheek werd opengesteld voor geïnteresseerden die obligaties konden opkopen en zo meedeelden in de opbrengsten van

⁸¹ Gartrell, ‘Network Approaches to Social Evaluation’, 50.

de plantages, vanwege het feit dat zij vijf procent rente uitbetaald kregen. (Voor een verdere uitwerking, zie hoofdstuk 3)

Afkortingen

SR: Stadsarchief Rotterdam.

Inv. nr.: Inventarisnummer.

ONA: Oud Notarieel Archief.

OHC: Oprechte Haerlemsche Courant

RC: Rotterdamse Courant

AC: Amsterdamse Courant.

GH: 's Gravenhaegse Courant.

LC: Leydse Courant.

HHC: Hollandse Historische Courant.

DTB: Doop-, Trouw- en Begraafboeken.

C&R: de firma Coopstad en Rochussen.

Methodologie

De methode die ik zal gebruiken om een breder inzicht te krijgen in de financiële handelsactiviteiten van Michiel Baelde en zijn broer Hendrik en hun betrokkenheid in de plantageleningen, bestaat uit het analyseren van advertenties uit verschillende achttiende-eeuwse kranten via Delpher (een krantendatabase).

Uit primaire bronnen in het Rotterdamse Stadsarchief zal ik aantonen op welke wijze de bijdrage van familie Baelde aan het plantagesysteem van belang is geweest. Daarvoor is het nodig de lijsten te doorzoeken van aandeelhouders van C&R. Daarnaast zijn de negotiaties uitgeschreven door Ferrand Whaley Hudig hierbij van belang. Uiteindelijk hoop ik een duidelijk overzicht te geven van alle investeringen die familie Baelde heeft gedaan om daaruit te kunnen concluderen wat de waarde van hun betrokkenheid geweest is. Hiervoor kan ik terugvallen op eerdere scripties over het onderwerp van slavenhandel en plantages, waaronder *Rotterdam and the transatlantic slave trade* (2014) van Saskia den Hartigh, die al overzichten heeft gemaakt van obligatiehouders op plantages in Suriname.⁸² Verder heeft

⁸² Saskia den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade* MA Thesis (Rotterdam 2014) 77.

Eline Rademakers in haar onderzoek *“Men beloofde en volbracht niet”. De negotiatiefondsen van Ferrand Whaley Hudig 1759-1797* inzichtelijk gemaakt wat de bedragen waren in guldens die Michiel en Hendrik Baelde investeerden in de negotiaties voor de plantages, waarvan Hudig directeur was. Dit kan mij tot hulp zijn in het maken van een overzicht van deze bedragen.⁸³

Het ‘in hoeverre’ uit de hoofdvraag duidt op een analyse voor de mate waarin en een motief voor de deelname van Michiel en Hendrik Baelde in plantageleningen en hypotheek. Hoewel het niet geheel te achterhalen zal zijn wat de beweegredenen geweest zijn om hierin te investeren, zal er met behulp van ‘circumstantial evidence’ gepoogd worden een verklaring te geven. Ik zal de feiten voorop laten staan en waar het kan een eigen interpretatie geven. Aan de hand van de literatuur zal ik de uitkomsten proberen te staven en in een breder perspectief te plaatsen van de tijd waarin dit gebeurde.

Wat betreft de plantages die aan bod zullen komen; het onderzoek zal zich voornamelijk richten op de plantages van C&R en die van Hudig, gelegen in Suriname, waarbij de familie Baelde betrokken was. De plantages die voorkomen in de archiefstukken, zullen kort besproken worden, maar de nadruk ligt in dit onderzoek op de personen die zich bezighielden met de negotiaties en handel met betrekking tot plantages; kortom, meer de Rotterdamse kant van het negotatiesysteem.

⁸³ Eline Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”. De negotiatiefondsen van Ferrand Whaley Hudig 1759-1797* MA Thesis (Leiden 2015) 72-83.

Hoofdstuk 1 Het handelsnetwerk van de familie Baelde

1.1 Inleiding

Zoals in de inleiding aangegeven was er in de achttiende eeuw sprake van veel ondernemingen die opgezet werden door en met familieleden, ook in de bruisende handelsstad Rotterdam.⁸⁴ Kijkend naar de bedrijvigheid van de broers Michiel (1694-1770) en Hendrik Baelde (1703-1788) in het makelaarswezen, hadden hun voorvaderen in het verleden al de achtergrond daarvoor gegeven, en de initiatieven voor genomen. Het geslacht Baelde gaat, volgens de archieven van de familie Baelde & Bauldry, terug tot de vijftiende eeuw in Vlaanderen. Een zekere Jacques Baelde zou in 1366 uit Italië naar Vlaanderen zijn gekomen en zich hebben gevestigd in Ieper.⁸⁵ De grootvader van de broers, Michiel Baelde (1631-1695), vestigde zich ten tijde van zijn huwelijk in 1654 in Rotterdam. Daar oefende hij het beroep van makelaar uit en zijn verdere nageslacht ging hierin verder. Makelaars in Rotterdam waren genoodzaakt meerdere contacten te hebben met kooplieden voor de aanschaf van hun goederen. W.C. Mees beschrijft in een artikel hoe het beroep van makelaar in de praktijk uitpakte.⁸⁶ Daarin wordt opgemerkt dat makelaars goed geïnformeerd moesten zijn. Daarvoor moesten zij ook goede contacten hebben met collega-makelaars. Het is dan ook erg waarschijnlijk dat er een heel netwerk bestond van makelaars en kooplieden. In dit hoofdstuk zal dat netwerk worden belicht aan de hand van informatie uit de archieven, en aan de hand van netwerkanalyse.

De centrale vraag in dit hoofdstuk luidt *‘Hoe verhiel de familie Baelde zich tot andere Rotterdamse handelaren in een achttiende-eeuws handelsnetwerk?’* en probeert een antwoord te vinden op de vraag hoe het netwerk van de Baeldes zich ontwikkelde en welke andere belangrijke personen daarbij betrokken waren, in eerste instantie in het makelaarswezen en later bij de plantageleningen waarin zij deelnamen. Om dit na te gaan wordt de nadruk gelegd op de manier waarop die handelsfamilies gestalte kregen en hoe dit in het handelsnetwerk tot uiting kwam. Allereerst zal de achtergrond van de familie Baelde en hun makelaarszaken besproken worden. Daarna zal er een verband gelegd worden met

⁸⁴ De Jong, *Een deftig bestaan*, 85.

⁸⁵ SR, Archief 39 inv. nr. 1638 ‘Geslagregister van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk’.

⁸⁶ W.C. Mees, ‘Wat aan het jaar 1720 voorafging’ (De voorgeschiedenis van de firma R. Mees & Zoonen), *Rotterdams Jaarboekje* (Rotterdam 1954).

andere handelaren en handelsfamilies en het belang van deze contacten, op het gebied van handelsbetrekkingen en financiële aangelegenheden. Echter, voordat dit verband kan worden gelegd, zal er nu in detail ingezoomd worden op de handelsfamilie die hier centraal staat: Baelde. De connectie met andere makelaars en handelaren zal vandaaruit verhaald worden, en het netwerk dat er ontstond zal geschetst worden. Dit zal met behulp van Social Network Analysis geduid worden.

1.2 Achtergrond familie Baelde

Het begin wordt gemaakt met een van de hoofdpersonen van dit onderzoek, namelijk Michiel Baelde, die een vermogende koopman was in Rotterdam in de achttiende eeuw.⁸⁷ Hij was de zoon van makelaar Michiel Baelde (1663-1739) en Cornelia van Swieten (1669-1711) en werd geboren op 16 januari 1694 in Rotterdam. Hij was de oudste van negen kinderen, van wie er vier in hun jonge kinderjaren stierven. Na het laatste kind, dat niet lang zou leven, stierf ook moeder Cornelia in 1711 het kraambed.⁸⁸ Michiels vader bleef als weduwnaar achter met minderjarige kinderen, maar bleef niet bij de pakken neerzitten en pakte zijn werk als makelaar in de jaren daarna spoedig weer op. Hij komt pas weer voor als makelaar in het jaar 1713, met een afwezigheid van vijf jaar bij georganiseerde veilingen.⁸⁹ Op de achtergrond zal hij allicht zijn werkzaamheden als makelaar uitgevoerd hebben. Hij woonde op de 'Gelderse Kaaij', waar hij een huis met erf had.⁹⁰ Op deze plaats zouden later ook vaak goederen opgeslagen worden.⁹¹

Michiel Baelde Junior⁹² trouwde op 24-jarige leeftijd in 1718 met Johanna Elisabeth Bos (1699-1744). Uit hun huwelijk werden twee kinderen geboren, die jong stierven, genoemd Michiel (1720-1725) en Pieter Hendrik (1721-1721).⁹³ Baelde en zijn vrouw waren na de dood van hun zonen dus een kinderloos echtpaar. In 1743 mocht het echtpaar gedenken dat zij 25 jaar getrouwd waren. Uit correspondentie met Isaac Hubert, een goede

⁸⁷ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 178.

⁸⁸ SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

⁸⁹ OHC, 11 februari 1713, p. 2; OHC, 28 november 1716, p. 2; OHC, 1 december 1716, p. 2; AC, 12 juni 1721, p. 2.

⁹⁰ SR, ONA 2228/566.

⁹¹ AC, 15 juni 1734, p. 2.

⁹² Zo wordt hij vaak aangeduid, om verschil te maken met zijn vader, die eveneens Michiel Baelde heet en daarom in dit onderzoek als 'senior' wordt aangeduid, voorbeelden van Michiel Baelde junior: AC, 21 december 1723, p.2; OHC, 21 december 1723.

⁹³ SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

vriend van Michiel, komt naar voren dat, hoewel het pijnlijk was dat ze geen kinderen (meer) hadden, het toch een heugelijke dag mocht zijn. Dat wenste zijn vriend Hubert hem toe in de volgende bewoordingen: ‘...*Wensche Uedele nevens Uedele waarde Beminde op Uedele aanstaande, silver Bruijloft soo veel plaisier als sout sterfelingen gehad hebbe...*’⁹⁴ Baelde en zijn vrouw waren aangesloten bij de protestante kerk in Rotterdam.⁹⁵

Na het overlijden van zijn vrouw Johanna Elisabeth Bos bleef hij niet lang alleen, want op 29 november 1746 trad hij op 52-jarige leeftijd in het huwelijk met de zestien jaar jongere weduwe Maria Geertruij van Coopstad (1710-1776). Zij was eerder getrouwd met Jan Hudig (1702-1745), met wie ze drie kinderen had gekregen; Esther, Ferrand Whaley en Hendrik.⁹⁶ Michiel werd dus nu stiefvader van deze kinderen. Zij waren nog minderjarig toen hun moeder voor de tweede keer trouwde. De plaats waar Baelde met zijn tweede vrouw en stiefkinderen woonde was voor veel rijke lieden een ontmoetingsplaats. Baelde was een rijk man en bezat ook juwelen, gouden sieraden en diamanten, en ook zilveren huisraad, zo blijkt uit zijn testament in 1763.⁹⁷

Hij had een buitenhuis aan de Schiekade te Rotterdam, het zogenoemde *Zomerhof*, dat ook wordt genoemd in de “huwelykszang”, die door Jacobus Kortebrant gemaakt werd voor het huwelijk.⁹⁸ In dit huis ontmoette ook Baeldes stiefdochter Esther haar toekomstige man Isaac Jacobus Rochussen, waarschijnlijk doordat hij in zaken was met Baeldes zwager Herman van Coopstad (1708-1772). In deze kringen kwamen huwelijken voort uit zaken en omgekeerd.⁹⁹

In de achttiende eeuw was het gebruikelijk dat er bij bruiloften een ‘huwelykszang’ werd gemaakt, zoals blijkt uit de bewaarde boekjes in het archief, van de huwelijken van Michiel Baelde, Hendrik Baelde en Isaac Jacobus Rochussen.¹⁰⁰ Dit gebeurde dus ook bij het huwelijk van Michiel Baelde met Maria Geertruij van Coopstad. In deze huwelykszang komen allerlei gebeurtenissen voor uit de levens van de bruid en de bruidegom en de naam Van Coopstad wordt gebruikt als allegorie om Rotterdam als ‘Koopstad’ aan te duiden. Ook

⁹⁴ SR, Archief 412 01, inv. nr. 811.

⁹⁵ *Eric Palmen*, de koopmannen van Rotterdam, *Appendix*.

⁹⁶ SR, Archief 39 inv. nr. 1638 ‘Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk’.

⁹⁷ SR, ONA, 2298/173.

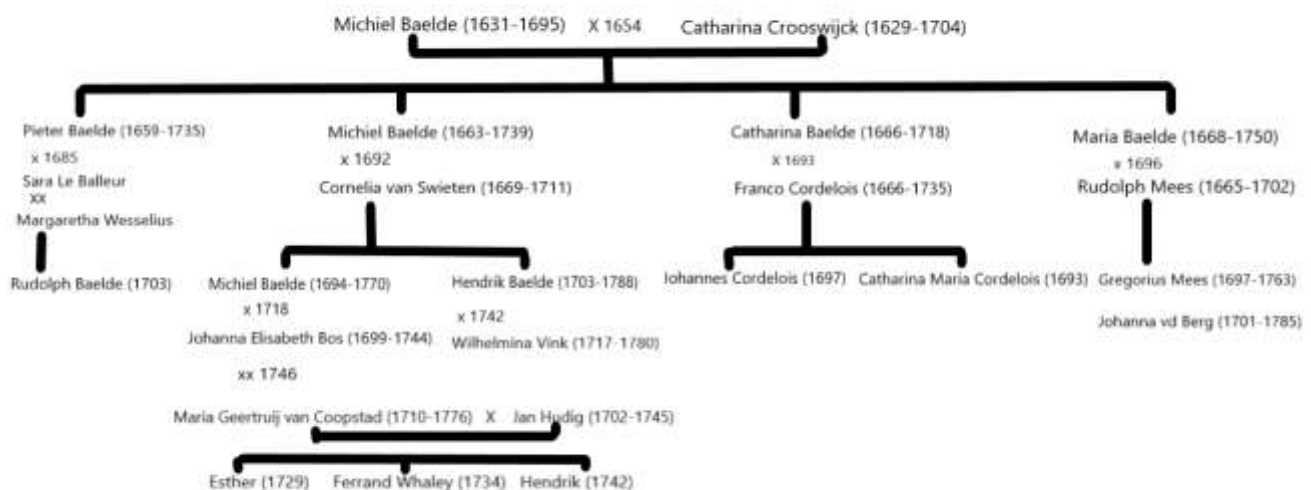
⁹⁸ SR, Archief 412 01, inv. nr. 22 ‘Huwelykszang voor den Heere Michiel Baelde en Mejufvrouwe Maria Geertruy van Koopstad’.

⁹⁹ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 178.

¹⁰⁰ SR, Archief 40, inv. nr. 285; De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 178.

wordt Elizabeth Bos nog genoemd in verband met het zilveren huwelijk: *‘Wiens zilvren bruiloftsfeest gansch Schielandt deed gewagen’*.¹⁰¹ Ook haar dood en Baelde's gemoedstoestand daaromtrent wordt verhaald: *‘Dies miste Hy zyn Gae, den wellust zyner oogen, de blydschap van zyn hart, en zuchtte in eenzaamheit, tot Hy, door ‘t zoet gevele der Boukunst opgetogen, zich boude Zomerhof, dat zoo veel oogen vleidt.’*¹⁰² Hier wordt de bouw van het buitenhuis van Baelde gekoppeld aan de vreugde die hij toch weer vond, na het overlijden van zijn eerste vrouw.

Zijn broer, Hendrik Baelde, werd als zesde kind geboren in het gezin op 5 januari 1703. Hij trouwde op 39-jarige leeftijd op 8 augustus 1742 met de 25-jarige Wilhelmina Vink (1717-1780).¹⁰³ Uit hun huwelijk werden zeven kinderen geboren, van wie er ook enkele op zeer jonge leeftijd stierven.¹⁰⁴ Voor hun huwelijk werd er ook een huwelijkszang gemaakt.¹⁰⁵ Hendrik Baelde stierf op 85-jarige leeftijd, acht jaar na zijn vrouw, op 20 februari 1788.¹⁰⁶ Net als zijn broer Michiel had hij toen een werkzaam leven achter de rug.



Stamboom Familie Baelde

¹⁰¹ SR, Archief 412 01 inv. nr. 22.

¹⁰² SR, Archief 412 01, inv. nr. 22.

¹⁰³ SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

¹⁰⁴ *Idem*, inv. nr. 1638.

¹⁰⁵ SR, Archief 40, inv. nr. 285.

¹⁰⁶ SR, Archief 39, inv. nr. 1638, 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

Uit de familie van vaderskant was er een aantal familieleden, die ook belangrijk zijn om te vermelden, met het oog op de latere handelsactiviteiten van de broers Baelde. Het gaat dan om hun oom Franco Cordelois (1666-1735), die getrouwd was met Catharina Baelde. Hij was ook makelaar en woonde eerst aan de Wijnbrugstraat in Rotterdam en later aan de Gelderse Kade, waar hij in 1698 een huis gekocht had.¹⁰⁷ Ook van belang is hun neef Gregorius of George Mees (1697-1763), wiens vader Rudolf Mees als makelaar aangesteld was, maar door zijn vroege overlijden dit niet heeft kunnen waarnemen. Zijn zoon zou deze functie later van hem overnemen, maar was nog te jong op het moment dat zijn vader overleed in 1702.¹⁰⁸

Verder was de oom van Michiel en Hendrik, de broer van Michiel Senior, Pieter Baelde (1659-1735) ook actief in het achttiende-eeuwse Rotterdam, eerst als makelaar in de lijn van zijn vader, en later ook als invloedrijk koopman. Hij had veel contacten en opereerde in een groot netwerk van (slaven-)handelaren, ook uit Zeeland.¹⁰⁹ Pieter trouwde in 1685 met Sara Le Balleur in de Grote Kerk in Rotterdam.¹¹⁰ Hij trouwde voor de tweede keer met Margaretha Wesselius.¹¹¹ Hij overleed op 21 januari 1735, op 75-jarige leeftijd.¹¹² Zijn zoon Rudolph (1703-1772) en diens zoon Pieter (1738-1822) traden in zijn voetsporen. De familie Baelde en hun aangetrouwde familie waren dus zeer actieve handelsfamilies.

Het bovenstaande is meer een beschrijving van hoe de familieverhoudingen en welke handelsactiviteiten er ondernomen werden. De nadruk in dit onderzoek ligt vooral op de broers Michiel en Hendrik Baelde, omdat zij in de tweede helft van de achttiende eeuw investeerden in plantagehypotheeken. Als makelaars in goederen verdienden zij daar het geld voor.

1.3 Wat zijn makelaars?

In het economische leven van Rotterdam bevonden makelaars, waar het hiervoor al over ging, zich in een schakelpositie tussen verschillende kooplieden. Deze tussenpositie staat centraal in de analyse van de werkzaamheden van de broers Baelde en hun collega-

¹⁰⁷ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 138.

¹⁰⁸ *Idem*, 143-144.

¹⁰⁹ Ruud Paesie, *Lorredrayen op Africa*, 134.

¹¹⁰ SR, Archief 40, inv. nr. 23.

¹¹¹ *Idem*, 134.

¹¹² SR, Archief 39, inv. nr. 1638.

makelaars. Het beroep van makelaar was dan ook in de zeventiende eeuw opgekomen als specialisatie voor kooplieden. Waar kooplieden normaal gesproken alleen handelden in goederen, gingen makelaars een stap verder; zij verkochten deze goederen door op veilingen, maar verdiepten zich ook in zaken als vraag en aanbod. In de dagelijkse praktijk zullen makelaars een druk bestaan gehad hebben; ze moesten op de hoogte zijn van de prijzen, van het aanbod aan producten, van de schepen die aankwamen. Ze moesten constant alert zijn op de mogelijkheden die ze hadden om goederen uit de haven te verkopen aan derden.

De grootvader van Michiel Baelde junior, Michiel Baelde (1631-1695), was eerst koopman en gaf er later de voorkeur aan om als makelaar kooplieden te dienen. Hij was in 1676 als pondgaerder (handelaar in granen) aangesteld.¹¹³ Het is merkwaardig te noemen dat hij de stap van koopman naar makelaar zette, maar de reden moet worden gezocht in het belang van het beroep van makelaar. In een citaat dat W.C. Mees aanhaalt wordt beschreven wat de makelaardij precies inhield: *“De makelaardij groeide in den loop van de 17^e eeuw allengs tot een belangrijke betrekking uit. De makelaar was de onmisbare, neutrale, beëdigde vertrouwenspersoon geworden, met een grondige kennis van het artikel, waarin hij zich gespecialiseerd had, uitstekend op de hoogte van de voorraden en den dagelijkschen aftrek, die zijn advies gaf bij vraag en aanbod en bij de onderhandelingen zijn bemiddeling verleende. Hij was niet langer meer de ondergeschikte, maar de gelijke van den koopman, een onmisbare factor in het zakenleven, zoozeer zelfs dat het nu de koopman was, die tegen de overheerschende positie van den makelaar in bescherming moest genomen worden.”*¹¹⁴ Dit citaat geeft weer dat het beroep van makelaar een belangrijk beroep geworden was, een ‘onmisbare factor in het zakenleven’. Makelaars bevonden zich in het economische spectrum niet naast, maar tussen verschillende kooplieden, en concurreerden zodanig dat de koopman tegen de makelaar in bescherming moest worden genomen. Ze kochten goederen op en verkochten ze door, maar onderhandelden blijkbaar ook over de prijs en gaven advies bij vraag en aanbod, zoals ook blijkt uit notariële akten waarbij Michiel Baelde junior optrad als onderhandelaar bij de verkoop van vaten met pruimen.¹¹⁵ Voor de

¹¹³ *Idem*, 109.

¹¹⁴ Hazewinkel geciteerd in: Mees, ‘Wat er voorafging aan het jaar 1720’, 109-110.

¹¹⁵ SR, ONA, 2560/834-843.

kennis en kunde van hun beroep moeten ze geweten hebben van wat er op dat moment in de stad speelde, waarnaar vraag was, en wat er geleverd kon worden.

Het beroep was echter veelomvattender dan alleen het handelen in goederen; een keur (een statuut met rechten en privileges) uit 1719 omschreef de makelaardij als: *‘de dienst van de commercie omtrent het koopen en verkoopen van allerley waren en koopmanschappen, schepen, actiën, in de Oost- en West-Indische en andere companyen, vaste goederen, obligatiën, en rentebrieven, omtrent de wisselhandel, assurantie, bodemerije, bevragtinge van schepen, bedieninge van schepen gedurende de legdagen en andere contracten en handelingen tot de commercie behoorende, gelijk mede omtrent het opnemen van penningen.*’¹¹⁶ Het ging niet zozeer alleen om goederen, maar het omvatte een ruim gebied van werkzaamheden. Het aspect van de makelaardij in de achttiende eeuw dat hier centraal staat beslaat het ‘koopen en verkoopen van allerley waren’.

Over het algemeen waren makelaars, onder wie Michiel Baelde senior en junior, en Hendrik Baelde, dus zeer goed geïnformeerd over deze zaken. Het betekent ook dat ze midden in de samenleving stonden en bekendheid genoten onder de bevolking van Rotterdam. Het lezende publiek in Rotterdam, maar ook in andere steden (onder andere



Huidige locatie van de Gelderse Kade in Rotterdam (bij het pinnetje), en ook de wijnhaven.

Den Haag, Leiden en Haarlem) moet geweten hebben van de werkzaamheden van makelaars, zoals Michiel Baelde. In regionale kranten plaatsten de makelaars zelf advertenties waarin duidelijk werd gemaakt wat er zoal aangeboden werd en waar de verkoop gehouden werd.

In een advertentie van de *Oprechte Haerlemsche Courant* op 9 februari 1708 staat vermeld dat Michiel Baelde senior en Harmanus Hartman ‘expresselijk geauthoriseert van de Heeren Schepenen der Stad Rotterdam’ zijn.¹¹⁷ Zij hadden dus van het stadsbestuur goedkeuring gekregen om deze handel te drijven. De goederen die Michiel Baelde Senior, Junior en Hendrik Baelde (en hun

¹¹⁶ Mees, ‘Wat aan het jaar 1720 voorafging’, 109.

¹¹⁷ OHC, 9 februari 1708, p. 2.

compagnons) verkochten waren van verschillende aard: Spaanse wol, verschillende soorten suiker, onder andere 'Blancos' en 'Moscovados', Franse en Engelse poedersuiker, Genuase olie, Maltese komijn, nieuwe Coralina rijst, pekellimoenen, groene thee, notenbomen planken, vloerstenen, en nog meer.¹¹⁸ Al deze producten kwamen aan in de haven van Rotterdam; in de advertenties te lezen in de frase 'nu eerst uyt zee gekomen'.¹¹⁹ In verschillende huizen, waaronder Logement 't Zwynshoofd en Herberg St. Lucas, en een enkele keer in Herberg de 'Swarte Leeu' werden deze goederen tentoongesteld, om vervolgens verkocht te worden.¹²⁰ Al de verschillende goederen werden opgeslagen in pakhuizen en kelders in de Rotterdamse Wijnhaven en Leuehaven, waar ook Michiel Baeldes huis stond, aan de huidige Gelderse Kade (zie kaartje hierboven).¹²¹ Rotterdamse kooplieden, maar ook reders, woonden veelal boven hun bedrijfspanden, die gelegen waren in de havens van de havenstad.¹²² Ook de pakhuizen, die beschreven worden in de advertenties, lagen dicht in de buurt van de haven.¹²³ De haven en het gebied daaromheen dat beschreven is, vormde voor makelaars het centrale gebied waar zij handelscontacten opdeden met andere makelaars, maar ook met kooplieden.

In het ruime aanbod van al de geveilde goederen door bovengenoemde makelaars, valt op te merken dat er vanaf een bepaald moment ook Surinaamse koffiebonen voorkomen en andere Surinaamse waren, en ook suiker uit Havana, waar er voorheen suiker van Franse komaf verhandeld werd.¹²⁴ Dit duidt op het verhandelen van producten afkomstig van plantages waar slaven werkten. In Rotterdam werden veel goederen uit Frankrijk en Engeland geïmporteerd.¹²⁵ In 1737 wordt er in de advertentie uitdrukkelijk bij vermeld: 'zijnde alle gekomen van St. Eustachius'.¹²⁶ Dit duidt erop dat er ook goederen uit het Caraïbisch gebied kwamen. Rotterdam was een internationale handelsstad in de achttiende eeuw. Er werd ook Virginia-tabak verhandeld, door andere makelaars, maar niet

¹¹⁸ OHC, 13 april 1686, p. 2; OHC, 1 juni 1694, p. 2; LC, 26 augustus 1720, p. 2; GC, 4 januari 1723, p. 2.

¹¹⁹ OHC, 14 september 1700, p. 2.

¹²⁰ OHC, 9 februari 1708, p. 2; AC, 12 juni 1721, p. 2; GC, 4 januari 1723, p. 2.

¹²¹ AC, 15 juni 1734, p. 2.

¹²² R.A.D. Renting, *Rotterdam in de zeventiende en achttiende eeuw* (Delft 1969) inleiding.

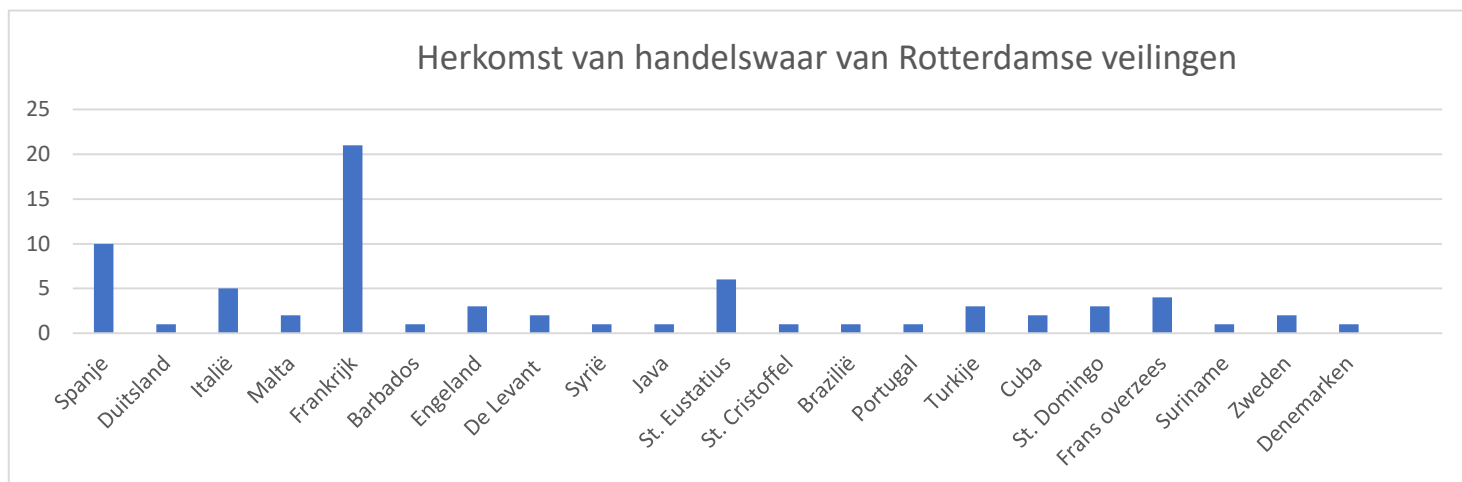
¹²³ OHC, 9 maart 1735, p. 2.

¹²⁴ HHC, 17 februari 1737, p. 2; OHC, 26 november 1712, p. 2; LC, 27 juli 1761, p. 2.

¹²⁵ Van der Schoor, *Stad in Aanwas*, 319.

¹²⁶ AC, 17 december 1737, p. 2.

in het netwerk van de familie Baelde.¹²⁷ De herkomst van de goederen is dan ook heel divers, zie onderstaande grafiek.



Herkomst van de verkochte goederen op veilingen, 1686-1772

Uit onderzoek in het archief blijkt dat Michiel Baelde Senior zich op verschillende gebieden als makelaar heeft beziggehouden.¹²⁸ Hij wordt al in 1686 genoemd als makelaar bij de aankondiging van een veiling in de Oprechte Haerlemsche Courant. Daarin is te lezen:

*“Michiel Baelde, Makelaer, is van meening op Vrydag den 19 April tot Rotterdam, in de Herberg van St. Lucas, te verkopen een goede Partye Spaensse Wol, bestaende in primo en seconde.”*¹²⁹

Dit geeft aan dat de hij deze Spaanse wol zelf gekocht heeft en weer door wilde verkopen. Hij was in die zin een schakel tussen kooplieden. In een aantal advertenties komt Michiel Baelde senior alleen voor – wat er op duidt dat hij eerst alleen zijn werk deed.

Harmanus (of Hermanus) Hartman komt ook alleen voor als makelaar in een krantenadvertentie in de Oprechte Haerlemsche Courant op 10 en 11 december 1693. Hij verkocht op 12 december Erforter pastel en balen anijszaad, en ‘andere koopmanschappen’ zo staat er geschreven, dat wil zeggen; andere handelswaar.¹³⁰ Opvallend is dat hij dit tevens deed in de Herberg van St. Lucas, waar hij later met Michiel Baelde Senior meerdere malen talloze goederen in de veiling had.¹³¹ Het zou heel goed mogelijk geweest zijn dat Hartman in

¹²⁷ OHC, 9 mei 1699, p. 2.

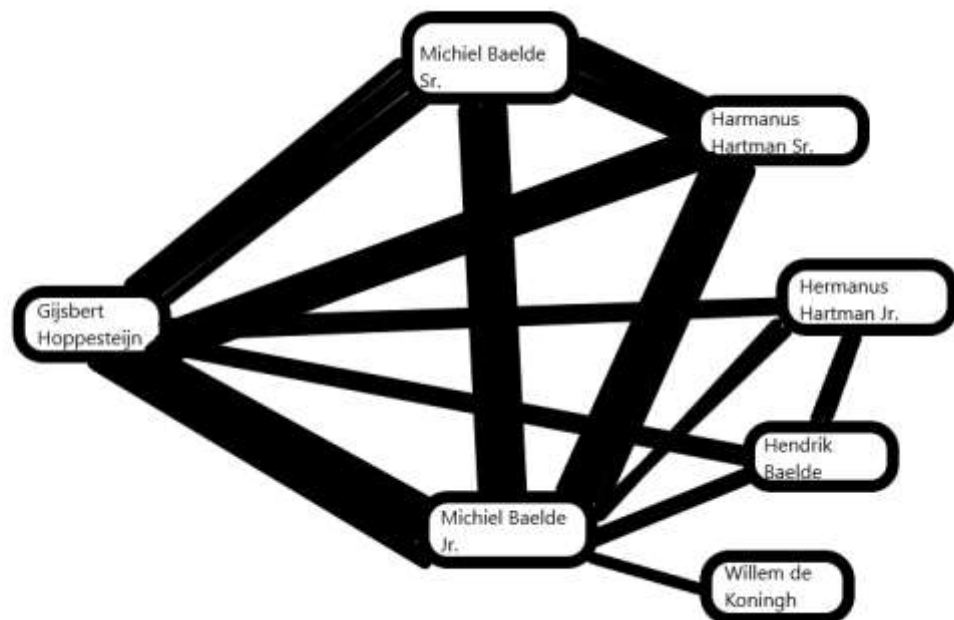
¹²⁸ Mees, ‘Wat aan het jaar 1720 voorafging’, 109-110.

¹²⁹ OHC, 13 april 1686, p. 2.

¹³⁰ OHC, 10 en 11 december 1693, p. 2.

¹³¹ OHC, 11 februari 1713, p. 2; OHC, 24 april 1725, p. 2.

deze buurt Michiel Baelde heeft leren kennen en zo een samenwerking aangegaan is. Er is ook een aantal advertenties, waarbij zowel Baelde senior als junior en andere collega-makelaars voorkomen. In advertenties in de *Rotterdamse Courant* en de *Leydse Courant* komen de namen van Michiel junior en zijn vader naar voren; Michiel Baelde junior komt in 1716 voor het eerst voor in deze advertenties.¹³² Dit wijst erop dat hij in dat jaar, op 22-jarige leeftijd, bij zijn vader is gaan werken. Vanaf 1740 komt ook de naam van Hendrik Baelde (1703-1788) in advertenties voor; dat wil echter niet zeggen dat hij vanaf toen pas makelaar was.¹³³ Hij was al eerder actief als makelaar in Rotterdam. Dat blijkt uit een notariële akte van 4 maart 1730 waarbij weduwe Maria Ouwers, een twaalfde part in het schip 'de Juffrouwe Maddalena' aan Hendrik Baelde verkoopt voor 940 gulden. Hij wordt aangeduid met 'makelaar alhier'.¹³⁴ Hieruit valt op te maken dat Michiels broer eerder dan 1740 makelaar was, maar blijkbaar in het begin nog niet samenwerkte bij grote veilingen met zijn broer en vader. Na het overlijden van hun vader, in 1739, nemen de broers samen de zaken waar met andere collega's, te zien in het schema. De dikke lijnen geven de frequentie van de samenwerking aan; Michiel Baelde senior en junior, Gijsbert Hoppesteijn



Fi1Netwerk van makelaars, 1736-1741

¹³² OHC, 28 november 1716, p. 2.

¹³³ AC, 13 september 1740, p. 2.

¹³⁴ SR, ONA, 2565/137

en Hermanus Hartman werkten vaker met elkaar samen dan de andere makelaars, waarbij dunne lijnen aangeven dat zij sporadisch of minder vaak bij veilingen samenwerkten.

Om één moment van verkoop uit te lichten, hier een voorbeeld van een dergelijke veiling, aangekondigd in de *Amsterdamse Courant*: Op 10 januari 1725 om vier uur in de middag werd er een grote veiling gehouden in de herberg het Swynshoofd van allerlei goederen, van Levantse koffiebomen tot Franse poedersuiker, ansjovis uit Livorno, vaatjes krenten en rozijnen en nog veel meer. Michiel Baelde senior, Hermanus Hartman, Michiel Baelde junior en Gijsbert Hoppesteijn waren de makelaars die bij deze veiling betrokken waren.¹³⁵ De suiker was opgeslagen in 'de Boompjes' bij het Oost-Indisch Huis, en de andere goederen, lagen opgeslagen op een zolder van een zekere Leendert Meersenig, naast het huis van Mevrouw van Yselmonde, bij de Keyzersbrug. In een andere advertentie werd ook vermeld dat de goederen 'op de Groote Markt' (in de buurt van herberg het Swynshoofd) werden verkocht.¹³⁶

De producten – voornamelijk de suiker – waren waarschijnlijk afkomstig uit overzeese gebieden. Zo bestaat er indirect een verband met de slavenhandel; de goederen waren afkomstig van plantages waar slaven werkten. Hoewel er bij vermeld wordt 'Engelsse Thee' of 'Franse Suyker', kan het niet door Engelsen en Fransen zelf geproduceerd zijn, maar wel in Franse en Engelse kolonies. Rotterdam hield zich in de zeventiende en achttiende eeuw voornamelijk bezig met de vaart op Engeland, Frankrijk, Spanje en Portugal.¹³⁷ Het moet ook hierin gezocht worden dat deze producten in de haven van Rotterdam aankwamen.

Hoe zulk soort veilingen verder verliepen is niet te achterhalen en hoe de verdere afwikkeling van de verkochte goederen verliep is ook niet na te gaan. Er zijn namelijk geen lijsten bijgehouden met informatie over aan wie de producten verkocht werden, en hoeveel van de betreffende goederen verkocht zijn. Wat vaststaat is dat er een groot en divers aanbod van goederen was en dat er waarschijnlijk veel verdiend werd met deze veilingen. Het jaarsalaris van Michiel Baelde Junior was 12.000 gulden.¹³⁸ Voor de latere investeringen

¹³⁵ AC, 9 januari 1725, p. 2.

¹³⁶ OHC, 9 januari 1725, p. 2.

¹³⁷ Van der Schoor, *Stad in Aanwas*, 295.

¹³⁸ Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 55.

die de familie Baelde voornamelijk deed in plantagehypotheken, zouden de bedragen die de familie verdiende in het makelaarswezen uiterst belangrijk zijn.

1.4 Verdiensten van makelaars

Het totaal van de inkomsten van zowel Michiel als Hendrik Baelde is niet te reconstrueren; er is namelijk niet bijgehouden hoeveel makelaars exact per veiling of voor andere werkzaamheden kregen, wat ook niet in notariële akten vermeld staat.¹³⁹ Wat echter wel een beeld geeft, zijn notariële akten. Daarin komt bijvoorbeeld naar voren dat Michiel in het jaar 1741 dertig gulden en zes stuivers betaald kreeg.¹⁴⁰ Daarbij wordt niet vermeld om welke producten of om wat voor soort transactie het gaat. Het loon dat de makelaars uitbetaald kregen, wordt ‘courtagie’ genoemd.¹⁴¹ Dit is de afsluitprovisie die een makelaar ontvangt bij de verkoop van de desbetreffende goederen. Het gaat dan om een percentage van de verkoopsom.¹⁴² In een akte waarin ook de namen van Gregorius Mees (1697-1763), Michiels neef, en Jan de Vrijer (1688-1764), Cordelois’ neef, voorkomen, staat het volgende over de bedragen die Michiel en Hendrik verdienen:

“Michiel Baelde, makelaar moet hebben een somma van twee honderd zes en twintig gulden en vijftien stuivers

*Hendrik Baelde, makelaar moet hebben een somma van een honderd en agt en dertig gulden en zeven stuivers”.*¹⁴³

Hier wordt opnieuw niets vermeld over welke goederen het gaat, of wat voor transactie dit is. Michiel Baelde senior verdiende ook danig aan deze handel. In een notariële akte wordt beschreven dat hij over de periode 1705-1710 een loon van 931 gulden en 6 stuivers kreeg betaald. Ook zijn collega Harmanus Hartman krijgt een bedrag ‘over verdiende courtagie’: 30 gulden en 16 stuivers.¹⁴⁴

¹³⁹ Er is niet een eenduidig inkomstenplaatje te construeren uit het archiefmateriaal dat ik heb ingezien; er worden voorbeelden weergegeven voor de beeldvorming.

¹⁴⁰ SR, ONA, 2037/545.

¹⁴¹ SR, ONA, 2040/532-533.

¹⁴² SR, ONA 2333/1030.

¹⁴³ ONA, 2040/532-533.

¹⁴⁴ ONA, 1228/711-712.

Uit de voorgaande informatie uit archiefstukken blijkt dat de krantenadvertenties niet in zijn geheel representatief zijn voor het makelaarswerk dat verricht werd. Daar is namelijk een leegte tussen 1702 en 1708, terwijl Michiel Senior wel betaald krijgt over de periode 1705-1710. Zoals gezegd is het totaal van de verdienste niet bekend; het merendeel van hun inkomsten kwam echter wel uit deze verdienste, en een ander deel uit erfenissen van familieleden (zie paragraaf 1.7). Toch geeft het een indicatie van de manier waarop zij aan een deel van hun geld kwamen. Met het vermogen dat Michiel en Hendrik opbouwden, konden zij het leven van de gegoede burgerij nastreven en vanaf de jaren '60 van de achttiende eeuw beleggen op negotiaties (zie Hoofdstuk 3).

1.5 Netwerk makelaars

Er kan gesteld worden dat er in Rotterdam in de jaren 1710-1740 een netwerk ontstond van makelaars die met elkaar samenwerkten om goederen die in de haven aankwamen op te kopen en door te verkopen op publieke plaatsen. Uit advertenties in achttiende-eeuwse kranten komen de namen naar voren die in verband met het genoemde netwerk aan de orde zullen komen. In deze periode waren Michiel Baelde senior, Michiel Baelde junior en Hendrik Baelde actief in de bedrijvigheid van de makelaardij. Zij staan centraal in deze analyse.

Wanneer is er echter sprake van een netwerk? Een netwerk bestaat bij de gratie van interpersoonlijke verhoudingen en verhoudingen binnen groepsverband. In literatuur over 'Social Network Analysis' komt naar voren dat deze theorie verklaringen geeft voor sociaal gedrag en patronen door te kijken naar verhoudingen onder concrete sociale groepen en organisaties. In het geval van bovengenoemde makelaars is het duidelijk dat zij allen zich verhielden tot de ander door hun beroep. De aandacht in de netwerkanalyse gaat uit naar 'interpersonal and intergroup relations'.¹⁴⁵ Daarbij zijn vooral de familieverhoudingen van groot belang, maar ook de concentratie van werkzaamheden in en rond de haven waar veel bedrijvigheid was.

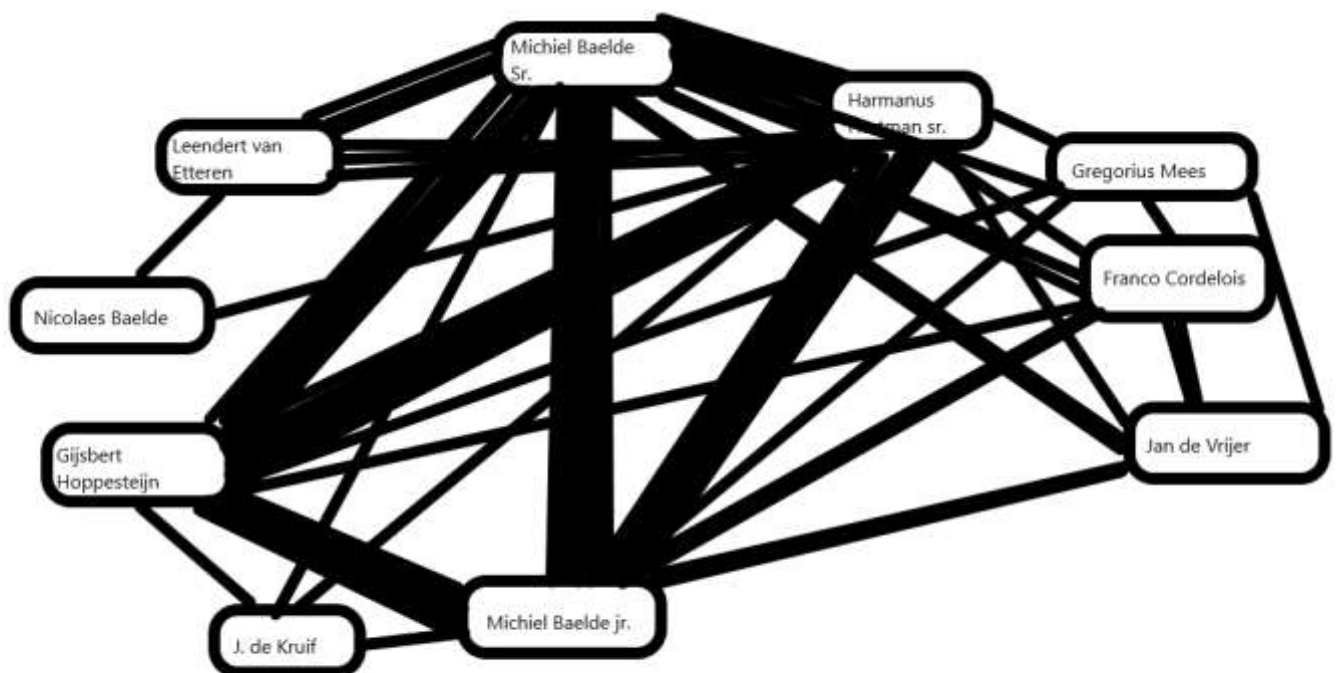
Het makelaarsnetwerk waarin de familie Baelde zich bewoog bestond uit veel individuele makelaars, maar er waren ook makelaarsfirma's. Een voorbeeld daarvan is de firma 'Cordelois, de Vrijer en Mees', opgericht in het jaar 1710.¹⁴⁶ Al daarvoor werkte Franco

¹⁴⁵ Gartrell, 'Network Approaches to Social Evaluation', 50.

¹⁴⁶ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 105, 142.

Cordelois als makelaar, en in 1705 had hij door de drukte van werkzaamheden zijn achterneef Jan de Vrijer aangenomen als kassier en boekhouder op zijn kantoor. Vijf jaar later is de Vrijer makelaar in de firma 'Cordelois en de Vrijer', die sinds de oprichting werkte aan naamsbekendheid bij het publiek. In 1720 werd Cordelois' neef Gregorius Mees, omdat hij familie was, in de organisatie opgenomen; de firma ging toen onder de naam 'Cordelois, de Vrijer en Mees' verder. In 1733 zette Mees de zaak zonder zijn medefirmanten voort. Hij heeft de zaak daarna door ijver en bekwaamheid tot bloei weten te brengen.¹⁴⁷

Er waren echter meer individuele makelaars. In eerste instantie werkten Michiel Senior en Harmanus Hartman Senior alleen, aan het einde van de zeventiende eeuw.¹⁴⁸ In het jaar 1708 gingen zij samenwerken en kregen van de schepenen van Rotterdam goedkeuring voor het bedrijven van deze handel.¹⁴⁹ Vanaf 1716 kwam zoon Michiel ook als makelaar bij zijn vader werken.¹⁵⁰ Het netwerk breidde zich in de jaren daarna steeds verder uit, zoals te zien is in het schema. De lijnen geven de frequentie aan van de samenwerking.



Makelaarsnetwerk in de jaren 1708-1723

Dikke lijnen betekent: er werd vaak samengewerkt bij veilingen. Dit is te zien bij Michiel

¹⁴⁷ *Idem*, 105, 124, 141-142.

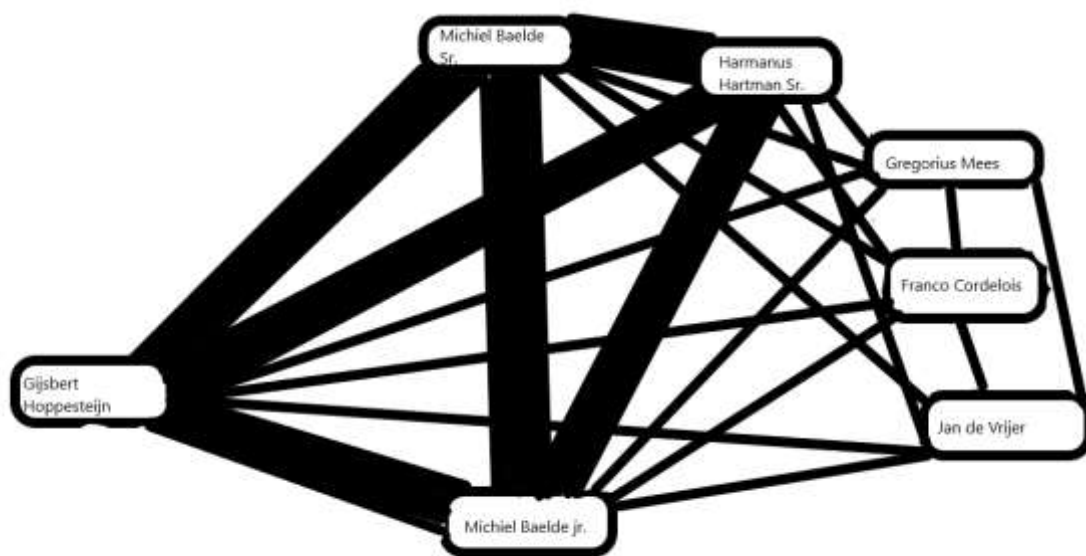
¹⁴⁸ *OHC*, 13 april 1686, p. 2; *OHC*, 20 september 1692, p. 2; *OHC*, 1 juni 1694, p. 2; *OHC*, 10 en 11 december 1693, p. 2.

¹⁴⁹ *OHC*, 9 februari 1708, p. 2.

¹⁵⁰ *OHC*, 28 november 1716, p. 2.

Baelde senior, zijn zoon Michiel, Harmanus Hartman senior en Gijsbert Hoppesteijn; zij werkten vaker met elkaar dan met andere collega's, wat er op duidt dat goede handelspartners waren. De dunneren lijnen geven aan dat er minder vaak samengewerkt werd; dit is bijvoorbeeld te zien bij Cordelois, de Vrijer en Mees, die hun eigen zaak hadden. Zij werkten sporadisch samen op grotere veilingen zoals ook in de periode 1725-1730 te zien is.

Ook in de jaren na 1725 valt er een netwerk te ontwaren. Hier is te zien dat Franco Cordelois, Jan de Vrijer en Gregorius Mees buiten hun eigen firma met andere makelaars samenwerkten. Als de familieverhoudingen worden bekeken, is dit niet verwonderlijk;



Makelaarsnetwerk in de jaren 1725-1730.

Michiel Baelde Senior en Franco Cordelois waren zwagers, Michiel Baelde Junior en Gregorius Mees, neven. Familieleden betrekken bij de zaak was in de achttiende eeuw niet ongewoon; zij waren hechter aan elkaar verbonden en loyaler aan elkaar dan vreemden.¹⁵¹

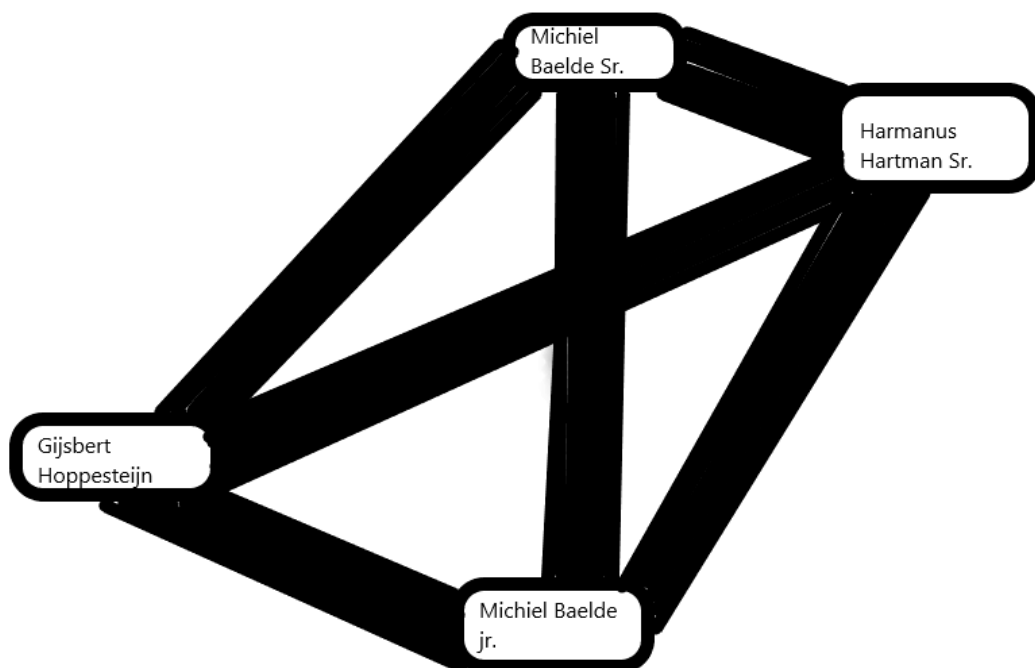
In de periode 1730 tot 1735 komen er maar vier makelaars voor; Michiel Baelde Sr., Michiel Baelde Jr., Harmanus Hartman Sr. en Gijsbert Hoppesteijn. Zij vormen de vaste kern vanaf ongeveer 1713 tot het jaar 1739, als Michiel Senior op 22 augustus op 75-jarige leeftijd overlijdt.¹⁵² Hij is tot op hoge leeftijd doorgegaan met dit intensieve werk. Daarom was de hulp vanuit de familiehoek ook meer dan welkom, en voelde zijn zoon Hendrik zich in 1740

¹⁵¹ De Jong, *Een Deftig Bestaan*, 85.

¹⁵² SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

waarschijnlijk genoodzaakt om zijn broer Michiel te helpen bij de werkzaamheden, hoewel hij al eerder als makelaar actief was.¹⁵³ Het is opmerkelijk te noemen dat hun broer Willem (1706-1759) niet betrokken was bij deze handel, daar hij toch de leeftijd had om bij de onderneming betrokken te worden.¹⁵⁴ In dezelfde jaren '30 trekt hun oom Franco Cordelois, tegelijkertijd met Jan de Vrijer, zich terug uit de firma 'Cordelois, de Vrijer en Mees'. Mees bleef makelaar en eigenaar van de firma, maar werkte op openbare veilingen niet meer samen binnen het netwerk.¹⁵⁵

Het valt op dat vooral Michiel Baelde senior, Harmanus Hartman senior, Gijsbert Hoppesteijn en Michiel Baelde Junior veel met elkaar samenwerkten. De andere makelaars werkten op spaarzame momenten samen met deze vier makelaars. Uit een bericht in de 's Gravenhaegse Courant (april 1732) blijkt dat Baelde, Hoppesteijn en Hartman meer dan alleen collega's waren en waarschijnlijk een firma hadden. Bij de verkoop van een suikerraffinaderij staat *"Nader onderrichting is te bekomen (...) te Rotterdam by Baelde, Hoppesteijn en Hartman."*¹⁵⁶ Dat zou ook kunnen verklaren waarom zij zo vaak bij dezelfde veilingen betrokken waren en daarin een centrale rol vervulden.



Makelaarsnetwerk in de jaren 1730-1735

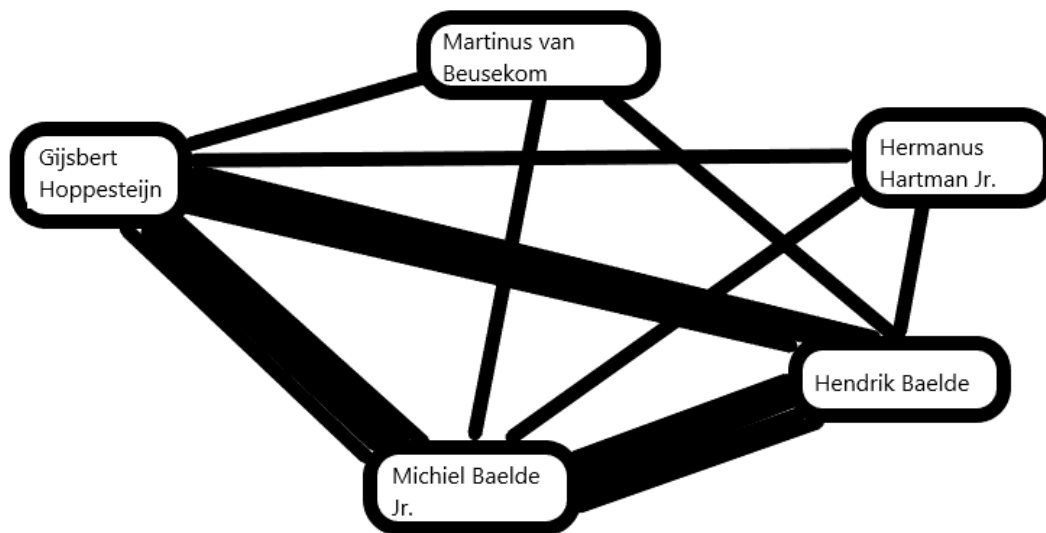
¹⁵³ SR, ONA 2565/137.

¹⁵⁴ SR, Archief 39, inv. nr. 1638.

¹⁵⁵ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 105.

¹⁵⁶ GC, 9 april 1732, p. 2.

Vanaf het midden van de jaren '40 van de achttiende eeuw verschuiven de verhoudingen binnen het netwerk van makelaars geleidelijk. De gebroeders Baelde blijven bij de vaste kern behoren; hier komen de interpersoonlijke verhoudingen goed naar voren.



Makelaarsnetwerk in de jaren 1744-1749

Als broers spraken ze elkaar ongetwijfeld vaak, dat zal hen ook geholpen hebben met de verhoudingen binnen de groep. Met familieleden onder elkaar kunnen zaken makkelijker besproken worden en ook gezamenlijk strategieën bedacht worden. De verhoudingen van Michiel en Hendrik met hun collega's was hoogstwaarschijnlijk ook goed, aangezien de samenwerking steeds weer opgezocht werd.

Vanaf 1741 komt ook de zoon van Harmanus Hartman bij hen werken op de veilingen; Harmanus Hartman Junior.¹⁵⁷ In 1749 verschijnt voor het eerst Martinus van Beusekom (1720-1779) in een advertentie, bij de veiling van Zweedse thee in de herberg het Zwijnshoofd.¹⁵⁸ Hij was aan het einde van de jaren veertig makelaar geworden. In juni 1746, als hij voorkomt in het testament van zijn overleden schoonzus, wordt hij nog niet aangeduid als makelaar; een jaar later is dat wel het geval.¹⁵⁹

Hoewel op de meeste momenten de makelaars vooral goederen opkochten en doorverkochten, was er toch één moment, aangekondigd op 14 september 1745 waarop er

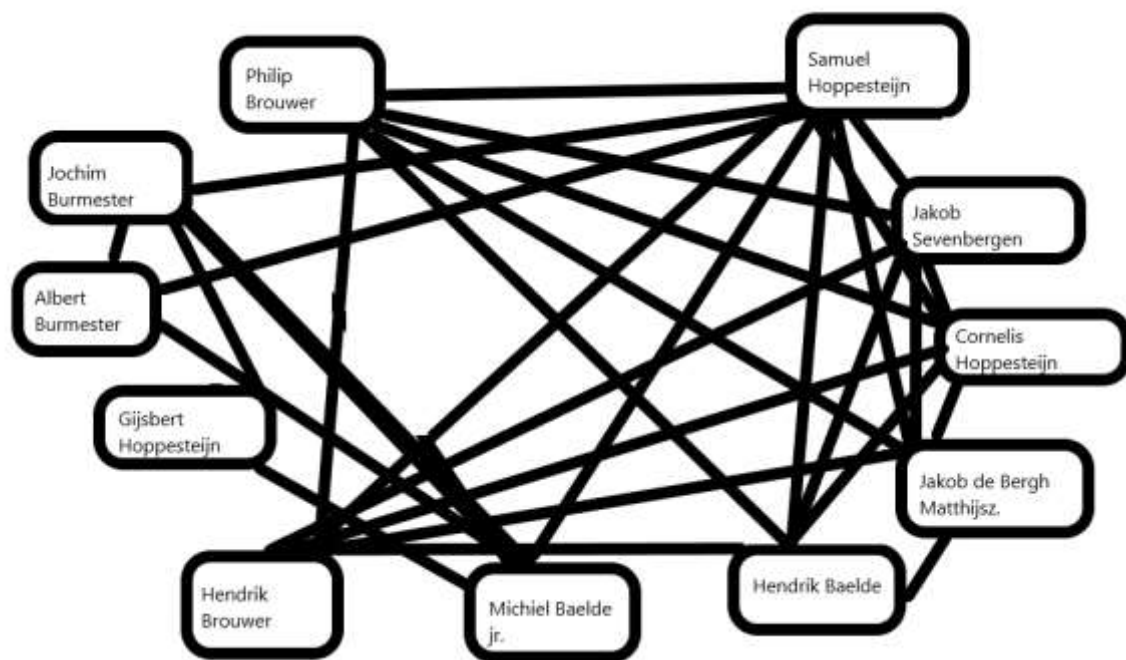
¹⁵⁷ LC, 5 juni 1741, p. 2; AC, 15 september 1744, p. 2.

¹⁵⁸ AC, 21 augustus 1749, p. 2.

¹⁵⁹ SR, ONA 2592/454; ONA 2468/519

‘nader onderrigt’ bij Michiel Baelde te verkrijgen was betreffende de verkoop ‘uyt de hand’ van onder andere een Zaagmolen, een Huis, verschillende tuinen en loodsen.¹⁶⁰ Meer momenten zijn er niet, waarbij Michiel Baelde voorkomt bij de verkoop van huizen, wat er op duidt dat de verkoop van goederen de nadruk kreeg van deze makelaars.

Ook maakten Michiel Baelde, Gijsbert Hoppesteijn en Hendrik Baelde in 1745 gebruik van de pakhuizen van hun neven Pieter en Rudolf Baelde, waar in dat jaar in november Franse poedersuiker werd gestald.¹⁶¹



Makelaarsnetwerk in de jaren 1757-1761

In de jaren vijftig en zestig van de achttiende eeuw zijn de vaste samenstellingen, waarbij de gebroeders Baelde sterk betrokken waren, voorbij. Het netwerk breidde zich echter wel weer uit. De zonen van Gijsbert Hoppesteijn, Samuel (1729-1794) en Cornelis (1733), komen nu ook voor bij de veilingen, die nog steeds plaatsvonden in de herberg ‘het Zwijnshoofd’. Ook andere makelaars doen hun intrede, onder wie Jakob Sevenbergen en Hendrik en Philip Brouwer.¹⁶² Michiel Baelde komt voor het laatst in de advertenties naar voren bij de gemelde verkoop op woensdag 12 augustus 1761, waarbij er een partij Havana suiker wordt verkocht.¹⁶³ Het is niet bekend of Michiel na deze veiling opgehouden is zijn

¹⁶⁰ AC, 14 september 1745, p. 2.

¹⁶¹ LC, 5 november 1745, p. 2.

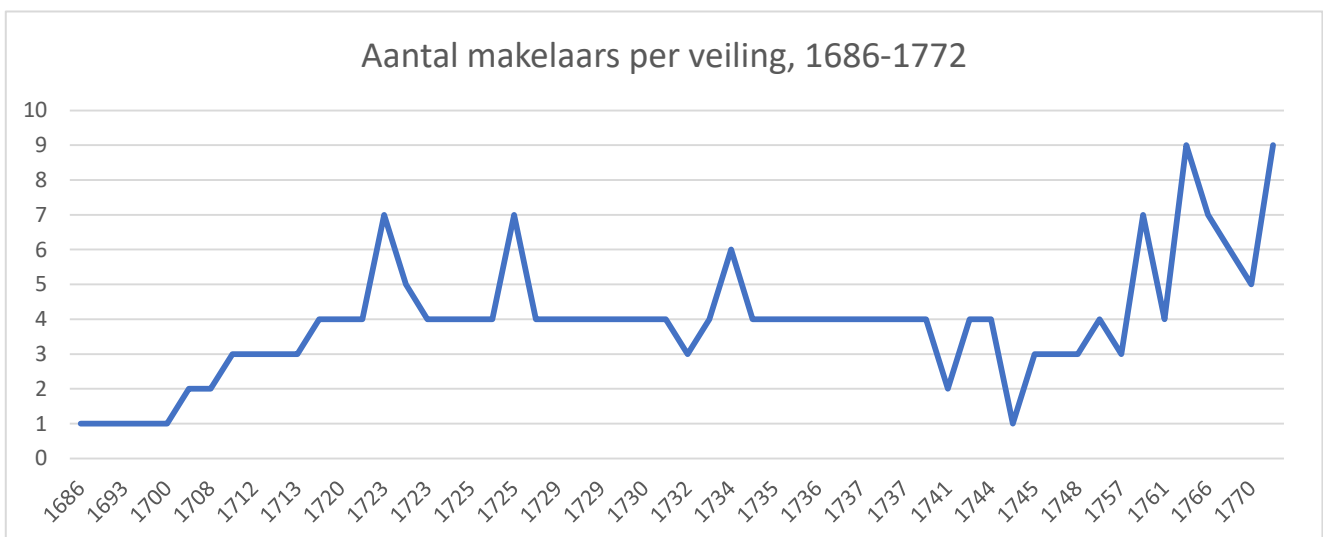
¹⁶² LC, 20 maart 1761, p. 2.

¹⁶³ LC, 27 juli 1761, pagina 2.

beroep als makelaar uit te voeren; hij was tenslotte al een eind in de zestig. Het zou goed mogelijk kunnen zijn dat hij zijn tijd aan andere zaken besteedde, namelijk de investeringen in de plantageleningen van het bedrijf van zijn stiefzoon Ferrand Whaley Hudig.¹⁶⁴ Broer Hendrik werkte in ieder geval door als makelaar tot in de jaren zeventig, toen hij al tegen de zeventig liep.¹⁶⁵ Aan het einde van de jaren '70 van de achttiende eeuw werd ook de zoon van Hendrik, Isaac Baelde (1755-1827), op 23-jarige leeftijd makelaar en trad hiermee in de voetsporen van zijn vader, grootvader en overgrootvader.¹⁶⁶ Verschillende generaties van de familie Baelde hebben een belangrijke rol gespeeld in het economische leven van Rotterdam in de zeventiende en achttiende eeuw.

Wat opvalt aan het netwerk in de jaren 1757-1761 is dat er meer makelaars waren, maar er werd minder frequent door dezelfde personen samengewerkt. Dat zou er op kunnen wijzen dat de ervaring van familie Baelde cruciaal was in de eerste helft van de achttiende eeuw en dat er daardoor meer werk verricht kon worden.

In het volgende overzicht is te zien dat er aan het begin van de achttiende eeuw weinig makelaars betrokken waren bij de veilingen en dat dit zich in de loop van de tijd uitbouwde tot vier makelaars per veiling – met enkele uitschieters in de jaren 1723 en 1725. Verder is te zien dat vanaf het midden van de achttiende eeuw het aantal makelaars toeneemt. Dit zou er op kunnen duiden dat de ervaring van de makelaars voor het midden



Aantal makelaars per veiling in de periode 1686-1772, gebaseerd op krantenadvertenties in dezelfde periode

¹⁶⁴ SR, Archief 68, inv. nr. 431 'Obligaties op Janslust en Block & Bosch, 09-04-1766'

¹⁶⁵ LC, 27 november 1772, p. 2.

¹⁶⁶ AC, 9 mei 1778, p. 2; Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging' 106-107.

van de achttiende eeuw daar gemist werd en dat er meerdere makelaars nodig waren. Verder waren de verhoudingen binnen de groep van makelaars in korte tijd snel veranderd, waardoor beginnende makelaars nog niet de kennis bezaten die de ervaren makelaars (onder wie Michiel en Hendrik) hadden opgebouwd na jaren dienst in de haven en op de veilingen.

1.6 Achtergrond makelaars

Nu het netwerk in verschillende tijdsperiodes duidelijk gemaakt is, zal er wat dieper ingegaan worden op de achtergrond van deze personen. Handel en nijverheid in de achttiende eeuw waren bijna zonder uitzondering georganiseerd in familiebedrijven, zo betoogt Joop de Jong.¹⁶⁷ Zo blijkt ook bij deze beroepsgroep, hoewel er niet altijd direct sprake was van een ‘familiebedrijf’, maar eerder van consequente samenwerking door en met familieleden. Dit was echter niet verwonderlijk; als een makelaar de werkzaamheden niet alleen kon bolwerken en hulp nodig had, dan was vragen aan zijn zoons om bij hem te komen werken (op voorwaarde dat hij zoons had) een logische stap. Veel van de genoemde makelaars hadden een druk bestaan; ze waren immers niet alleen betrokken bij de veilingen, maar ook al daarvoor bij het lossen van de goederen in de haven, en bij het opslaan in de pakhuizen. Het was dus logisch dat er meer makelaars tegelijk betrokken werden bij deze werkzaamheden. Een voorbeeld hiervan is Michiel Baelde senior, die zijn oudste zoon in 1716 betrok bij zijn handel, hoewel dit niet georganiseerd was in een vaststaand bedrijf.¹⁶⁸ Ook Harmanus Hartmans’ zoon Harmanus Hartman junior ging zijn vader achterna in de makelaarspraktijk.¹⁶⁹ De oom van Michiel junior, Franco Cordelois, betrok ook familieleden bij zijn onderneming. Hij was zelf in 1690 al makelaar geworden, en volgde daarmee zijn schoonvader Michiel Baelde (1631-1695) op, die er toen mee ophield.¹⁷⁰ Cordelois had twee neven als kantoorknecht aangenomen. Zijn eigen zoon Jan Cordelois had geen neiging voor het bedrijfsleven.¹⁷¹ Franco verdiende voor zijn makelaarswerk op een gegeven moment 53

¹⁶⁷ De Jong, *Een deftig bestaan*, 85.

¹⁶⁸ OHC, 3 december 1716, p. 2.

¹⁶⁹ AC, 13 september 1740, p. 2.

¹⁷⁰ Mees, ‘Wat aan het jaar 1720 voorafging’, 111.

¹⁷¹ *Idem*, 141.

gulden en 16 stuivers, 'over verdiende courtage'.¹⁷² Dit zegt niet zo veel over zijn totale salaris. Toch liet hij in 1730 een testament opmaken waaruit blijkt dat hij zeker bij de categorie 'gegoede burgerij' hoorde. In oktober 1734 liet hij een nieuw testament opmaken, waarin hij aan de kinderen van zijn dochter een som van 62.000 gulden naliet en aan de kinderen van zijn zoon 124.000 gulden. Het jaar erna overleed hij op 69-jarige leeftijd.¹⁷³ Een van de kantoorknechten die bij hem kwam werken was Jan de Vrijer (1688-1764), zijn achterneef. Hij kreeg de functie van kassier en boekhouder, en werd in 1710 ook makelaar.¹⁷⁴ Een familielid als compagnon gaf immers meer garanties voor inzet en loyaliteit aan de zaak dan een 'vreemde'.¹⁷⁵ De Vrijer werd een rijk man; bij zijn overlijden in 1764 liet een vermogen van meer dan 285.000 gulden na aan zijn zussen Maria en Susanna.¹⁷⁶ Een andere werknemer van Cordelois was zijn neef Gregorius Mees (1697-1763), die bij de onderneming werd betrokken. Mees was de zoon van Maria Baelde (1668-1750) en Rudolph Mees (1665-1702). Zijn vader was aangesteld als makelaar, maar stierf voordat hij dit goed en wel had kunnen uitvoeren. Op het moment van zijn vaders overlijden was Gregorius nog maar vijf jaar oud; in de tussentijd tot aan 1719 hebben anderen dit voor hem waargenomen.¹⁷⁷ Blijkbaar ging het beroep van makelaar over van vader op zoon.

De makelaarsfirma van Cordelois, de Vrijer en Mees was in bedrijf van 1721 tot 1733. Daarna ging Mees alleen verder.¹⁷⁸ Wat de achterliggende reden hiervan is, wordt niet duidelijk. Hij werd door zijn zoons als stichter van de zaak beschouwd, wat geen recht doet aan de verdienste van zijn oom Franco en diens achterneef Jan.¹⁷⁹

In 1712 komt als enige keer de naam van Nicolaes Baelde voor.¹⁸⁰ Er is geen duidelijke aanwijzing dat hij familie is van de Michiel en Hendrik Baelde. Hij komt namelijk niet in hun geslachtsregister voor.¹⁸¹ Het lijkt dan ook aannemelijk dat dit een foutieve vermelding is geweest door de drukker van de krant.

Gijsbert Hoppesteijn is vanaf 1720 tot aan 1757 een constante factor geweest binnen

¹⁷² SR, ONA 1228/713.

¹⁷³ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 138.

¹⁷⁴ *Idem*, 141.

¹⁷⁵ De Jong, *Een deftig bestaan*, 85.

¹⁷⁶ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 141-142.

¹⁷⁷ Mees, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging', 142-145.

¹⁷⁸ *Idem*, 105, 142.

¹⁷⁹ *Idem*, 105.

¹⁸⁰ OHC, 26 november 1712, p. 2.

¹⁸¹ SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

de werkverhoudingen van het makelaarsnetwerk.¹⁸² Als hij waarschijnlijk te oud geworden is om dit beroep nog langer uit te oefenen, komt in de jaren zestig zijn zoon Samuel (1729) naar voren bij veilingen.¹⁸³ Deze had later ook aandelen in de plantagehypotheek van de firma C&R.¹⁸⁴

Leendert van Etteren trouwde in 1689 met Susanna Alberton en zij kregen in 1691 een zoon Hendrik en in 1697 een dochter Maria.¹⁸⁵ Meer is er niet over Van Etteren bekend, behalve dat hij tussen 1708 en 1713 samenwerkte met Baelde en Hartman. Verder komt hij ook niet meer bij veilingen voor.¹⁸⁶

Martinus van Beusekom duikt op in 1749 bij de veiling van grote partijen thee.¹⁸⁷ Hij was toen nog geen 30 jaar. 24 jaar later oefende hij nog steeds het beroep van makelaar uit.¹⁸⁸ In 1778 komt hij nog voor bij de verkoop van huizen.¹⁸⁹ Het jaar daarop is hij overleden op 59-jarige leeftijd.¹⁹⁰

Uit het voorgaande kan geconcludeerd worden dat familieverbanden belangrijk waren voor het in standhouden van de eigen onderneming, en noodzakelijk werden geacht om handel te kunnen drijven, mede vanwege loyaliteit en band. De reden dat er vanaf de jaren zestig en zeventig weer nieuwe makelaars opkomen heeft ook te maken met de zichtbaarheid van dit beroep in de dagelijkse praktijk en de verdienste die daarmee gepaard ging.

Er zal in de familiekring over de zaken gesproken zijn en ook over de bedragen die verdiend werden en de manier waarop er samengewerkt zou worden. Dit is ook een van de kenmerken van de netwerk analyse; de actoren in het netwerk geven informatie en andere kennis door.¹⁹¹

Michiel Baelde zal veel aanzien genoten hebben onder zijn familieleden, vrienden en kennissen. Hij bezat een groot buitenhuis in Rotterdam en het is te verwachten dat hij een even groot aanzien genoot.¹⁹² Ook had hij een jaarsalaris van meer dan f. 12.000,- per jaar;

¹⁸² LC, 26 augustus 1720, p. 2; LC, 4 juli 1757, p. 2.

¹⁸³ LC, 29 april 1765, p. 2.

¹⁸⁴ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 47, 82.

¹⁸⁵ SR, Archief 1-02, inv. nr. 67, DTB Trouwen; SR, Archief 1-02, inv. nr. 17, DTB Dopen; SR, Archief, inv. nr. 18 DTB Dopen (online geraadpleegd via www.wiewaswie.nl op 18 juni 2019).

¹⁸⁶ OHC, 6 september 1708, p. 2; OHC, 11 februari 1713, p. 2.

¹⁸⁷ AC, 21 augustus 1749, p. 2.

¹⁸⁸ LC, 19 februari 1773, p. 2.

¹⁸⁹ LC, 11 maart 1778, p. 2.

¹⁹⁰ www.Wiewaswie.nl (Zoekterm ‘Martinus van Beusekom’, geraadpleegd 18 juni 2019).

¹⁹¹ Charles Wetherell, ‘Historical Social Network Analysis’, *International Review of Social History* 43 (1998) 126.

¹⁹² De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 178.

hij was een van de 758 gegoede burgers in de achttiende eeuw die hetzelfde inkomen hadden, zo blijkt uit een onderzoek van Eric Palmen.¹⁹³ In vergelijking met het loon dat personen uit de rijkere laag van de samenleving, onder wie ambachtslieden, winkeliers en kleine kooplieden, verdienden was dit zeer veel; zij verdienden 600 tot 1000 gulden per jaar, en moesten dus geld opzij zetten om een belegging te doen van 1000 gulden, terwijl familie Baelde dit gemakkelijker kon doen.¹⁹⁴

1.7 Erfenissen

Er was echter ook nog een andere bron van inkomsten voor makelaars in het algemeen, maar voor familie Baelde in het bijzonder. In de zeventiende en achttiende eeuw kwam het grootste gedeelte van de individuele rijkdom voort uit erfenissen, legaten en andere giften van verwanten.¹⁹⁵ Uit verschillende akten blijkt dat vooral Michiel Baelde junior meerdere erfenissen van familieleden heeft gekregen. Dit was voor deze gegoede familie ook ter bescherming van hun familiekapitaal, dat zeker geen loos begrip was.¹⁹⁶ Met die erfenissen ging ook een verantwoordelijkheid gepaard; het aannemen van de voogdij over minderjarige erfgenamen van de desbetreffende testamenterhouder en het beheren van de goederen die nagelaten werden. Een greep uit deze nalatenschappen zal hier worden weergegeven.

Michiel Baelde senior kreeg in 1719 na het overlijden van zijn zus Pieterella (of Petronella) Baelde een geldbedrag van 130 gulden, dat hij haar geleend had.¹⁹⁷ Hoewel dit op zichzelf niet zo heel interessant is dat hij zijn geleende geld terugkrijgt, zijn er nog meer clausules bij dit testament. Hij krijgt de inventaris van de boedel van zijn zus in handen, die opgemaakt werd op 23 juni 1718 voor notaris Philips de Custer.¹⁹⁸ Bij het overlijden van Michiel Baelde op 22 augustus 1739 waren zijn drie zoons, Michiel, Hendrik en Willem Baelde (1706-1759) *‘eenige en algehele erfgenamen... hooft voor hooft en voor egale portien’*.¹⁹⁹ Er staat echter niet bij vermeld hoe vermogend vader Baelde was. De drie broers ontvingen alle drie een ‘geregt vijfde part’, eveneens de nagelaten (nog minderjarige)

¹⁹³ Den Hartigh, *Rotterdam and the Transatlantic Slave trade*, 55.

¹⁹⁴ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 47-48.

¹⁹⁵ De Jong, *Een deftig bestaan*, 85.

¹⁹⁶ *Idem*, 85.

¹⁹⁷ SR, ONA 1180/479.

¹⁹⁸ SR, ONA 1181/385-386.

¹⁹⁹ SR, ONA 1972/931; SR, Archief 39, inv. nr. 1638 Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijck, pagina 19.

kinderen van zijn overleden dochter Maria Petronella Baelde (1697-1725) en haar man Pieter Bos ook voor een 'geregt vijfde part' en de nagelaten kinderen van Catharina Baelde (1700-1734) en haar man Jacob Hubert ook voor een 'geregt vijfde part', zodat de erfenis over alle kinderen en erfgenamen verdeeld werd.²⁰⁰ In 1720 kreeg Michiel Baelde 'de jonge' van zijn tante Maria Baelde, de weduwe van Dirk van der Does, een geldbedrag van 20.000 gulden, dat zij in de Compagnie van Assurantie had geïnvesteerd.²⁰¹

In een akte die opgemaakt werd op 2 september 1747 voor de notaris Johan Obreen duikt ook de naam van Rudolf Baelde op, een neef van Michiel Baelde junior. Het gaat hier om het testament van Jacob Hubert – de weduwnaar van Catharina Baelde – de zwager van Michiel en Hendrik Baelde. Deze *'heeft verklaard door lighaams zwakheijd niet te kunnen schrijven'*, wat er op duidt dat deze man zijn stervensuur naderde.²⁰² In het testament is te lezen dat Michiel en Rudolf Baelde aangesteld zijn de handel en de raffinaderij die Jacob Hubert bezat, waar te nemen en in zijn naam te kunnen kopen en verkopen. Ze krijgen de vrijheid om *'... generalijk in alle voorvallende zaken en gelegenheden alles te mogen doen en verrigten wat hij comparant (Hubert) zelf present zijnde zoude kunnen of mogen doen ...'*²⁰³ Ook werden Michiel en Rudolf op 1 juni 1745 al aangesteld tot voogden over Michiel en Catharina Johanna Hubert, de nagelaten kinderen van hun zwager en aangetrouwde neef.²⁰⁴ De boekhouder op het 'comptoir' (=kantoor) van Jacob Hubert, een zekere Wouter Pansemaker, werd gemachtigd om de zaken waar te nemen voor de comparanten, in dit geval de eerder genoemde Michiel en Rudolf.²⁰⁵

Michiel senior kreeg in 1737 de bevoegdheid samen met zijn zwager Pieter Bos om de goederen van Neeltje Schopmans, een nicht van Baeldes vrouw Johanna Elisabeth Bos, te kunnen en mogen verkopen.²⁰⁶ Hieruit zullen ook flinke geldbedragen verdiend zijn.

Zijn zoon Michiel liet in zijn eigen testament uit 1757 – dat in het Engels werd opgemaakt – zijn vrouw Maria Geertruij van Coopstad als enige en algehele executrice en administratrice opnemen voor al zijn aandelen, effecten en ander bezit op de Koninklijke bank van Engeland, de East India Company, de South Sea Company en verder al zijn effecten

²⁰⁰ SR, ONA 1972/932-933; SR, Archief 39, inv. nr. 1638, pagina 19.

²⁰¹ SR, ONA 1182/267.

²⁰² SR, ONA 2037/696-697.

²⁰³ SR, ONA 2037/696-697.

²⁰⁴ SR, ONA 2040/359-360.

²⁰⁵ SR, ONA 2037/715-716.

²⁰⁶ SR, ONA 2247/634-636.

en kredieten op enig publiek fonds of corporatie in het koninkrijk van Groot-Brittannië.²⁰⁷ Dit is een zeer interessante spreiding van zijn kapitaal. Baelde had internationaal zijn geld geïnvesteerd om zo nog meer winsten te kunnen maken. Zijn aandelen en effecten in de East India Company duiden erop dat hij ook op Engelse plantages wellicht investeringen deed, en zo ook het Engelse slavernijsysteem steunde. In een later testament dat hij op 19 februari 1763 liet opmaken, werd opgenomen dat hij aan zijn broer Hendrik een bedrag van 20.000 gulden naliet. Ook Hendrik Hudig, zijn andere stiefzoon (naast Ferrand Whaley) krijgt een zelfde vermogen toebedeeld. In het testament wordt daarnaast gezegd dat alle eerder akten van uiterste wil tot 'doot, nul en van onwaarde' gehouden moeten worden, behalve de clause waarin zijn vrouw Maria Geertruij van Coopstad tot executrice van het testament wordt aangesteld.²⁰⁸

De persoonlijke verhoudingen van Michiel en Hendrik Baelde met hun collega-makelaars zijn al deels aangestipt, door hun familiale verhouding met Cordelois en Mees. Ook de verhoudingen met familieleden, onder wie Van Coopstad en Rochussen, hebben bijgedragen aan het netwerk van de familie Baelde. Dat zal in de volgende hoofdstukken duidelijk worden, als het gaat over de investeringen van familie Baelde in de bedrijven C&R, en Hudig.

²⁰⁷ SR, ONA 2704/699.

²⁰⁸ SR, ONA 2298/170-171.

1.8 Conclusie

Ter beantwoording van de deelvraag hoe de familie Baelde zich verhiel tot andere Rotterdamse handelaren in een achttiende-eeuws handelsnetwerk kunnen nu de volgende conclusies getrokken worden.

Concluderend was de familie Baelde een echte handelsfamilie, die goede contacten onderhield met andere Rotterdamse handelaren. In het midden van de zeventiende eeuw vestigde de stamhouder van dit geslacht, Michiel Baelde (1631-1695) zich in Rotterdam. Hij begon zijn loopbaan in de makelaarswereld van die tijd, die bestond uit een groot gebied van werkzaamheden, waaronder het doorverkopen van goederen uit de haven op veilingen. Dit onderdeel van het makelaarswezen stond centraal in dit eerste hoofdstuk. In die bedrijvigheid gingen zijn zoon Michiel en kleinzonen Michiel en Hendrik verder. Er ontstond een netwerk van makelaars rondom deze familie, die zo een belangrijke rol speelde in het economische leven van Rotterdam in de achttiende eeuw.

Het beroep van makelaar kwam op als tussenpositie tussen kooplieden in de zeventiende en achttiende eeuw en vereiste kennis van de goederen die aankwamen in de haven, maar binnen het netwerk moesten de makelaars ook op de hoogte zijn van vraag en aanbod zowel van de buitenlandse markt als de binnenlandse markt. Uit de geanalyseerde krantenadvertenties blijkt dat de Rotterdamse makelaars in het netwerk, waar de familie Baelde een belangrijk onderdeel van uitmaakte, een groot bereik op het oog hadden. Dit komt naar voren in advertenties in onder andere de Amsterdamse Courant, de Leydse Courant, de Oprechte Haerlemsche Courant en de 's Gravenhaegse Courant.

De grafiek over de herkomst van de goederen op veilingen in de haven, op pagina 34, laat zien dat Rotterdam in de achttiende eeuw een internationale handelsstad was, waar zowel goederen uit de Levant als goederen uit de plantagekoloniën in Zuid-Amerika verhandeld werden. Dit betekende ook dat makelaars altijd veel werkzaamheden hadden, onder andere het uitladen van schepen, opslaan in pakhuizen en tentoonstellen van goederen voor de verkoop. Daarnaast verhandelden zij goederen die onder andere ook op plantages verbouwd werden (Surinaamse koffiebonen).

De verhoudingen van familie Baelde in het geschetste netwerk geven aan dat zij een grote rol binnen de makelaarswereld in Rotterdam speelde. In de achttiende eeuw was het veelvoorkomend dat familieleden bij een onderneming betrokken werden; aanverwanten

waren immers loyaler dan vreemden. Michiel en Hendrik waren zelf bij deze bedrijvigheid betrokken. Daarnaast is de samenwerking met familieleden als Cordelois, de Vrijer en Mees treffend. Zij hadden, naast de aangekondigde veilingen waar zij met de Baeldes samenwerkten, een eigen makelaarsfirma. Op spaarzame momenten aan het begin van de achttiende eeuw werkten zij samen bij de veilingen. Na 1725 richtten zij zich op hun eigen firma die in 1733 door Mees alleen werd voortgezet. Het betrekken van familieleden bij elkaars handelsgebied zorgde wellicht voor een betere reputatie en voor uitwisseling van ervaring.

Alle bedrijvigheid concentreerde zich in de haven en dit betekende dat het een kleine wereld was van goedlopende contacten tussen handelaren. Concluderend kan er gesteld worden dat meerdere generaties van familie Baelde, gezamenlijk met andere makelaars en handelaren, zich in een centrale positie bevonden in het economische leven in Rotterdam in de zeventiende en achttiende eeuw. Zonder hun verdienste zouden kooplieden hun waren moeilijker kwijt kunnen, daarnaast zouden de verwerkers van grondstoffen ook geen aanvoer hebben. De familie was onmisbaar voor het goede verloop en de doorgang van het Rotterdamse handelsleven. Hier werden tevens contacten opgedaan die voor het netwerk van pas kwamen; contacten met handelaren, met andere makelaars en andere contacten die voor het netwerk relevant waren. Daarnaast speelde het geregeld samenwerken bij veilingen in herbergen mee bij het onderhouden van de contacten onderling en in het netwerk.

Hoewel er talloze andere makelaars werk hadden, waren de broers Baelde (en eerst nog met hun vader) belangrijke personen binnen het geschetste netwerk dat tussen het eerste kwart en het tweede kwart van de achttiende eeuw ontstond. Dit netwerk is gebaseerd op advertenties uit achttiende-eeuwse kranten, maar is niet geheel representatief; andere makelaars uit andere netwerken en makelaars die als particulier te werk gingen en handelaren uit de haven zijn hier niet in meegenomen. Toch geeft het de verhoudingen van deze familie op een heldere manier weer. De lijnen gaven de frequentie van de samenwerking aan, en het valt dan ook op dat de lijnen naar zowel Michiel Baelde senior en junior, en Hendrik Baelde dikker zijn dan naar hun collega's Cordelois, de Vrijer en Mees. Uit de netwerken van de periode 1720-1740 komt naar voren dat Baelde, Hoppesteijn en Hartman het meest met elkaar samenwerkten. Dit betekent dat er een vaste kern was van makelaars die zo een vruchtbare samenwerking met elkaar aan waren gegaan en op

elkaar konden bouwen. In de tweede helft van de achttiende eeuw neemt de nadrukkelijke aanwezigheid van de gebroeders Baelde af en komen er andere makelaars werken op dezelfde plaatsen in en rond de haven. Het netwerk viel niet uit elkaar, maar er waren meer makelaars nodig omdat de ervaring van de vaste kern (Baelde, Hoppesteijn en Hartman) minder sterk aanwezig was en de andere makelaars nog ervaring moesten opdoen, zoals te zien was in de grafiek op pagina 44. Hendrik Baelde werkte tot 1772 in deze bedrijvigheid, maar Michiel hield in 1757 op, wat waarschijnlijk te verklaren is door de ondersteunende rol die hij speelde bij het opzetten van de handel van zijn stiefzoon Ferrand Whaley Hudig (dat in derde hoofdstuk aan bod komt).

Uit het beschreven inkomen van makelaars kan niet heel veel geconcludeerd worden, behalve dat er sporadisch werd bijgehouden wat er verdiend werd. Van Michiel Baelde junior komt uit akten naar voren dat hij op een bepaald moment 226 gulden kreeg voor zijn werk. Dit zegt echter niet veel over zijn totale inkomen. Uit literatuur blijkt dat hij 12.000 gulden per jaar verdiende, daarmee heeft hij er ruim aan verdiend; een kleine zelfstandige verdiende tussen de 300 en 600 gulden per jaar. Hoeveel andere makelaars verdienden is deels aan de orde gekomen, maar het zal waarschijnlijk in de buurt komen van het inkomen van Michiel Baelde. Het betekende dat hij zich tot de gegoede burgerij mocht rekenen, en een bovengemiddeld leven kon leiden.

Dit loon was niet het enige vermogen dat de familie bezat; de meeste vooraanstaande lieden in de achttiende eeuw vergaarden een groot deel van hun vermogen uit erfenissen van aanverwanten, en daarbij erfden ze vaak ook goederen om te verkopen. Michiel en Hendrik erfden beiden van hun vader een 'geregt vijfde part' van het vermogen. Hierdoor konden zij hun handelsnetwerk opbouwen. Daarnaast blijkt uit Michiels eigen testament uit 1763 dat hij gefortuneerd was; verschillende familieleden kregen 20.000 gulden als erfdeel, en hij stelde zijn vrouw aan als administratrice. Hieruit blijkt ook dat familiekapitaal geen loos begrip was. Ook andere makelaars lieten veel geld na, onder wie Cordelois en de Vrijer, die aan hun nazaten ruime bedragen van tussen de 60.000 en 100.000 gulden nalieten. Het geld dat door deze families verdiend werd in het handelsleven van Rotterdam moest binnen de familie blijven, zodat andere familieleden dit vermogen konden gebruiken om net als hun ouders een bovengemiddeld leven te leiden, en het vermogen te investeren in winstgevende handel. Michiel deed dat ook door aandelen te kopen in de Bank of England en zijn kapitaal op deze manier te spreiden. De uitwerking van deze erfenissen

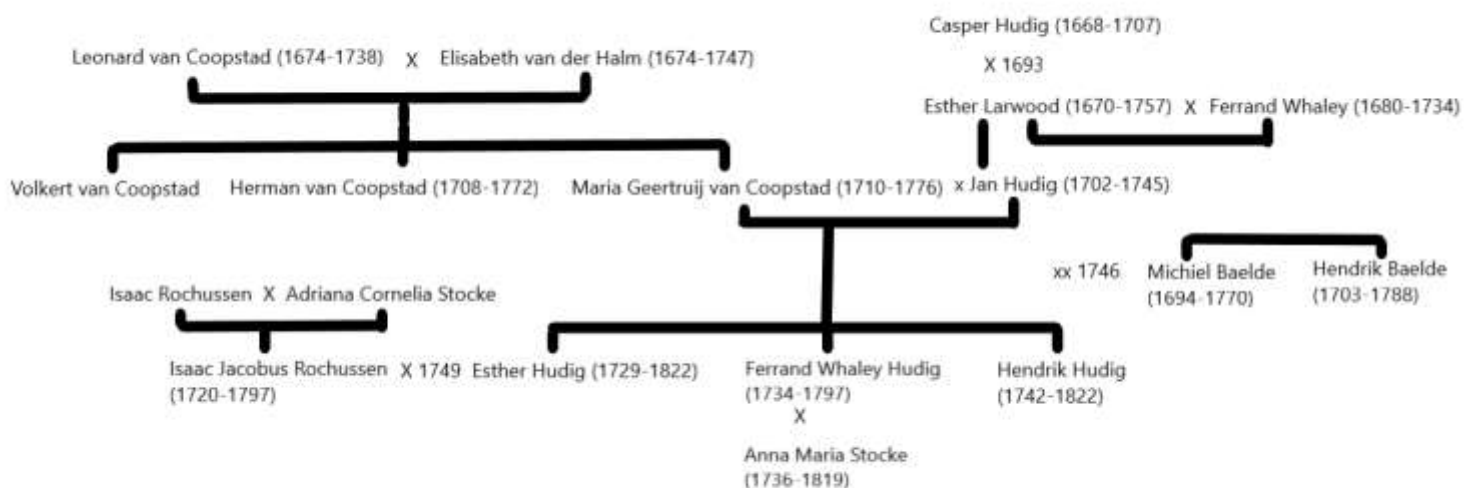
komt naar voren in het bovengemiddeld leven dat Maria Geertruij van Coopstad, Michiels vrouw, kon leiden na zijn sterven in 1770.

Kortom, uit het makelaarsberoep dat familie Baelde uitoefende en uit het betrekken van familieleden bij deze bedrijvigheid blijkt hoe deze familie zich verhiel tot andere handelaren. Er was een uitgebreid handelsnetwerk met goedlopende handelscontacten, waarin de familie Baelde een belangrijke rol speelde, en waarin veel verdiend werd. Door het organiseren van veilingen met het oog op een groot publiek, zorgde de makelaars voor bekendheid en voor de aanvoer van goederen voor de interne markt. In en rond de haven, het centrale gebied voor deze bedrijvigheid vonden de werkzaamheden plaats en daar breidde het netwerk zich uit in de achttiende eeuw.

Hoofdstuk 2 Het familienetwerk van de familie Baelde.

2.1 Inleiding

Door zijn huwelijk met Maria Geertruij van Coopstad in 1746, maakte Michiel Baelde kennis met andere bedrijvigheid dan de zijne, namelijk met de Trans-Atlantische slavenhandel en negotiatiefondsen voor Surinaamse plantages, waarin zijn schoonfamilie actief was. Hoewel hij tot in de jaren '50 voorkomt als makelaar in krantenadvertenties, richtte hij zich daarna meer op de bedrijvigheid van zijn schoonfamilie.²⁰⁹ Door familieverhoudingen kwamen Michiel en Hendrik Baelde in contact met andere handelaren, kooplieden, directeurs van negotiaties in een handelsnetwerk. Net als de samenwerking door de familie Baelde waren er meerdere familieverbanden, waarin samenwerking en het gezamenlijk opzetten van bedrijven een levende werkelijkheid was. In het Rotterdam van de achttiende eeuw was het ook nog het geval dat veel handelaren aan elkaar verbonden waren door een familiair netwerk. Handel en nijverheid was grotendeels georganiseerd in familiebedrijven, zoals eerder genoemd.²¹⁰ Het ging ook gepaard met het ontstaan van liefdesrelaties uit handelsverhoudingen en omgekeerd.



Familieverhoudingen Van Coopstad, Baelde, Rochussen en Hudig

²⁰⁹ LC, 4 juli 1757, p. 2.

²¹⁰ De Jong, *Een deftig bestaan*, 85.

Bij andere handelsfamilies in het achttiende-eeuwse Rotterdam uit het familiale netwerk van Michiel en Hendrik, valt te denken aan de families Van Coopstad, Rochussen en Hudig. Deze handelsfamilies zullen hier aan bod komen. Voorbeelden van een samenwerking door familieleden zijn Herman Van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen – de zwager en latere schoonzoon van Michiel Baelde – , die de firma C&R oprichtten, een slavenbedrijf dat tussen 1747 en 1777 vele malen slavenschepen uitreedde voor de driehoekshandel, maar ook negotiaties verzorgde voor plantages in Suriname.²¹¹ Ook Ferrand Whaley Hudig, een beroemd Rotterdams zakenman en stiefzoon van Michiel Baelde, had een eigen bedrijf in plantagehypotheken. Vóór hem had zijn vader, Jan Hudig, als Engels koopman, ook een eigen handelsfirma, die hij had overgenomen van zijn vader.

In de financiële wereld van die tijd speelde Rotterdam vanwege het gebrek aan kapitaal een ondergeschikte rol. De steeds internationaler wordende kapitaalmarkt werd beheerst door de Amsterdamse kooplieden en bankiers. Toch was Rotterdam concurrent van Amsterdam, vanwege haar gunstige ligging.²¹² Arie van der Schoor noemt de handelsfirma Jan Osy en Zoon, die opgericht werd in 1720, een van de belangrijkste bankiersbedrijven in Rotterdam. Tegen het einde van de achttiende eeuw hielden zij zich bezig met ‘een bonte mengeling van bankiers- reders- en warenhandelstransacties...’ De Rotterdamse nijverheid bestond uit een gevarieerd beeld van allerlei soorten nijverheid, waarvan de belangrijkste de verwerking van tabak was.²¹³

Bovengenoemd voorbeeld heeft te maken met een handelsfamilie in het bedrijfsleven van Rotterdam aan het begin van de achttiende eeuw. Andere handelsfamilies uit de achttiende eeuw, waarbij er een familiair verband bestaat met Michiel Baelde zullen nu aan bod komen.

Hoe was de achtergrond van de schoonfamilie van Michiel Baelde junior? In welke handel was zij actief? Hoe beïnvloedde dat de werkzaamheden en keuzes van de Baeldes? Dat zijn de vragen die in dit hoofdstuk beantwoord zullen worden, die samenkomen in de vraag die in dit hoofdstuk centraal staat: *In hoeverre was het familienetwerk van Michiel en Hendrik Baelde vanaf de tweede helft van de achttiende eeuw bepalend voor de handel waarin zij zich in de periode 1750-1770 begaven en hoe groot was hun bijdrage daaraan?*

²¹¹ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 171.

²¹² Van der Schoor, *Stad in Aanwas*, 296.

²¹³ *Idem*, 321-323.

Eerst zullen de aan de Baeldes verwante families worden weergegeven en de handelsconnecties met Michiel en Hendrik zullen aan bod komen. De handelsfirma van C&R zal in het bredere verband van de Trans-Atlantische slavenhandel ook kort besproken worden. Van belang hierbij is dat er dieper ingegaan zal worden op de niet-geoctrooieerde slavenhandel en de partenrederij. Daarna zal de financiële bijdrage van de broers verduidelijkt worden. Tenslotte zal ook de handel van Ferrand Whaley Hudig de revue passeren.

2.2 Van Coopstad

Herman van Coopstad werd geboren in 1708 als zoon Leendert van Coopstad en Elisabeth van der Halm. Hoewel het gezin niet tot de regentenstand behoorde, konden zij zich rekenen tot de 'grote burgerij'; een kleine laag van ondernemende en vermogende kooplieden. Hij was in 1758 en 1759 schepen van de stad Rotterdam – een functie die zijn vader ook bekleed had – en hij was vanaf 1745 directeur van de Levantschen Handel.²¹⁴ De Levantschen Handel richtte zich op handelssteden in het Middellandse zeegebied. Van Coopstad was in 1733 medereder voor 1/7 part in de Maria Geertruy, betreffende een geldbelegging in dat schip. Jan Hudig, zijn zwager, was boekhouder van deze rederij.²¹⁵ In 1736 blijkt Van Coopstad niet alleen medereder te zijn voor de Maria Geertruy Galei – vermoedelijk identiek met de Maria Geertruy - maar ook boekhouder te zijn van datzelfde schip, dat gebruikt werd voor de vaart op Smyrna, het huidige Izmir.²¹⁶ Onder Van Coopstads directie voeren deze schepen uit naar het Middellandse Zeegebied. In 1746 was hij reder voor het schip de 'Annatholia' dat naar Algiers zou varen. Hij was de boekhouder van dit schip en medereder voor 3/16^e part. Zijn zwager Michiel Baelde was medereder voor 4/16^e part.²¹⁷ Deze vaart heeft hij na zijn associatie met Rochussen voortgezet.²¹⁸

Van Coopstad was niet getrouwd, maar onderhield goede contacten met een weduwe in Gouda, die hij niet onverzorgd wilde achterlaten, zo blijkt uit het testament dat

²¹⁴ http://www.inevanmeer.nl/rochussen/coopstad_herman_592.html (geraadpleegd 14-03-2019); De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 174.

²¹⁵ *Idem*, 174.

²¹⁶

<https://www.archieven.nl/nl/zoeken?mivast=0&mizig=210&miadt=184&miaet=1&micode=68&minr=879876&miview=inv2> (geraadpleegd 14-03-2019)

²¹⁷ SR, ONA 2871/529-530

²¹⁸ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 174.

hij in 1770 opmaakte toen hij ernstig ziek was.²¹⁹ Hij kwam uit een gezin van zes kinderen, van wie een aantal later ook zou delen in de erfenis die hij achterliet, onder wie zijn zus Maria Geertruij van Coopstad.²²⁰ Herman van Coopstad was de zwager van Michiel Baelde en zij onderhielden nauwe contacten.

Dat Van Coopstad een vermaard handelaar was die zijn hand er niet voor omdraaide om meerdere handelsactiviteiten in dezelfde periode te ontplooien, blijkt wel uit het feit dat hij met zijn neef Herman Oostendorp op 30 oktober 1769 een contract van compagnieschap sloot voor de firma Van Coopstad & Oostendorp. Hun doel was het drijven van handel, behalve op Suriname. Waarschijnlijk omdat Van Coopstad samen met Rochussen al handel dreef met Suriname. De taakverdeling was als volgt: Oostendorp hield de boekhouding bij en verstuurde brieven, Van Coopstad beheerde de kas. Na het overlijden van Herman van Coopstad, zette zijn neef de firma nog een aantal jaren voort.²²¹ Na Van Coopstads overlijden in 1772 op 63-jarige leeftijd, werd ook het bedrijf Coopstad & Rochussen nog enkele jaren voortgezet.²²² Herman van Coopstad was een erg ambitieus zakenman die al op jonge leeftijd zijn weg vond als handelaar in het netwerk van de stad Rotterdam. Hij deed aan het begin van de jaren '30 van de achttiende eeuw met zijn broer Volkert en zijn zwager Jan Hudig zaken met betrekking tot de handel op Smyrna, en later in de jaren '50 tot '70 werkte hij samen in een firma met zijn aangetrouwde neef Isaac Jacobus Rochussen.²²³

2.3 Rochussen

Isaac Jacobus Rochussen werd geboren in 1720 in Vlissingen. Hij was het enige kind van Isaac Rochussen en Adriana Cornelia Stocke en was afkomstig uit de Zeeuwse regentenstand. Zoals veel kinderen uit de gegoede burgerij, studeerde Rochussen in Leiden en behaalde daar de meestertitel; hij wordt in de literatuur en archiefstukken ook consequent met zijn meesterstitel 'Mr.' genoemd. Na zijn studie keerde hij terug naar Vlissingen, waar hij schepen werd en in de vroedschap werd gekozen.²²⁴ Zijn vader had van 1736 tot 1760 ook in dezelfde plaats in de vroedschap gezeten, ook was hij boekhouder, reder en borg in de

²¹⁹ *Idem*, 175.

²²⁰ SR, Archief 39, inv. nr. 1638 Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijck.

²²¹ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 174.

²²² *Idem*, 179.

²²³ *Idem*, 171, 174.

²²⁴ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 177.

Zeeuwse commissievaart (door de overheid goedgekeurde kaapvaart). Later zou Rochussen ook lid zijn vanwege Zeeland op de Admiraliteit van de Maze.²²⁵

Zoals veel andere gegoede burgers, hadden hij en zijn ouders goede contacten met andere vermogende lieden. Zo heeft Rochussen zijn latere vrouw, Esther Hudig, naar alle waarschijnlijkheid ontmoet toen hij op bezoek was bij haar ouders Michiel Baelde en Maria Geertruij van Coopstad rond het jaar 1745 in Rotterdam.²²⁶ Zo ontstond de liefde tussen hen beiden en ze besloten om in het huwelijk te treden. Michiel Baelde werd zo de schoonvader van Isaac Jacobus Rochussen, een familiale band die later in zaken voor een vruchtbare samenwerking zou zorgen. Ten tijde van het huwelijk van Rochussen in 1749 werd er een gedicht voorgedragen, dat als huwelijkszang bedoeld was – wat wel vaker in die tijd werd gedaan.²²⁷ In enkele regels van dat gedicht wordt duidelijk dat de bruidegom ten tijde van het huwelijk al slavenhandelaar was: *“Rochussen, wiens koopvlyt vroeg en spae, met noest beleid en onbesproken wandel, het wilde Afryke en woest Amerika doet krielen van zijn drokken slavenhandel”*.²²⁸ Ogenscheinlijk was het publiek dat hierbij aanwezig was niet onder de indruk van de het woord ‘slavenhandel’. In deze tijd hadden de meeste mensen in de kring van Rochussen veel baat bij de slavenhandel en de inkomsten die daaruit voortvloeiden. Vaak waren het juist personen uit de naaste familiekring die hun vermogen investeerde in plantageleningen.²²⁹ Uit het huwelijk van Isaac en Esther werden drie zonen geboren. Een van hen kreeg de naam Michiel Isaac Baelde Rochussen.²³⁰ Hierin verweven werd de naam van Esthers stiefvader, waaruit blijkt dat zij een goede band hadden. Ook waren Michiel Baelde en Maria Geertruij van Coopstad steevast getuigen bij de doop van de kinderen van de familie Rochussen – Hudig. Dit laat zien dat zij een hechte familie waren.

Het is vrijwel zeker dat Rochussen, als koopman in Vlissingen, zich heeft bezig gehouden met de slavenhandel en dat zijn Zeeuwse ervaring met hem naar Rotterdam is meegegaan. Hij was de eerste slavenhandelaar van Rotterdam, volgens Willem Flinkenflögel.²³¹ Dat zou echter betekenen dat er in de periode hiervoor (zo rond 1750) nog

²²⁵ *Idem*, 177.

²²⁶ *Idem*, 178.

²²⁷ SR, Archief 412 01, inv. nr. 22 ‘Huwelykzang voor den Heere Michiel Baelde en Mejufvrouw Maria Geertruy van Koopstad’.

²²⁸ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 178.

²²⁹ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 48.

²³⁰ <https://www.wiewaswie.nl/nl/zoeken/> zoekterm: Michiel Baelde (geraadpleegd 31 mei 2019)

²³¹ Flinkenflögel, *De Nederlandse slavenhandel*, 56.

niet eerder slavenschepen in Rotterdam vertrokken of aangekomen zijn. In Rotterdam was de 'kamer op de Maze' was, wat 1/9 deel vormde van de West-Indische Compagnie (opgericht in 1621), die ook in slaven handelde.²³² De stelling dat Rochussen de eerste slavenhaller van Rotterdam was gaat niet op. Als er echter bedoeld werd dat hij als particuliere slavenhandelaar de eerste was, kan dat eerder kloppen. Na het vervallen van het octrooi van de WIC in 1734, konden particuliere handelaars zelfstandig slavenreizen ondernemen, zonder verantwoording te doen aan de WIC.²³³ Zij moesten echter nog wel permissiegeld betalen aan de WIC.²³⁴

Al voor Rochussen zich met Van Coopstad associeerde was Rotterdam de thuishaven van zijn slavenschepen.²³⁵ Hij was dus al eerder voor zichzelf begonnen, voordat hij met de oom van zijn vrouw in zaken ging. Jan Hudig Dzn. beweerde dat de firma van de beide compagnons pas opgericht werd na 1750.²³⁶ Hetgeen dat vaststaat in elk geval is dat Rochussen door zijn huwelijk in 1749 met Esther Hudig in het netwerk van de familie Van Coopstad kwam en mede daardoor in zaken is getreden met Herman van Coopstad, maar zeker ook door diens ervaring. Mogelijk heeft Herman van Coopstad de Zeeuwse Isaac Jacobus Rochussen mede tot compagnon genomen vanwege diens kennis van de slavenhandel, die in de Republiek voor een groot gedeelte in handen was van de Zeeuwen.²³⁷ Het zou goed mogelijk zijn dat beide aannames zijn uitgekomen, en dat het niet duidelijk is hoe de zaken er voor gezorgd hebben dat het tot een huwelijk kwam of omgekeerd.

Zowel Van Coopstad als Rochussen hebben zich met meerdere zaken en handelsfirma's tegelijkertijd beziggehouden. Van Coopstad als schepen (1758-1759), directeur van de Levantschen Handel, vaandrig bij de Rotterdamse schutterij, en als compagnon van Rochussen in de firma C&R, daarnaast nog als partner van zijn neef Herman van Oostendorp in hun gezamenlijke firma van Coopstad en Van Oostendorp. Isaac Jacobus Rochussen eveneens als schepen, directeur van de firma C&R, plantage-eigenaar, en

²³² Van der Schoor, *Stad in Aanwas*, 212.

²³³ Oostindie en Roitman, *Dutch Atlantic Connections*, 170.

²³⁴ Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade*, 202.

²³⁵ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 56.

²³⁶ Jan Hudig Dzn, *De West-Indische zaken van Ferrand Whaley Hudig 1759-1797* (Amsterdam 1922) 15.

²³⁷

<https://www.archieven.nl/nl/zoeken?mivast=0&mizig=210&miadt=184&miaet=1&micode=68&minr=879876&miview=inv2>(geraadpleegd 14-03-2019).

directeur van de firma Rochussen & Zoonen.²³⁸ In hun gezamenlijke firma bundelden zij hun krachten en combineerden zij hun kennis en ervaring op het gebied van handel overzee.

2.4 Firma Coopstad & Rochussen en de vrije slavenhandel.

Tijdens de achttiende eeuw veranderde het economische landschap van slavenhandelaren in de Republiek. Waar eerst de West-Indische Compagnie (WIC) het monopolie bezat over de handel in slaven, en de zogenoemde 'driehoekshandel', kregen slavenhandelaren vanaf midden jaren '30 de vrije hand daarin. Particuliere handelaren konden schepen uitreden, bestemd voor de slavenhandel, zonder daarvoor toestemming te hoeven vragen en verantwoording af te leggen bij de WIC. In het gewest Zeeland werd de Middelburgsche Commercie Compagnie opgericht in 1720, een onderneming die zich toelegde op handel met Frankrijk en Spanje, en ook het Oostzeegebied.²³⁹ Pas later – na het vervallen van het octrooi van de WIC – ging zij zich ook richten op slavenhandel. Ook in Holland kwamen handelaren bijeen om aan de 'vrije slavenhandel' deel te gaan nemen. Zo werd het bedrijf C&R in 1747 opgericht door Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen. Het bedrijf had drie pijlers: rechtstreekse handel op Suriname, plantageleningen, maar de voornaamste bezigheid was de slavenhandel.²⁴⁰ Beide compagnons hadden al ervaring in het uitreden van schepen. Van Coopstad in de vaart op de Levant, Rochussen in het uitreden van slavenschepen in Vlissingen.

Later in hun eigen firma werkten zij door middel van partenrederij, een vorm van uitreding van schepen waarbij kooplieden en andere vermogende lieden aandelen konden kopen in slavenschepen. Beide vennoten legden een vastgestelde fractie van het kapitaal voor de uitrusting in. De rest van het benodigde geld was onderverdeeld in scheepsparten.²⁴¹ De deelnemers, ook wel medereders genoemd, brachten per reis voldoende geld bijeen om een schip te kopen, te verzekeren, klaar te maken voor de reis en om twee maande gage aan de bemanning te betalen.²⁴²

²³⁸ *Idem*, 171.

²³⁹ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 50-51.

²⁴⁰ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 171.

²⁴¹ H.M. Beliën, A. Th. Van Deursen en G.J. van Setten, *Gestalten van de Gouden Eeuw. Een Hollands groepsportret* (Amsterdam 1995) 107.

²⁴² De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 172.

Het was de meest voorkomende bedrijfsvorm bij de koopvaardij, maar ook bij de walvisvaart.²⁴³ Volgens Flinkenflögel waren niet de grote compagnieën, maar de partenrederijen de kern van de zeegaande vloot.²⁴⁴ Het was een slim systeem van financiële spreiding, waarbij de eventueel slechte uitkomst niet op één persoon verhaald zou worden. Deze parten konden in veel fracties gesplitst worden; 1/4, 1/8, 1/16 parten kwamen voor. Maar ook nog kleinere fracties, bijvoorbeeld 1/256. Het bezit van een schip kon zo over tientallen personen gespreid zijn, maar omgekeerd kon ook één persoon mede-eigenaar zijn van verschillende schepen.²⁴⁵ De inleggers voor scheepsparten konden grote kooplui zijn of regenten, maar ook andere groepen in de samenleving die op deze manier deelden in de voorspoed en tegenslag van de zeevaart.²⁴⁶ Postma schrijft over de oorzaak van het ontstaan van deze vorm van rederij, dat in eerste instantie de scheepvaart een familie aangelegenheid was, maar dat door de komst van grotere schepen en langere afstanden er ook kapitaal van buiten werd aangetrokken. Financiële begrotingen werden voor elk schip gemaakt.²⁴⁷ Ieder schip was een op zichzelf staande rederij met een eigen boekhouding. Daarmee werd voorkomen dat verliezen van het ene schip negatieve invloed zou hebben op een ander schip. Financiële risico's werden zo bij voorbaat al tot het minimum beperkt; aandeelhouders deelden mee in de winst of in het verlies.²⁴⁸

Als alle parten waren uitgegeven, kon het schip gebouwd worden, of gekocht worden. In de achttiende eeuw was een schip meestal verdeeld in 32 parten. Iedere aandeelhouder die een scheepspart gekocht had, had recht op een deel van de lading (het cargasoen), en bij slavenschepen ook van het 'armasoen', de menselijke lading.²⁴⁹

De leiding van de rederij was opgedragen aan de directie van het kantoor dat de boekhouding verzorgde, in dit geval de firma C&R. Na de aanschaf van het schip, werd het vervolgens beladen met Europese handelswaar; onder andere vuurwapens, buskruit, kralen en sterke drank. Aangekomen in West-Afrika ruilde de kapitein deze goederen tegen slaven, maar soms ook goud en olifantstanden. Vervolgens werden de slaven verkocht in Zuid-Amerika aan plantage-eigenaren, in ruil voor wissels, contant geld, maar ook tropische

²⁴³ Beliën, van Deursen en van Setten, *Gestalten van de Gouden eeuw*, 107.

²⁴⁴ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 52.

²⁴⁵ Beliën et al., *Gestalten van de Gouden Eeuw*, 107.

²⁴⁶ *Idem*, 107.

²⁴⁷ Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade*, 9.

²⁴⁸ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 52-53.

²⁴⁹ *Idem*, 53, 57.

producten als koffie, suiker, cacao en katoen. De bestemming was over het algemeen Suriname, maar als daar niet genoeg afnemers van slaven waren, voeren de schepen door naar St. Eustatius of Curaçao.²⁵⁰

In deze handel verdienden de heren Van Coopstad en Rochussen hun geld; daarbij speelden hechte groepsverbanden binnen het bedrijf en daarbuiten, handelsservaring, die zij beide reeds hadden opgedaan, kennis van de markt, en voornamelijk een ondernemersmentaliteit geënt op samenwerking binnen de familie een grote rol.²⁵¹ Hoewel zij hun geld verdienden in deze bedrijvigheid, investeerden ze zelf ook in scheepsparten; ze hadden immers zelf belang bij het goede verloop van de slavenvaart. In het schip *De Gulden Vrijheid*, dat in 1750 uitgereed werd, hadden Van Coopstad en Rochussen allebei een 3/16^e part. Dat was 37,5 % van het benodigde geld voor de uitreding. Dit is niet verwonderlijk, aangezien de interesse voor het beleggen op scheepsparten nog moest groeien. In het schip *de Maria Geertruy Galei* (1761) hadden de beide firmanten gezamenlijk 25% van de scheepsparten betaald.²⁵² In de jaren daarna neemt hun eigen aandeel af, en investeerden familieleden, onder wie ook Ferrand Whaley Hudig en andere rijke lieden.²⁵³ De 'geldreders' die aandelen hadden in deze schepen waren vooraanstaande lieden, van wie er enkele uitgestrekte plantages bezaten in Suriname. Onder hen bevonden zich Jan Jacob Mauricius, gouverneur van Suriname van 1742 tot 1751 en Jan Nepveu, ook gouverneur van Suriname in de periode 1768 tot 1779.²⁵⁴ Zo is te zien dat in het slavenhandelstijdperk verschillende manieren van belangenverstrengeling bestonden, om zo macht en rijkdom te vergaren.²⁵⁵

De totale inkoop van slaven door C&R aan de kusten van Afrika beloopt 23.000 slaven. Daarvan zijn er 20.000 in Suriname aan wal gezet. Deze getallen betekenen dat de firma C&R 7,5 % van particuliere slavenhandel voor rekening nam.²⁵⁶ Het grootste aandeel daarin had Zeeland, dat de belangrijkste slavenhaler was in het Atlantisch gebied.²⁵⁷ Zeeland

²⁵⁰ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 172, 181, 189.

²⁵¹ *Idem*, 172.

²⁵² Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 85.

²⁵³ *Idem*, 86-87.

²⁵⁴ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 57-58; Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 57.

²⁵⁵ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 198.

²⁵⁶ *Idem*, 171.

²⁵⁷ Oostindie en Roitman, *Dutch Atlantic Connections*, 171.

was onder andere met de bedrijvigheid van de MCC in de achttiende eeuw het grootste slavenhalers geweest.²⁵⁸

Naast handel in slaven, was de firma C&R ook actief op het gebied van negotiaties; het verstrekken van hypotheeken voor planters, wat bevorderlijk was voor hun eigen afzet van slaven. Dit werkte ook uiteindelijk belangenverstrengeling in de hand.²⁵⁹ Hoewel hoofdstuk 3 dieper ingaat op de bedrijvigheid van de plantageleningen, zullen hier kort de activiteiten van C&R daaromtrent aan de orde komen.

In 1756 begonnen zij met het afsluiten van negotiaties.²⁶⁰ De firma schreef in 1765-1766 een negotiatie uit van 670.000 gulden groot op tien plantages, waaronder Carelsburg en Vreede, en de helft van L'Embaras en Venlo.²⁶¹ Van Coopstad en Rochussen werden beschreven als *'..directeurs en gequalificeerden van de geldopschieters op tien plantagen alle geleegeen in de Colonie van Surinamen..'*²⁶² Voor de inleggers was er een 'recepisse', het ontvangstbewijs van het opgeschoten geld; Michiel Baelde was inlegger van 1.000 gulden.²⁶³

De beide firmanten legden ook zelf geld in op door henzelf uitgeschreven negotiaties, om al een deel van het kapitaal bijeen te vergaderen. Zelf waren ze ook eigenaar van de plantage Waterwijk.²⁶⁴ Veel zullen ze daar niet geweest zijn om toezicht te houden, vanwege hun drukke bestaan in het uitreden van schepen, bijhouden van obligatiehouders, administratie en contacten met familieleden.

Bij de bovengenoemde plantagehypotheek op onder andere Carelsburg en Vreede, was – net als bij alle andere hypotheeken – de planter gehouden om al zijn opbrengsten te 'consigneren' aan de directeur van de hypotheek. Dit hield in dat de planter contractueel verplicht was om al de producten van zijn plantage letterlijk in bewaring te geven aan de koopman-bankier, met wie hij de lening was aangegaan.²⁶⁵ In de administratie werd dit als volgt beschreven: *"Tot meerder securiteit van de geldgeeevers hebben de Eijgenaars van de verbondene plantagen zig moeten obligeeren alle haar producten jaarlijks van haare plantagen provenieerende te consigneren aan Coopstad & Rochussen omme die gearriveert*

²⁵⁸ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 54-56.

²⁵⁹ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182-184, 198.

²⁶⁰ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 17-18.

²⁶¹ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182.

²⁶² SR, Archief 68, inv. nr. 744 'Recepisse'.

²⁶³ SR, Archief 68, inv. nr. 744.

²⁶⁴ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 58.

²⁶⁵ J.P. van de Voort, *De Westindische Plantages van 1720 en 1795. Financiën en Handel* (Eindhoven 1973) 10.

zijnde ten meeste voordeele te verkoopen".²⁶⁶ Van deze opbrengsten werden de geldgevers weer uitbetaald. Zo was de cirkel rond van de geldstromen.

De firma raakte uiteindelijk in financiële moeilijkheden door een grote negotiatie, uitgeschreven in 1768 van veertienhonderd tonnen goud met als onderpand twintig plantages met de waarde van 1,3 miljoen gulden.²⁶⁷ Ook door misoogsten en droogte en een beurscrisis in de jaren 1770 kwamen de planters in nood en begonnen de opbrengsten van de plantages af te nemen.²⁶⁸ Na het overlijden van Herman van Coopstad in 1772 werd de firma C&R nog voortgezet door Rochussen Herman van Oostendorp, Van Coopstads neef.²⁶⁹ De voorbereidingen voor de meeste slavenreizen waren immers al getroffen. Het overlijden van compagnon Van Coopstad had dus niet tot gevolg dat het bedrijf failliet ging. In 1773 en 1775 werden er nog enkele slavenschepen uitgereed vanuit het kantoor van de firma. Vervolgens raakte Rochussen in opspraak en zijn obligatiehouders van de afgesloten plantageleningen wilden geld zien. Er waren dus financiële tekorten die niet meer gecompenseerd konden worden. In 1779 volgde het faillissement en een totale liquidatie van de firma's waar Rochussen bij betrokken was.²⁷⁰

Na 1773 bleek ook dat de negotiaties niet hadden opgeleverd wat de directeuren en planters ervan hadden verwacht; de ruime kredieten deden veel prijzen stijgen, terwijl de prijzen voor koffie en suiker juist daalden. Een belangrijke factor was hierbij de aanvoer van goederen uit Franse koloniën.²⁷¹ Planters hadden bovendien zoveel geld geleend dat ze de rente niet meer konden opbrengen en zeker niet meer in staat waren om de geleende hoofdsom terug te betalen aan de directeuren.²⁷² Dat veroorzaakte in 1773 een financiële crisis op de Amsterdamse beurs; veel van de handel op Suriname liep via Amsterdam, dat toch een financieel krachtigere positie had dan Rotterdam in het Trans-Atlantisch handelsnetwerk.²⁷³ Uiteindelijk ging de firma C&R aan speculatie in plantageleningen failliet. De winsten die gemaakt werden, wogen niet op tegen de verliezen die na de crisis in 1773 geleden werden.²⁷⁴

²⁶⁶ SR, Archief 68, inv. nr. 744 'Recepisse'.

²⁶⁷ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182.

²⁶⁸ *Idem*, 182.

²⁶⁹ *Idem*, 182.

²⁷⁰ *Idem*, 179.

²⁷¹ J.P. van de Voort, *De Westindische Plantages van 1720 en 1795*, 10.

²⁷² Emmer, *De Nederlandse Slavenhandel*, 171.

²⁷³ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 180; Van der Schoor, *Stad in Aanwas*, 321.

²⁷⁴ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182.

2.5 Baeldes betrokkenheid bij C&R

Michiel en Hendrik Baelde waren niet vertegenwoordigd op de aandeelhouderslijsten voor slavenschepen. De enige keer dat Michiel met zijn zwager voorkomt is bij de uitreding van een schip naar Algiers.²⁷⁵ Dat had waarschijnlijk te maken met de Levantse handel, waar Van Coopstad directeur van was.²⁷⁶ De reden dat de broers Baelde niet bij deze partenrederij betrokken waren, moet misschien gezocht worden in het feit dat rentepercentages voor obligaties op plantageleningen hoger en daarom ook aantrekkelijker waren. Daarnaast kon een slavenschip zinken, of zonder retourlading terugzeilen, waardoor er van de winsten minder geprofiteerd kon worden. Een plantage was een zekerdere basis voor een investering. Er konden echter wel minder opbrengsten zijn op de plantage. Tenslotte was investeren in negotiaties een van de weinige mogelijkheden voor vermogende lieden om geld te beleggen.²⁷⁷ Daarnaast staat vast dat zowel Michiel als Hendrik Baelde in de jaren vijftig en zestig nog volop bezig waren met hun makelaarswerkzaamheden.²⁷⁸ Ze komen in dezelfde periode voor als obligatiehouders voor verschillende plantages, waarvoor C&R negotiaties hadden uitgeschreven. De reden daarvoor moet gezocht worden in het feit dat Michiel en Hendrik met hun eigen opgebouwde vermogen hun zwager Herman van Coopstad, en schoonzoon en neef Isaac Jacobus Rochussen wilden steunen met een financiële bijdrage. Zij hadden hier verder geen direct belang hierbij, waar de directeuren dat wel hadden; die hadden de plantages in Suriname namelijk als afzetgebied voor hun slaven, die ze in Afrika kochten.²⁷⁹

Hun totale gezamenlijke bijdrage was 12.000 gulden. Dit maakte tussen de 0,1 en 5,1 procent uit van de totale bedragen, zoals te zien is in onderstaand schema. Dit duidt op een relatief kleine, maar toch belangrijke betrokkenheid bij de handel van C&R vanwege hun familierelaties.

²⁷⁵ SR, ONA 2871/529-530.

²⁷⁶ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 174.

²⁷⁷ *Idem*, 181.

²⁷⁸ LC, 7 juli 1757, p. 2; LC, 15 september 1766, p. 2.

²⁷⁹ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 171.

Negotiatie en jaar	Totale waarde hypotheek (gulden)	Aandeel Michiel Baelde	Aandeel Hendrik Baelde	% aandeel Baeldes
Twijfelagtig, 1765	215.000	6.000	5.000	5,1 %
Tien plantages in Suriname (1766) Carelsburg, L'Embaras, Venlo en Vreede.	650.000	1.000		0,15 %
Twintig plantages	1.335.000			

Aandeel van de familie Baelde in de negotiaties van de firma C&R, 1765-1776 (Uit: Saskia den Hartigh, Rotterdam and the Transatlantic slave trade (Rotterdam 2014) 77-84, en eigen archiefonderzoek.

Hoewel Michiel en Hendrik niet voorkomen als eigenaars van scheepsparten, waren hun eerdergenoemde familieleden Pieter en Rudolph Baelde wel bij de uitreding van slavenshipen betrokken. In 1701 vertrok uit Amsterdam het slavenschip 'de Vier gebroeders' met bestemming Calabar (het huidige Oost-Nigeria en Kameroen), waar 363 slaafgemaakte Afrikanen werden gekocht en vervoerd naar St. Eustatius, van wie er 51 stierven. De rest werd verder verhandeld vanuit St. Eustatius. Een van de drie eigenaars van het schip was Pieter Baelde (1659-1735).²⁸⁰ In 1758 zijn Pieters zoon Rudolph en diens zoon Pieter eigenaars van het schip met nog een aantal anderen. Dat schip vertrekt vanuit Rotterdam naar Sierra Leone, waar er 263 slaafgemaakten gekocht werden, van wie 240 de oversteek over de oceaan overleefden. Ze werden verkocht op Haïti, en vandaar naar Virginia, in het huidige Noord-Amerika.²⁸¹

2.6 Familie Hudig

Een andere Rotterdamse handelsfamilie, hoewel met Engelse achtergrond, is die van de familie Hudig. Jan of John Hudig (1702-1745)²⁸² werkte bij zijn stiefvader Ferrand Whaley (1680-1734), een Engels koopman, in het bedrijf dat in eerste instantie handelde met Engeland, en later ook met Spanje en het Middellandse Zeegebied. Tussen 1719 en 1724

²⁸⁰ Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade*, 82

²⁸¹ Transatlantic Slave Trade Database: *British National Archives* (Kew) High Court of Admiralty HCA45/1 en HCA45/3, case 78.

²⁸² Beide schrijfwijzen worden gebruikt, wat logisch is: Hudig 's voorouders waren Engelsen. Zowel zijn Engelse naam John als zijn Nederlandse naam Jan worden in de literatuur aangehaald. In archiefstukken wordt zelfs gesproken over 'Johan Hudigh', zie SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'.

werd hij in het bedrijf opgenomen.²⁸³ Op 20 januari 1728 trouwde hij op 25-jarige leeftijd met Maria Geertruij van Coopstad, die op dat moment nog maar 17 jaar oud was. Uit hun huwelijk werden drie kinderen geboren; Esther, Ferrand Whaley en Hendrik.²⁸⁴ Toen zijn stiefvader in 1734 overleed, zette zijn moeder, weduwe Esther Larwood (1670-1757) het bedrijf met hem voort onder de naam “Firma Wed. Ferrand Whaley & Zoon” tot 1738, toen zij uit het bedrijf stapte. De producten die het bedrijf verhandelde betroffen onder andere vijgen, rozijnen, olie, amandelen en rijst.²⁸⁵ Jan Hudig was hiernaast ook Directeur van de ‘Levantschen Handel en navigatie in de Middellandsche Zee’ van 1739 tot 1745, als voorganger van zijn zwager Herman van Coopstad.²⁸⁶ Hij was al eerder Vaandrig (onderofficier) in de Rotterdamse Schutterij (1723-1729) en Commissaris van het Zeegerecht in 1739 en 1740.²⁸⁷

Toen hij op 12 juli 1745 op 42-jarige leeftijd overleed, nam zijn weduwe Maria Geertruij van Coopstad de zaken waar in het familiebedrijf. Waarschijnlijk had zijn voordat ze weduwe werd ook al belang gehad in het bedrijf, zodat zij niet ineens de zeggenschap over zaken had, waar zij zich niet in verdiept had. Ze had hoogstwaarschijnlijk haar man geholpen. Tot haar tweede huwelijk met Michiel Baelde, in 1746, zette zij het bedrijf nog voort en in dat jaar besloten ze over te gaan tot liquidatie van het familiebedrijf; Michiel was betrokken bij de afwikkeling van het bedrijf.²⁸⁸ Voortzetting van het bedrijf was om financiële redenen niet nodig zij met een vermogende man trouwde.²⁸⁹ Over geldzaken hoefde zij zich dus geen zorgen te maken. Toch was het overlijden van Hudig een gemis voor de stad. Dit komt terug in hun huwelijkszang, in de volgende regels: *‘die Koopstad (Rotterdam) miste een zuil der koopmanschappen, den nyvren Hudig, de eer en luister van de beurs’*.²⁹⁰

²⁸³

<https://www.archieven.nl/nl/zoeken?mivast=0&mizig=210&miadt=184&miaet=1&micode=68&minr=879876&miview=inv2> (geraadpleegd 15 april 2019).

²⁸⁴ SR, Archief 39, inv. nr. 1638.

²⁸⁵

<https://www.archieven.nl/nl/zoeken?mivast=0&mizig=210&miadt=184&miaet=1&micode=68&minr=879876&miview=inv2> (geraadpleegd 15-04-2019); Jan Hudig Dzn, 15.

²⁸⁶ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 174.

²⁸⁷ <https://www.genealogieonline.nl/database-schaap/l4011.php> (geraadpleegd 17 april 2019); SR, ONA 2141/1825-1826.

²⁸⁸

<https://www.archieven.nl/nl/zoeken?mivast=0&mizig=210&miadt=184&miaet=1&micode=68&minr=879876&miview=inv2> (geraadpleegd 03-05-2019); Rademakers, “Men beloofde en volbracht niet”, 17.

²⁸⁹ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 178.

²⁹⁰ SR, Archief 412 01, inv. nr. 22

De zoon van Jan Hudig en Maria Geertruij van Coopstad, Ferrand Whaley Hudig, was nog maar elf jaar oud toen zijn vader overleed, en dus niet in staat hem op te volgen in het bedrijf. In zijn volwassen leven ging hij zijn vader achterna in de ambitie van het ondernemerschap. Hij zette in 1756 op 22-jarige leeftijd als zelfstandig ondernemer een bedrijf op in plantagehypotheken. Als startkapitaal gebruikte hij hiervoor deels de erfenis van zijn vader en grootmoeder, die een bedrag van 53.000 gulden bedroeg.²⁹¹ Koopmansopleidingen werden vaak in de familie genoten, en zo zal ook de jonge Hudig bij zijn oom Herman van Coopstad in de leer zijn gegaan.²⁹² Ook kreeg hij van zijn stiefvader, Michiel Baelde, de nodige steun voor zijn bedrijvigheid, wat deels verklaard kan worden door de goede band die zij hadden.²⁹³ Hudig was getrouwd met Anna Maria Stocke (1736-1819). Zij kregen samen acht kinderen, van wie er drie op zeer jonge leeftijd zijn overleden.²⁹⁴ Hun zoon Jan (1769-1858) zou later bij de onderneming van zijn vader betrokken worden, en volgde hem later ook op. Deze Jan woonde buiten de stad, in Overschie, en werd daar opgevoed.²⁹⁵ Ferrand Whaley Hudig overleed op 23 juni 1797, en zijn vrouw liet daags daarna een advertentie in de krant plaatsen met de volgende tekst: *“Heden overleed, tot myne grootste droefheid en die myner drie Kinderen, aan de gevolgen der Jicht en spoedig verval van kragten, in den ouderdom van byna 63 jaren, myn waarde Echtgenoot, FERRAND WHALEY HUDIG, waar van ik by deze aan myne Famillie en Vrienden kennis geve; zonder Brieven van Rouwbeklag my van hunne deelneming verzekerd houdende.”*²⁹⁶

Na zijn overlijden kon zijn weduwe een bovengemiddeld leven lijden van de douarie (levensonderhoud voor de vrouw na de dood van haar man) van 10.000 gulden. In haar verdere leven kreeg zij een vierde deel van de commissierekening van de firma Ferrand Whaley & Jan Hudig, wat op een minimum van 800 gulden per jaar neerkwam. De weduwe van Hudig had hiermee een hoger inkomen dan de burgerij. Ter vergelijking met kleine zelfstandigen; zij verdienden tussen de 350 en 600 gulden per jaar.²⁹⁷

²⁹¹ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 17.

²⁹² *Idem*, 17-18.

²⁹³ *Idem*, 18, 52.

²⁹⁴ <https://www.wiewaswie.nl/nl/zoeken/> (geraadpleegd 4 april 2019).

²⁹⁵ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 55.

²⁹⁶ *RC*, 27 juni 1797, p. 2.

²⁹⁷ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 55.

Over het bedrijf van Hudig, wat zich specialiseerde in plantagehypotheken en de beleggingen die werden gedaan door allerlei rijke kooplieden, net als bij de firma C&R, zal in hoofdstuk 3 verder uitgeweid worden.

2.7 Conclusie

Ter beantwoording van de deelvraag over in hoeverre het familienetwerk van de familie Baelde bepalend was voor de handel waarin zij terechtkwamen en hoe groot hun bijdrage aan die handel was, kunnen nu de volgende conclusies getrokken worden.

Het beschreven netwerk in het eerste hoofdstuk was gericht op de zaken van de familie Baelde; in hoofdstuk 2 ging het meer over de zaken van hun aangetrouwde familie en in het bijzonder die van Michiel Baelde. Door verschillende huwelijken tussen mensen uit dezelfde sociale laag van de bevolking ontstond het familienetwerk van de families Baelde, Van Coopstad, Hudig en Rochussen, waarvan iedere familie een aantal leden had dat actief was in slavenhandel, goederenhandel en plantages. In dit netwerk waren er dus ook verschillende belangen, waarbij Baelde samen met zijn broer een ondersteunende rol in speelde.

Door Baeldes vooraanstaande positie – hij was een vermogend man en hij bezat een buitenhuis in Rotterdam, waar hij vermogende lieden uitnodigde – was hij ingebed in de sociale kring van de gegoede burgerij. Hierdoor had hij een groot bereik van handel en handelaren. Door zijn huwelijk met de zus van een slavenhandelaar, kreeg hij interesse in het steunen van plantagehypotheken om zijn geld in te beleggen. Dit ging gepaard met het feit dat de familieverhoudingen vanaf de tweede helft van de achttiende eeuw daarbij een grote rol speelden. Herman van Coopstad, Baeldes zwager was onder andere slavenhandelaar, schepen en directeur van de Levantse handel. Baelde kwam zo in het netwerk van handelaren en steunde net als andere vermogende lieden diens handel met Rochussen, die ook familie van Baelde.

De conclusie die getrokken kan worden uit de connectie van de gebroeders Baelde met de familie Hudig is dat de familieverhoudingen aan de zakelijke contacten vooraf gegaan zijn. Door te trouwen met de weduwe van Jan Hudig, raakte Michiel betrokken bij diens firma. Maria Geertruij van Coopstad zette deze firma voort tot aan haar huwelijk, maar Michiel was bij de afwikkeling daarvan betrokken. Hoewel de kinderen van Maria nog jong waren ten tijde van het huwelijk, was Michiel wel als een echte vader voor hen. De investering in deze band met zijn stiefkinderen heeft later zijn uitwerking niet gemist; hij was doopgetuige bij de kinderen van Esther Hudig en Isaac Jacobus Rochussen en werd ook

vernoemd. Daarnaast hielp hij zijn stiefzoon Ferrand Whaley aan startkapitaal (als aanvulling op de erfenis van 53.000 gulden die Hudig van zijn vader had gekregen), en liet hij in zijn testament 20.000 gulden na aan zijn andere stiefzoon Hendrik Hudig. Kortom, familieverhoudingen waren belangrijk in handelszaken en omgekeerd.

Daarnaast vernam hij van de zaken van zijn zwager Herman van Coopstad met zijn schoonzoon Isaac Jacobus Rochussen, die de gezamenlijke firma C&R hadden. Met Van Coopstad was hij in 1746 medereder voor een schip naar de Levant. Dit duidt op een samenwerking tussen familieleden die beiden veel geld bezaten. Loyaliteit aan familieleden, ook in de bedrijvigheid van elkaar, was voor deze families zeer belangrijk.

Door zijn huwelijk kwam Baelde in contact met zijn schoonfamilie, die net als hij bij de gegoede burgerij hoorde. In het buitenhuis 'de Zomerhof' van Michiel Baelde kwamen mensen uit dezelfde sociale kring als hij bij elkaar, en zo ontmoetten de Baeldes Isaac Jacobus Rochussen, die met Esther Hudig trouwde in 1749. Zo kwamen waarschijnlijk ook Rochussen en Herman van Coopstad, de broer van Maria Geertruij, en de zwager van Michiel Baelde, met elkaar in contact en zij richtten gezamenlijk de firma C&R op eind jaren veertig van de achttiende eeuw. Of deze samenwerking voortgekomen is uit het huwelijk van Rochussen met Esther Hudig, of dat het huwelijk voortgekomen is uit deze samenwerking is niet geheel duidelijk; hetgeen dat vaststaat is dat de firma de familiebetrekkingen alleen maar versterkt kan hebben. Hetzelfde geldt voor de investeringen van familie Baelde in C&R.

Deze firma was actief in de rechtstreekse handel op Suriname, in negotiaties voor plantages en in de driehoekshandel, met name bij de uitreding van slavenschepen. In de partenrederij van de firma C&R hebben Michiel en Hendrik niet geïnvesteerd, omdat zij daar geen direct belang bij hadden. Zij hadden immers zelf geen plantages, daarnaast was het negotiatie-systeem voor plantages (zie hoofdstuk 3) een aantrekkelijkere manier van investeren, met een rentepercentage van 5 %.

Op lijsten van obligatiehouders voor de negotiaties (plantagehypotheken) van de firma C&R komen de namen van Michiel en Hendrik Baelde wel voor. Door hun familiebetrekking met van Coopstad en Rochussen is het aannemelijk dat zij bij deze handel obligaties opkochten en het de aantrekkelijke rente opstrekten. Voor de negotiaties die werden uitgeschreven werd vaak eerst in de eigen gegoede kring 'geïnteresseerden' geworven, die met hun vermogen de obligaties wilden opvullen. Hier vallen Michiel en

Hendrik onder en het is dan ook niet verwonderlijk dat zij hierop ingingen, aangezien zij een groot vermogen hadden opgebouwd (zie paragraaf 1.4 en 1.7).

De bijdrage van Michiel en Hendrik aan deze handel was 12.000 gulden op verschillende negotiaties en was relatief klein in vergelijking met de bedragen die nodig waren. Hun bijdrage was echter van wezenlijk belang voor het bijeen vergaren van het benodigde kapitaal. Hoewel de hypotheke voor tien en twintig plantages grote bedragen omvatten, waardoor de firma in financiële moeilijkheden kwam, hebben de Baeldes door te investeren in deze handel met beleggingen veel geld verdiend.

Familie Hudig was ook een echte handelsfamilie. Jan Hudig was al bij zijn vader gaan werken in het bedrijf dat met Spanje en het Middellandse Zeegebied handelde, en was net als zijn zwager Herman van Coopstad directeur van de Levantse handel. Door de familieverhoudingen met Baelde kon Ferrand Whaley Hudig, Jans zoon en Michiels stiefzoon, zijn bedrijf in plantagehypotheken uitbouwen in combinatie met geld van erfenissen. De bedrijvigheid waar Ferrand Whaley Hudig zich in begaf was erg risicovol; er ging veel geld in om en er waren kansen dat de hypotheke niet in zijn geheel afbetaald werden. Dit had ook gevolgen voor de ingelegde bedragen, die dan terugbetaald moesten worden door de directeur van een negotiatie. Dit schrikte de geldinleggers echter niet af; zij investeerden opnieuw in deze risicovolle handel.

Concluderend was het netwerk van de familie bepalend voor de handel waarin Michiel en Hendrik Baelde hun vermogen in investeerden. Zij zochten, net als andere vermogende lieden in de Republiek, mogelijkheden om dit te doen. Een van de weinige opties waren de negotiaties voor plantages in Suriname. Familieleden waren actief in deze handel, dus was het niet verwonderlijk dat Michiel en Hendrik daar hun geld op belegden. De Baeldes investeerden niet alleen in negotiaties van de firma C&R, maar ook van de onderneming van Ferrand Whaley Hudig. Zij hadden dus duidelijk voor ogen in welke handel zij zich wilden begeven. Tegelijkertijd was het ook ter ondersteuning van hun familie, die in deze risicovolle bedrijvigheid hun werk uitvoerde. Zo was er door de vertakkingen van de families Baelde, Rochussen, van Coopstad en Baelde, een netwerk rondom slavenhandel en plantages ontstaan, waarin familieverhoudingen een grote rol speelden, en waarbij loyaliteit aan verwanten hoog in het vaandel stond.

Hoofdstuk 3 De Negotiaties van Ferrand Whaley Hudig (1734-1797)

3.1 Inleiding

Johannes Menne Postma schrijft in zijn boek *The Dutch in the Atlantic Slave Trade 1600-1815* dat de beide Amerikaanse continenten zonder twijfel het grootste profijt oogstten van de Atlantische slavenhandel, omdat er in totaal miljoenen arbeiders (merendeel tot slaaf gemaakt) binnenkwamen, die met hun arbeid en die van hun nakomelingen bijdroegen aan de ontwikkeling van de samenleving op die continenten en het aangroeien van het kapitaal van rijken.²⁹⁸ Dat eerste lijkt niet in zijn geheel te gelden, mede omdat het aangroeien van het kapitaal van de rijken veel aannemelijker is als de geschiedenis van de slavenhandel en de plantage-economie bekeken wordt. De plantage-economie ontstond door het verlangen van Nederlandse kooplieden om een handelsnetwerk op te bouwen en om winsten uit de plantages te halen. In dit hoofdstuk zal het gaan over de *negotiaties* of plantagehypotheken die door rijke kooplieden, ook wel directeuren of koopman-bankiers genoemd, opgezet werden voor planters die kapitaal nodig hadden voor hun plantages om deze rendabel te maken, of om eerder gemaakte schulden af te lossen. Het gaat hier vooral om Nederlandse belangen in de plantage-economie van Suriname. Het was niet in eerste instantie de koloniale samenleving die daar beter van werd, eerder de handelaren en directeuren van plantages in de Republiek die er van profiteerden. Een dergelijk directeur van negotiaties staat hier in het bijzonder centraal, Ferrand Whaley Hudig (1734-1797), wiens familiegeschiedenis in het vorige hoofdstuk is beschreven. Hij zette in 1756 zijn eigen onderneming op voor kapitaalaccumulatie voor plantage-eigenaren.²⁹⁹ Hij werd directeur van talloze negotiaties en in die hoedanigheid onderhield hij relaties met veel plantage-eigenaren in Suriname als hypotheekhouder, als leverancier en verkoper van hun producten.³⁰⁰ Voor deze negotiaties moesten er wel obligatiehouders of geldopschieters zijn; vermogende kooplieden of andere vermogende personen in de Republiek, die wilden investeren in deze risicovolle, maar financieel aantrekkelijke bedrijvigheid. Mensen uit het netwerk van de familie, die veel geld verdienden en ook invloedrijke personen uit het zakelijke netwerk van een dergelijk directeur, werden bereid gevonden om een investering

²⁹⁸ Postma, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade*, 2.

²⁹⁹ Rademakers, *“Men beloofde en volbracht niet”*, 17.

³⁰⁰ De Groot, ‘Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen’, 171.

te doen.³⁰¹ Het zal dus voornamelijk gaan over de Rotterdamse kant van de plantagepraktijken in Suriname.

De hoofdpersonen van dit onderzoek, Michiel en Hendrik Baelde, kwamen uit de directe familiekring van Hudig. Zij komen ook veelvuldig voor als beleggers op negotiaties. De vraag die dit oproept is welk belang moet er gehecht worden aan hun bijdrage. Was het alleen vanwege de familiale band, of waren de investeringen het logische gevolg van de mogelijkheid om geld te beleggen als vermogende lieden? Dit valt samen in de centrale vraag van dit hoofdstuk: *Hoe ging het negotatiesysteem in zijn werk en wat was het belang van de financiële bijdrage die de familie Baelde hierin deed, met name wat betreft de zaken van Ferrand Whaley Hudig (1734-1797)?*

Eerst zal het gaan over de ontwikkeling van de plantage-economie van Suriname in het kort. Dan zal eveneens de opkomst van plantageleningen in het midden van de achttiende eeuw aan bod komen. Aanvullend daarop de onderneming die Ferrand Whaley Hudig opzette, met een overzicht van zijn werkwijze en positie binnen het geheel van deze bedrijvigheid. Dan zal het gaan over de rol van zijn stiefvader Michiel Baelde, en aangetrouwde oom Hendrik Baelde binnen dit geheel en de waarde die hieraan gehecht moet worden. In de conclusie zal blijken wat de waarde van deze bijdrage geweest is.

3.2 Historisch overzicht van plantages in Suriname, tot 1770.

De reden dat plantagehypotheek aantrekkingskracht kregen bij de planters had te maken met de economische situatie waarin veel planters verkeerden. De eenzijdige plantage-economie in Suriname vertoonde twee bijzondere kenmerken; grote behoefte aan krediet en een chronisch gebrek aan geld als ruilmiddel.³⁰² Voordat de Nederlanders voet aan wal zetten in Suriname, hadden zij grondgebied in het huidige Brazilië, dat in midden van de zeventiende eeuw werd veroverd. Daardoor kreeg de WIC interesse in de gebieden in Afrika waar slaven gehaald werden. Door veroveringen van Portugese forten door de WIC aan de kusten van West-Afrika, begon Nederland deel te nemen aan de Trans-Atlantische

³⁰¹ Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 58.

³⁰² Mr. Aksel Johann Albrecht Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties in Suriname voor 1865* (Suriname 1971) 4.

slavenhandel.³⁰³ Hierdoor kwam er een vaste aanvoer van slaven op gang voor de suikerplantages in Brazilië, waar deze arbeidskrachten nodig waren.³⁰⁴ De benodigde kennis en technologie voor het verwerken van suikerriet werd hier opgedaan.³⁰⁵ Nadat ze daar echter in 1654 verdreven waren, kwam de nadruk meer te liggen op Suriname, dat in 1667 in handen van de WIC kwam.³⁰⁶ In 1682 werd deze kolonie officieel eigendom van Nederland, maar werd weliswaar gespreid onder verschillende belanghebbenden, onder andere de stad Amsterdam, de Familie van Aerssen van Sommelsdijk en de Geoctroyeerde Sociëteit van Suriname, omdat de taak voor de WIC alleen te zwaar was.³⁰⁷

Aan het begin van de achttiende eeuw waren er al redelijk veel plantages in bedrijf in Suriname. Er waren meer dan alleen suikerplantages, wat vaak het beeld is van de plantage-economie in Suriname.³⁰⁸ De kolonisatie van Suriname verliep voorspoedig en in 1713 waren er al 171 suikerplantages. In totaal werd er op deze plantages ruim 6500 ton aan suiker geproduceerd. In dezelfde periode werd ook koffie geïntroduceerd, dat de koloniale economie een grote impuls gaf, zodat koffieproductie de suikerproductie voorbijstreefde als belangrijkste exportproduct.³⁰⁹ In de jaren 1740-1750 werden er in Suriname ongeveer 150 koffieplantages aangelegd, waardoor de vraag naar kapitaal aanzienlijk toenam. Nederlandse kooplieden hadden wel oren naar een uitbreiding van de plantage-economie, omdat zij kansen zagen om er van te profiteren.³¹⁰ Planters waren voor het verkopen van hun producten volledig afhankelijk van de marktcondities in Nederland. Het transport mocht ook alleen op Nederlandse schepen plaatsvinden, en producten mochten niet elders verkocht worden, hoewel er voor melasse (een bijproduct van suiker) een uitzondering werd gemaakt. Dit werd vooral aan handelaren uit Noord-Amerika verkocht.³¹¹ Het bevoorraden van plantages gebeurde door Nederlandse handelaren, onder andere door de firma C&R die ook belang had bij deze plantages.³¹² Hierdoor ontstond er voor het plantagebedrijf een systeem van betrokken kooplieden, investeerders in slavenschepen, en plantagehouders.

³⁰³ Caíta Antunes en Filipa Robeiro da Silva, 'Windows of Global Exchange: Dutch Ports and the slave trade, 1600-1800', *The International Journal of Maritime History* (2018) 431.

³⁰⁴ Emmer, *De Nederlandse Slavenhandel*, 42.

³⁰⁵ Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 23.

³⁰⁶ Beliën et al, *Gestalten van de Gouden Eeuw*, 101; Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 23.

³⁰⁷ Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 23, 37.

³⁰⁸ *Idem*, 11-12.

³⁰⁹ *Idem*, 33-34.

³¹⁰ *Idem*, *Surinaams Contrast*, 207.

³¹¹ *Idem*, *Surinaams Contrast*, 25.

³¹² De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 181.

Het was dan ook niet verwonderlijk dat er op den duur belangenverstrengeling voorkwam, onder meer in de partenrederij, die in hoofdstuk 2 beschreven werd. Eigenaren van scheepsparten hadden naar ratio van hun parten, recht op een aantal slaven uit het 'armasoen'. Het was dan ook niet verwonderlijk dat plantage-eigenaren scheepsparten kochten in slavenschepen.³¹³ In de jaren '50 en '60 van de achttiende eeuw groeide de plantages en door middel van financiële steun uit de Republiek konden veel planters hun plantages tot bloei brengen. Verhalen over de vruchtbare plantages in Suriname, gaf vertrouwen aan de geldschietters in de Republiek.³¹⁴ Echter, door speculatie met kapitaalstromen en door te hoge leningen kwamen veel planters uiteindelijk in moeilijkheden.³¹⁵ Rond het jaar 1770 begonnen ook de opbrengsten van de plantages tegen te vallen, door onder andere misoogsten, droogte, daling van de prijzen van cacao en koffie en de vlucht van veel slaven.³¹⁶ Deze gegevens lijken het beeld te geven van de neergang van het Surinaamse plantage-systeem, maar dat is te kort door de bocht. Tot in de 19^e eeuw werden plantages verlaten, maar er werden ook nieuwe aangelegd; het was geen uitzondering dat plantages in hun bestaan van product veranderden. Tussen 1750 en 1863 leverden Surinaamse plantages voor een waarde van minimaal 600 miljoen gulden aan producten voor de Nederlandse markt.³¹⁷

3.3 Wat zijn negotiaties?

Hoewel het in dit onderzoek voornamelijk gaat om de financiële bijdrage van de gebroeders Baelde bij de onderneming van Hudig, zal hier uiteengezet worden hoe het gehele systeem van plantagehypotheeken ontstond en in zijn werk ging. De Baeldes waren in dit geheel de geldschietters, of 'geldgeevers'.³¹⁸ De andere partijen waren de 'geldopneemers', en de directeur van het plantagebedrijf.³¹⁹ De drie partijen die hiermee gemoeid zijn, zullen evenredig aan de orde komen.

Rond het jaar 1720 werd er in Suriname begonnen met het verbouwen van koffie op grote schaal. Enkele jaren later werd er al 100.000 pond koffie uitgevoerd. De productie van

³¹³ Flinkenflögel, *De Nederlandse Slavenhandel*, 57.

³¹⁴ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 9.

³¹⁵ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182.

³¹⁶ *Idem*, 182.

³¹⁷ Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 35-37.

³¹⁸ SR, Archief 68, inv. nr. 744, 'Recepisse'.

³¹⁹ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 8.

dit gewas steeg in de jaren die volgden.³²⁰ Toch waren er financiële problemen en tekorten; het benodigde geld voor nieuw aangelegde plantages was zo hoog, dat er weinig geldschietters vanuit Nederland alles uit eigen vermogen konden betalen – voor alle zaken wat Suriname betreft, bleef Nederland de leverancier van zowel kapitaal als benodigde goederen. De relatie van planters met hun agenten in Nederland was niet altijd gemakkelijk; de agenten waren dan ook moeilijk te controleren vanuit de verte.³²¹ Toch gingen de planters ook niet vrijuit; zij verkochten hun goederen, tegen hun contracten in, aan Engelse schippers. Smokkelaars betaalden een hogere prijs én de planters hadden contant geld in handen. Van de leningen die zij met hun agenten hadden afgesloten moesten ze én leven én rente betalen. Hoewel Suriname in bloei toenam, bleven particuliere geldschietters de planters benadelen op allerlei wijzen. Op aansporing van de gouverneur van Suriname, Mauricius, werd er een andere vorm van geldlening aangeboord; negotiaties.³²²

Dit was een soort beleggingsfonds om plantage-eigenaren financieel te ondersteunen; het wordt in de literatuur ook als hypotheek of plantagelening aangeduid.³²³ De naam van deze hypotheekverlening vind haar oorsprong in het feit dat er vaak lang over de grootte en mate van lening onderhandeld moest worden, ofwel 'genegotieerd'.³²⁴ Over de aflossing hiervan staat in paragraaf 3.4 geschreven.

Vanuit Amsterdamse kooplieden werd er met deze hypotheekverlening begonnen, vanaf begin jaren '50 van de achttiende eeuw. Degene die als redder wordt omschreven door Aksel Johann Albrecht Quintus Bosz, was Willem Gideon Deutz, een rijk bankier en medeburgemeester van Amsterdam. Met hem werden in 1751 besprekingen gehouden voor zijn plan om de financiële nood in Suriname te beslechten. Dat Amsterdam hier een grote rol bij speelde is in het geheel niet verwonderlijk; 9 van de 10 schepen vanuit Suriname waren voor deze stad bestemd en de vermogende lieden van deze stad zagen niet graag dat plantagehouders hun heil elders zochten. In 1753 werd er daadwerkelijk begonnen met het uitschrijven van de eerste negotiaties 'tot herstelling van het geknakt crediet'.³²⁵ Nog geen twintig jaar later nam deze bedrijvigheid een grote omvang, en werden er ook vanuit

³²⁰ *Idem*, 6.

³²¹ *Idem*, 4-5.

³²² *Idem*, 7.

³²³ Eline Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 13; Van de Voort, *De Westindische Plantages*, 10; Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 26; Den Hartigh, *Rotterdam and the Transatlantic Slave trade*, 58.

³²⁴ *Idem*, 7.

³²⁵ *Idem*, 7-8.

Rotterdam negotiaties uitgeschreven.³²⁶

Ook de firma C&R, die in 1752 al actief was in het Caribisch gebied, schreef negotiaties uit (zie paragraaf 2.4).³²⁷ Hun eerste lening daarvoor werd afgesloten in 1756.³²⁸ De belangen die zij daarbij hadden en de belangenverstrengeling die daarmee kon gepaard gaan, zijn in het vorige hoofdstuk beschreven.

Zoals genoemd waren er bij een negotiatie drie partijen betrokken; de directeur, ook wel koopman-bankier genoemd, de geldschieters, en de planter, voor wie deze negotiatie werd opgezet. De rol van de koopman-bankier was van cruciale betekenis; hij was de schakel in de belangen tussen Suriname en de Republiek. Hij verzorgde de verkoop van de producten die afkomstig waren van de plantages, regelde het transport, verzond benodigdheden voor de plantage en verleende voorschotten.³²⁹ Iedere planter had ook een financiële relatie met deze bankier in Nederland, in de vorm van een rekening-courant.³³⁰ Het was de bedoeling dat de directeur de rente, aflossing en de bevoorrading van de plantage betaalde van de opbrengst van de producten. De relatie tussen de planter en de directeur werd 'correspondentie' genoemd.³³¹ Voordat er een negotiatie opgesteld kon worden, moest een aantal zaken waargenomen worden; de plantage moest gepriceerd en getaxeerd worden; de waarde ervan moest worden bepaald. Hoewel de koloniale overheid zich hier verder niet mee bemoeide, was het verplicht gesteld dat de plantages gepriceerd werden. Zo werd de waarde ervan bepaald en kon ook bepaald worden hoe hoog het bedrag voor de negotiatie kon worden. Als dit bekend was, konden geïnteresseerden op het plan van negotiatie inschrijven. Vervolgens werden er receptissen uitgeschreven, lijsten waarop door administrateurs bijgehouden werd hoeveel geld er door welke geldschieder werd gegeven.³³² De plantage diende als onderpand en de lening mocht niet meer dan 5/8^e van de totale waarde bedragen. Bij de uitkering werd er een hoge rente betaald, meer dan de gebruikelijke 3 procent, meestal 5 procent.³³³ In de beschrijving van de ontvangst van een geldelijke bijdrage wordt er dan geschreven dat de voldoening van de opgeschoten

³²⁶ Van de Voort, *De Westindische Plantages*, 10.

³²⁷ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 171.

³²⁸ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 17-18.

³²⁹ Van Stipriaan, *Surinaams Contrast*, 25-26.

³³⁰ *Idem*, 205-206.

³³¹ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182.

³³² Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 12-13.

³³³ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 181.

penningen zal lopen *'tegen 5 percento 's jaars'*.³³⁴ In de achttiende-eeuwse Republiek zochten kapitaalkrachtigen naar investeringen voor hun vermogen. Een van de weinige opties was een investering op obligaties ter ondersteuning van de Surinaamse plantages.³³⁵

De redenen daarvoor waren de percentages rente die bij de aflossing extra opleverden. Uit lijsten met rente die betaald werd, komt naar voren dat er op 1000 gulden inleg, per jaar 50 gulden rente werd afgelost en dat er uiteindelijk ongeveer 500 gulden bovenop het ingelegde bedrag verdiend werd.³³⁶

Dat het opzetten van negotiaties aantrekkelijk was voor directeuren moet niet als verwonderlijk worden gezien. Zij profiteerden er danig van; de directeur kreeg percentages voor de verkoop van producten (2%), leveranties aan de planters (2%) en het negotiëren van het geld (0,25-2%). Daarnaast werden alle verdere onkosten vergoed. De directeuren konden op deze inkomsten blijven rekenen, terwijl het voor de geldbeleggers veel meer risico met zich meebracht.³³⁷ Als zijn eenmaal hun geld belegd hadden op een negotiatie, dan was het de verwachting dat zij na tien jaar hun geld plus de rente terug zouden zien. Het kon echter ook voorkomen dat de opbrengsten van de plantage tegenvielen, en dat de obligatiehouders maar een gedeelte van hun geld terugkregen. Dan moesten de directeuren het verlies uit eigen zak betalen.³³⁸

Directeuren werden soms als zakkenvullers gezien, die over de rug van plantagehouders zich verrijkten. Ferrand Whaley Hudig was rijk, aangezien zijn weduwe na zijn dood een bovengemiddeld leven kon leiden van 800 gulden per jaar, plus een onderhoud van 10.000 gulden, dat zij na zijn dood kreeg.³³⁹ Toch waren Hudig en andere directeuren harde werkers, die hun administratie goed op orde moesten laten houden door de commissarissen en de contacten met hun agenten bij de plantages goed moesten houden. Ze moesten het overzicht houden over deze hele bedrijvigheid.³⁴⁰ Het was echter wel zo dat de directeur aan een planter kon blijven verdienen zolang deze aan hem

³³⁴ SR, Archief 68, inv. nr. 303 'Register van aandelen in de Negociatie Somersorg 01-06-1767'

³³⁵ Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 8.

³³⁶ SR, Archief 68, inv. nr. 310 'Register van aandelen in de Negociatie Somersorg 1769'

³³⁷ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 11.

³³⁸ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 182; Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 11.

³³⁹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 55.

³⁴⁰ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 12.

verbonden was.³⁴¹ De Commissarissen moesten Hudig controleren of hij zelf niet teveel geld nam en zij spraken zich uit namens de obligatiehouders.³⁴²

3.4 Aflossing van negotiaties

De aflossing van negotiaties gebeurde bij loting, zodat het niet het geval was dat de ene obligatiehouder bevoordeeld werd ten opzichte van de andere. Hendrik Baelde, de oom van Hudig, komt op een bepaald moment naar voren als commissaris die deze loting verzorgde. Dit werd niet gedaan door de negotiatiedirecteur zelf.³⁴³ De rol van commissarissen was dan ook het toezien op de directeur dat de rente op tijd werd uitgekeerd. Zij hadden daar een beslissende rol in; zij moesten zorgen voor de uitbetaling van de belegde bedragen en de rente. Daarnaast moesten zij ook de administratie bijhouden.³⁴⁴ Negotiaties waren hypotheek met een looptijd van 20 jaar, waarvan de eerste 10 jaar alleen de rente hoefde betaald te worden en de tweede 10 jaar volgde dan de aflossing van het geleende bedrag, via loting.³⁴⁵

Bij de negotiatie voor de plantage Roosenburg en Mon Bijoux in het jaar 1767, was een tweede hypotheek op een bestaande. Daar werden niet binnen 20 jaar de aflossingen gedaan, terwijl dit zo afgesproken was in het contract.³⁴⁶ Het kwam ook voor dat het hele bedrag van de obligaties niet helemaal afgelost werd, vanwege het ontbreken van het geld. Het kon zijn dat de producten die aan de directeur geconsigneerd waren niet genoeg opleverden. Vanwege het lange tijdsverloop tussen productie en betaling waren veel planters genooddaakt om wissels op te trekken bij hun agenten. De geproduceerde goederen werden dan pas maanden later afgerekend.³⁴⁷ Oorspronkelijk werden de aflossingen van het 'opgeschootene capitaal' en de daarbij behorende rentepercentages gedaan vanuit het 'netto provenu (winst)' van de opbrengsten van de plantages.³⁴⁸

³⁴¹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 14.

³⁴² *Idem*, 17.

³⁴³ *Idem*, 26.

³⁴⁴ *Idem*, 16.

³⁴⁵ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 11.

³⁴⁶ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 21-22.

³⁴⁷ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 4.

³⁴⁸ SR, Archief 68, inv. nr. 616 'Register van Aandelen in de Negotiatie De Vreede 1770'.

3.5 Ferrand Whaley Hudig 's bedrijf

Ferrand Whaley Hudig was nog te jong om het bedrijf van zijn vader over te nemen, toen deze in 1745 overleed.³⁴⁹ In de jaren die volgden tot aan 1756 zal de jonge Ferrand om zich heen gezien hebben hoe zijn oom een bedrijf in slavenhandel opzette. Hij heeft waarschijnlijk bij zijn oom Herman van Coopstad een koopmans-opleiding gevolgd; dat werd vaak in de familiekring genoten (zie hoofdstuk 2).³⁵⁰

Hudig negotieerde hypotheeken voor de plantages Roosenburg en Mon Bijoux, Anna's Zorg, Janslust en Block en Bosch, Somerszorg en Duuringen, Nieuw Hazard en Afgelegen, Bijgelegen, en La Confiance, alle in Suriname in de periode 1760-1776.³⁵¹ Veel van deze plantages waren kapitaalintensief; er waren veel slaven nodig voor het werk van beplanting op de akkers, voor het oogsten en voor het bewerken van de producten. De meeste plantagehouders waren zelf niet in staat om al het geld op te brengen voor deze dure aangelegenheid.³⁵² Ten eerste was de aanleg van de plantage al een kostbare zaak. Toen de Republiek in 1667 Suriname in handen kreeg waren er daar al 180 Engelse plantages, waarvan een groot gedeelte in gebruik moet zijn geweest.³⁵³ Ten tweede was de aanschaf van slaven en daarnaast de productiemiddelen ook een grote kostenpost.

Van Hudig 's negotiaties was alleen mevrouw Godefroy – Thomas, de eigenaar van de plantage Anna's Zorg, in staat geweest om het geleende geld terug te betalen; bij alle andere plantages waren de eigenaars daar niet in geslaagd. Vaak verloren de obligatiehouders hun geld, omdat de eigenaar failliet was geraakt. Het was ook moeilijk om een nieuwe eigenaar te vinden voor een plantage die door financiële problemen in een strop was geraakt.³⁵⁴ De eigenaar van plantage La Confiance was in 1768 nog Yshak Nassy.³⁵⁵ Uit een 'verslag wegens de plantage La Confiance in Suriname' blijkt dat Nassy zijn plantage verkocht heeft aan een ander, waardoor de schuld op de hypotheek niet meer terugbetaald zou worden, onder zeer curieuze omstandigheden. Hij had niet meer gereageerd op brieven

³⁴⁹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 17.

³⁵⁰ Paesie, *Lorredrayen op Africa*, 107; Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 17-18.

³⁵¹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 71; SR, Archief 68, inv. nr. 303, 'Register van Aandelen in de Negociatie Somersorg 01-06-1767'

³⁵² Van de Voort, *De Westindische Plantages*, 83.

³⁵³ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 4.

³⁵⁴ Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 35.

³⁵⁵ SR, Archief 68, inv. nr. 753.

van Hudig.³⁵⁶ Het blijkt dat de Heer von Jeckel, eigenaar werd, die ook een negotiatie met Hudig afsloot in 1776.³⁵⁷

3.6 Belang van de bijdrage Familie Baelde

Michiel Baelde steunde zijn stiefzoon Ferrand Whaley Hudig in 1756 bij het opzetten van zijn onderneming met betrekking tot negotiaties. Baelde, die al 62 was, had in zijn werkbare leven al een ruim salaris verdiend; zijn stiefzoon Ferrand Whaley stond met zijn 22 jaar juist aan het begin van zijn carrière.³⁵⁸ Van zijn stiefvader ontving hij een bedrag van 20.000 gulden voor zijn eerste negotiatie.³⁵⁹ Toch had hij ook al een groot vermogen; zo had hij 53.000 gulden ontvangen uit erfenissen van zijn vader en grootmoeder, dat hij gebruikte als startkapitaal voor zijn onderneming.³⁶⁰ Wat is dan precies het belang de bijdrage van Michiel Baelde? In lijsten van investeringen in de plantagehypotheke die Hudig initieerde zien we de achternaam Baelde veelvuldig voorkomen. Michiel en Hendrik investeerden op meerdere hypotheke, met grotere bedragen dan de andere inleggers. Ze komen onder andere voor als obligatiehouder voor de negotiatie voor de plantage Venetia Nova en Ma Resource.³⁶¹ Ook voor de plantage Vreede waren Michiel en Hendrik obligatiehouders voor 1000 gulden in het jaar 1770, het jaar dat Michiel overleed op 13 december.³⁶²

De band die Michiel Baelde en Ferrand Whaley Hudig hadden, was erg bijzonder. In de dagboeken die Hudig in zijn jeugd schreef, noemde hij zijn stiefvader steevast 'papa'.³⁶³ Blijkbaar voelde Michiel Baelde aan als een echte vader voor de jonge Ferrand, die nog maar elf jaar was toen zijn eigen vader John Hudig overleed in 1745.³⁶⁴ Voor weduwe Maria Geertruij Hudig – van Coopstad was alleen blijven geen mogelijke optie; zij had jonge kinderen thuis en had de regie over het familiebedrijf Wed. Ferrand Whaley & Zoon in handen gekregen.³⁶⁵ Koopmansvrouwen waren vaak goed op de hoogte van wat er allemaal in een bedrijf omging. Maria Geertruij stond nu aan het hoofd van de onderneming. Dit was

³⁵⁶ SR, Archief 68, inv. nr. 531 'Verslag wegens de Plantage La Confiance in Suriname'.

³⁵⁷ SR, Archief 68, inv. nr. 526 'Aandelen in de plantage La Confiance'.

³⁵⁸ Voor jaarsalaris Michiel Baelde, zie hoofdstuk 1.

³⁵⁹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 18.

³⁶⁰ *Idem*, 17; SR, ONA 2284/210-215.

³⁶¹ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 77-84.

³⁶² SR, Archief 39, inv. nr. 1638; Den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 82.

³⁶³ *Idem*, 52.

³⁶⁴ De Groot, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen', 178.

³⁶⁵ SR, Archief 39, inv. nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijk'; SR, ONA 2141/1825.

alleen in het uiterste geval dat een weduwe dit deed, ter overbrugging van verschillende generaties.³⁶⁶ Toen zij trouwde met de rijke makelaar Michiel Baelde in 1746, besloot zij de onderneming op te geven.³⁶⁷

Hun zoon, Ferrand Whaley, was een druk en bezet persoon, maar hij behield tijd om zijn ouders te bezoeken. Volgens Eline Rademakers kan de warme band met zijn schoonvader verklaren waarom deze veel obligaties opkocht.³⁶⁸ Ook andere directe familieleden en andere aangetrouwde familie komen voor bij de negotiaties. Veel van zijn familie verzorgde een groot deel van het kapitaal. Het had er ook mee te maken dat veel huwelijken binnen dezelfde sociale (en vooral rijkere) groep gesloten werd.³⁶⁹ In het geheel van de door Hudig uitgeschreven negotiaties valt op te merken dat familieleden tegelijkertijd inlegden. De verklaring hiervoor moet gezocht worden in het feit dat zij elkaar steunden, en van elkaar de mogelijkheid vernamen om in deze bedrijvigheid te beleggen.³⁷⁰ Familiekapitaal was in de achttiende eeuw dan ook geen loos begrip.³⁷¹

De geldinleggers werden in de boekhouding bijgehouden. Ferrand Whaley Hudig werd aangeduid als '*Direct Gehypothiceerde*'. In de negotiatie voor de plantage Somerszorg die toebehoorde aan de weledele heer Jan Carel Somers, legde '*Den Weledelen Heere Michiel Baelde*' een geldbedrag in van 'een duyzent guldens'.³⁷² Michiel trad op als boekhouder voor zijn stiefzoon en kreeg ook de aktes in bezit, zo blijkt uit de zin '*welke acte is berustende onder de heer Michiel Baelde*'.³⁷³ Hendrik Baelde was eveneens van dichtbij betrokken bij negotiaties; hij was een van de commissarissen die de loting bij uitbetaling van de aandelen verzorgde. Hij deed dat bij de hypotheek die voor Anna Maria Godefroy – Thomas was uitgeschreven voor haar plantage Anna's Zorg.³⁷⁴

Hoewel een grote geldbelegging erg risicovol leek (er kon van alles misgaan in het gehele proces), was het volgens Saskia den Hartigh een veilige manier van investeren. Dat kan mede verklaren waarom niet alleen de rijke koopman binnen de familie aandelen had,

³⁶⁶ Beliën et al, *Gestalten van de Gouden Eeuw*, 86.

³⁶⁷ Rademakers, "*Men beloofde en volbracht niet*", 17.

³⁶⁸ *Idem*, 52.

³⁶⁹ *Idem*, 49.

³⁷⁰ *Idem*, 48.

³⁷¹ De Jong, *Een Deftig Bestaan*, 85.

³⁷² SR, Archief 68, inv. nr. 303 'Register van Aandelen in de Negociatie Somersorg 01-06-1767'

³⁷³ SR, Archief 68, inv. nr., 431 'Obligaties op Janslust en Block en Bosch, 09-04-1766'

³⁷⁴ Rademakers, "*Men beloofde en volbracht niet*", 26.

maar ook andere familieleden.³⁷⁵ In dit geval had ook Hendrik Baelde geld belegd op verschillende plantages. De eerste negotiatie die Hudig uitschreef was voor de plantages Roosenburg en Mon Bijoux in het jaar 1760, waarop Michiel en Hendrik behoorlijke bedragen inlegden, zoals te zien is in het overzicht op de volgende pagina's.³⁷⁶

Er waren meerdere familieleden de genoemde makelaars in hoofdstuk 1, onder wie de weduwe van Gregorius Mees, Johanna van den Bergh, die met een geldbedrag van 1000 gulden obligeerde op de plantages Janslust en Block & Bosch in het jaar 1766.³⁷⁷ Ook Maria Geertruij van Coopstad – dan inmiddels Michiel Baeldes weduwe – komt twee keer voor als geldschietster, in 1775 en 1776, met een bedrag van 2000 gulden.³⁷⁸ Martinus van Beusekom, die vanaf 1749 als makelaar actief was en samenwerkte met Michiel en Hendrik, komt ook voor als obligatiehouder bij negotiatie voor Nieuw Hazard in 1775, met een inleg van 2000 gulden. Hij legde weliswaar in voor een ander; 'De Heer Is. (Isaac) Snellen'.³⁷⁹

De achterneef van Michiel Baelde, Pieter Baelde (1738-1822) komt ook voor op de lijst van aandeelhouders voor de negotiatie Janslust en Block & Bosch in 1766. Hij wordt aangeduid als 'Weledelgestrenge heer', en als echtgenoot van Maria Johanna van der Staal.³⁸⁰ Ook Samuel Hoppesteijn, de zoon van makelaar Gijsbert Hoppesteijn, die zelf ook makelaar was, komt voor bij de negotiaties van Hudig. Hij schreef veelvuldig in op Hudig 's negotiaties en was ook een van de commissarissen die bij de loting betrokken was die gehouden werd voor de aflossing van de aandelen, en de uitbetaling van de rente.³⁸¹ Dit betekende dat binnen het handelsleven van Rotterdam een brede laag aan obligatiehouders te vinden was.

De negotiaties die werden uitgeschreven in 1760 en 1767 waren voor de suikerplantage Roosenburg en koffieplantage Mon Bijoux, waarvan de eigenaar Johan Alexander van Sandick was. Hij was een belangrijk man, bewindhebber van de WIC wegens Friesland. In 1765 werd er een negotiatie uitgeschreven voor Anna Maria Godefroy –

³⁷⁵ Den Hartigh, *Rotterdam and the Transatlantic Slave Trade*, 65.

³⁷⁶ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 71.

³⁷⁷ SR, archief 68, inv. nr. 431, 'Obligaties op Janslust en Block & Bosch, 09-04-1766'

³⁷⁸ Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 74; SR, Archief 68, inv. nr. 526 'Aandelen in de plantage La Confiance'.

³⁷⁹ SR, Archief 68, inv. nr. 494 'Nieuw Hazard', pagina 7.

³⁸⁰ Dr. P.C. Molhuysen, Prof. Dr. P.J. Blok (red.), *Nieuw Nederlandsch Biografisch Woordenboek* (Leiden, 1912) deel 2, 63-64; SR, Archief 68, inv. nr. 431.

³⁸¹ SR, Archief 68, inv. nr. 616 'Register van Aandelen in de Negotiatie De Vreede 1770'; SR, Archief 68, inv. nr. 431 'Obligaties op Janslust en Block & Bosch, 09-04-1766'; SR, Archief 68, inv. nr. 494 'Notulenboek der Commissievergadering, Nieuw Hazard, 1776-1791'.

Thomas, die bij Hudig terecht kwam om eerder schulden te betalen. Haar plantage was Anna's Zorg. In 1767 werd een negotiatie uitgeschreven voor Franciscus Johannes Block voor diens plantage Block en Bosch. Hij wilde een hoger bedrag dan 5/8^e van de getaxeerde waarde (dat was 75.000) en kwam uit op 90.000. Daarvoor moest hij zijn huizen in Paramaribo als onderpand voor de lening geven. In hetzelfde jaar was er een negotiatie op Somerzorg voor de Heer Jan Carel Somers, die na een tijd zijn plantage verkocht. Hudig wilde blijven verdienen aan de plantage en hield de contacten warm. In 1769 negotieerde Jan Ysak de Haan op de plantage Somerzorg en ook op de plantage Duuringen. Uiteindelijk kwam deze planter in de problemen vanwege hoge schulden. De negotiatie in 1775 voor Nieuw Hazard mislukte uiteindelijk door schulden van de planter, waardoor het geleende geld en de rente niet terugbetaald konden worden. Uiteindelijk leverde het negotatiesysteem niet altijd verbetering op, omdat er grote bedragen mee gemoeid waren en omdat de planters soms teveel vertrouwen hadden in hun ambities.³⁸² Er werd veel geld geïnvesteerd en er werd door directeuren, onder wie Hudig, ruim verdiend, maar er werden ook veel schulden gemaakt.

De bijdrage van de gebroeders Baelde is te vergelijken met die van andere inleggers, het verschil is echter dan Michiel en Hendrik op bepaalde momenten een veel grotere bijdrage deden dan andere 'geldopschieters'. In het onderstaande overzicht wordt duidelijk hoe groot deze bedragen waren en hoeveel procent het uitmaakt van het totaal.

³⁸² Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 19-31; Saskia den Hartigh, *Rotterdam and the transatlantic slave trade*, 37-38.

Plantage waarvoor een negotiatie werd uitgeschreven en jaar	Michiel Baelde (1694- 1770)	Hendrik Baelde (1703- 1788)	Maria Geertruij van Coopstad (1710-1776), weduwe Michiel Baelde	Eigenaar van plantage	Totaal van de negotiatie (f.)	Aandeel familie Baelde (%)
Roosenburg en Mon Bijoux (1760)	20.000	8.000		Johan Alexander van Sandick	100.000	28 %
Anna's Zorg (1765)	2.000	4.000		Anna Maria Godefroy – Thomas	70.000	8,6%
Janslust en Block en Bosch (1767)	2.000	2.000		Franciscus Johannes Block	90.000	4,4 %
Somerszorg (1767)	3.000	7.000		Jan Carel Somers	56.000	10,3 %
Roosenburg en Mon Bijoux (1767)	10.000	11.000		Amalia Sandick – van Haren en kinderen	156.000	17,8 %
Venetia Nova (Nieuw Hazard) en Ma Resource (Bijgelegen) (1768)		2.000		Jacob van Fetter (overleden 1768) Dirk van der Mey	52.000	3,8 %
Somerszorg en Duuringen (1769)	3.000	7.000		Jan Ysak de Haan	125.000	8 %
De Vreede (1770)				Jan Carel Somers	18.000	
Duuringen (1770)	3.000	9.000		Jan Ysak de Haan	120.000	10 %

Driesveld (1772)				Bernard Texier	170.000	
Bijgelegen (1774)				Bernard Texier	15.000	
Nieuw Hazard (1775)		2.000	2.000	Dirk van der Mey	50.000	8 %
La Confiance (1776)		2.000	2.000 (erfgenamen wijlen M.G. van Coopstad)	Carl Willem von Jeckel.	50.000	8 %
Totaal bijdrage:	43.000	54.000	4.000			

Aandeel van de familie Baelde bij de negotiaties van Ferrand Whaley Hudig (Samengevoegd uit: Eline Rademakers, "Men beloofde en volbracht niet", 19-33, 71-83, en Saskia den Hartigh, Rotterdam and the Transatlantic slave trade, 37-38 en eigen archiefonderzoek).

In de tabel is te zien dat er zowel in 1760, als zeven jaar later, in 1767, een negotiatie voor de plantages Roosenburg en Mon Bijoux werd uitgeschreven, en dat zowel Michiel als Hendrik beide flinke geldbedragen daarvoor inlegden. De gebruikelijke looptijd voor negotiaties was 20 jaar, de tijd die hier nog niet verstreken was.³⁸³ De eerste negotiatie was nog niet afgelost, toen de tweede negotiatie al werd uitgeschreven. Dit had te maken met tegenvallende opbrengsten. Er was nog maar 30.000 gulden afgelost in 1767, en de resterende 70.000 werd bij de volgende negotiatie weer opgenomen.³⁸⁴

Wat ook opvalt is dat de Baeldes in veel gevallen meer dan de gebruikelijke 1.000 gulden inlegden. Zij waren consequente investeerders in deze handel. Hoeveel zij er uiteindelijk aan verdiend hebben is niet duidelijk. Van de rente die zij verdienden, en vanuit hun privé vermogen, konden zij meerdere keren op negotiaties beleggen en zo rentepercentages bovenop hun geïnvesteerde bedragen verdienen. Hiermee konden zij er een bovengemiddelde levensstijl op nahouden en leverden zij een belangrijke bijdrage aan het bedrijf van Ferrand Whaley Hudig.

³⁸³ Quintus Bosz, *Geld, Credietbehoefte en Negotiaties*, 11.

³⁸⁴ Eline Rademakers, *"Men beloofde en volbracht niet"*, 21-22.

3.7 Conclusie

Ter beantwoording van de centrale vraag van dit hoofdstuk zal hier geconcludeerd worden wat het belang was van de gebroeders Baelde aan het Hudig 's bedrijf in negotiaties, wat de sterke en zwakke kanten van dit systeem waren, en wat dat voor gevolgen had voor investeerders.

Bij een negotiatie waren drie partijen betrokken; de directeur (koopman-bankier), de planter en de geldopschieters. Planters die hun plantage in Suriname rendabel wilden maken en ervoor wilden zorgen dat zij goede opbrengsten zouden hebben van hun gewassen, konden een hypotheek afsluiten met een directeur, waarvan Ferrand Whaley Hudig er een was. Vermogende lieden uit de familiekring van Hudig en verschillende andere rijke mensen investeerden hierop met bedragen van 1000 gulden minimaal. Naar hen werd als eerst uitgekeken voor de beleggingen. Het waren personen uit dezelfde sociale laag als Hudig, waar logischerwijs zijn stiefvader ook bij hoorde, die hem steunde.

De situatie in Suriname was in de jaren 1740-1750 schrijnend geworden, omdat veel planters schulden hadden bij hun particuliere geldschieters in de Republiek. Zoals beschreven werden daarvoor het negotatiesysteem in het leven geroepen. Met de geldstromen binnen dit systeem konden planters hun plantages verder uitbouwen en eerder schulden afbetalen. Zoals bleek was dit vaak het geval. Maar er werden soms nog voor het aflopen van de eerste hypotheek, een tweede afgesloten. Hiervoor werden geldinleggers gevonden, maar zij wisten niet altijd van de problemen waarin de planter zich bevond. Nadat de vereiste werkzaamheden verricht waren van priseren en taxeren van de plantage, kreeg de planter zijn geld. Wat hieruit geconcludeerd kan worden is dat Hudig met zijn eigen firma zijn bijdrage wilde leveren aan het welvaren van Surinaamse plantages, en daarmee indirect aan de slavernij. Verder betekent dit ook dat de geldinleggers op hun manier daar ook aan bijdroegen, zij het indirect. De rol van de gebroeders Baelde in dit geheel was groot (zoals te zien is in het overzicht op pagina's 87-88). Zij waren van meet af aan betrokken bij de negotiaties die Hudig uit gaf en zouden in de hele periode van 1760-1776 daarbij belang houden, door steeds opnieuw te investeren.

Hudig die in deze zaken zijn eigen onderneming was begonnen in 1756, verdiende hier ruim aan, omdat hij in de rol van directeur verschillende percentages kon heffen, onder andere op de verkoop van de producten van de plantage. Nadat de planters de opbrengsten

van de plantage aan hem hadden geconsigneerd, verkocht hij de goederen en uit de opbrengst daarvan betaalde hij de investeerders uit. Dit gebeurde door zijn commissarissen bij loting. Een van zijn Commissarissen was Hendrik Baelde. Hier komen de familieverhoudingen die belangrijk waren, weer naar voren. Hudig verzorgde dan de verkoop van deze goederen en liet daarvan de aflossing betalen aan de obligatiehouders door zijn commissarissen. Toch was deze handel erg risicovol; het gebeurde dat een hypotheek werd afgesloten voor een planter die door eigen schulden in de problemen was gekomen. De geldinleggers wisten hier niet van, anders zouden zij niet gemakkelijk hun vermogen geïnvesteerd hebben.

Toch wilden veel vermogende lieden uit de republiek wilden hun vermogen investeren, omdat het rentepercentage van 5 % deze personen aantrok. Veel inleggers op de negotiaties van Ferrand Whaley Hudig kwamen uit zijn directe familiekring en behoorden ook bij de rijkere groep in de samenleving. Dit betekende dat familieleden elkaars handel steunden, zoals ook al bleek in het eerste hoofdstuk.

De reden voor de investeringen van Michiel en Hendrik Baelde in negotiaties moet deels gezocht worden in de familiebetrekkingen en deels in de mogelijkheid om geld te beleggen voor vermogende lieden in de Republiek, hoewel Michiel ook aandelen had in Engelse compagnieën, zoals we zagen in Hoofdstuk 1. Hendrik Baelde komt voor als commissaris bij enkele negotiaties van Hudig en was dus ook op die manier verbonden aan Hudig 's bedrijf.

De vraag wat het belang was van de financiële bijdrage van de broers Baelde kan beantwoord worden met getalsmatige zekerheid. De inleg van de broers Baelde bij elkaar was van groot belang bij de negotiaties van Hudig. Michiel legde op diens eerste negotiatie 20.000 gulden in en samen met zijn broers bijdrage was dit bijna 30% van de totale hypotheekwaarde. In de negotiaties die volgden in de jaren zestig en zeventig van de achttiende eeuw daalde hun aandeel tot tussen de 4% en 18% van het totaal van de investeringen. Ze waren daarnaast ook consequente investeerders, die meer dan één keer hierin hun vermogen belegden. De goede band die Hudig met zijn stiefvader had speelde hierbij een cruciale rol; Baelde was als een echte vader voor zijn stiefzoon, blijktens dagboeken van Hudig. Hiermee wordt duidelijk dat de bijdrage van Michiel en Hendrik Baelde aan de onderneming van Ferrand Whaley Hudig in plantagehypotheek van bijzonder belang was. Het bijzondere hieraan was dat de familieverhoudingen voor het grootste

gedeelte bepalend zijn geweest voor deze investeringen. Stiefvader en zijn broer, steunden stiefzoon en neef. Dat deze uitkomst zo is maakt het in zijn geheel niet uitzonderlijk dat de gebroeders Baelde juist in deze handel hun vermogen, dat zij verdiend hadden in het makelaarswezen, investeerden, om zo in hun oudere jaren te genieten van de opbrengsten die daaruit voortvloeiden. Daarnaast om familieleden te steunen in handelszaken.

Kortom, Het negotiatiesysteem was een financieel redmiddel voor planters om hun plantages verder uit te bouwen. Hudig regelde, als directeur, deze negotiaties en vroeg familieleden en andere vermogende lieden om hierop te beleggen. Michiel en Hendrik waren belangrijke beleggers en hadden een grote bijdrage aan de negotiaties van Hudig. Hiermee droegen zij bij aan het welvaren van Surinaamse plantages, maar toch leverden de geldstromen niet het gewenste resultaat. Planters verkeerden alsnog in moeilijkheden en schulden werden maar deels afbetaald. Ondanks negatieve berichten, bleven de Baeldes investeren in Hudig 's firma en zo bijdragen aan Surinaamse plantages en indirect ook aan de slavernij.

Hoofdstuk 4 Eindconclusie

Aan het einde van dit onderzoek naar de financiële betrokkenheid van de familie Baelde bij de slavernij-gerelateerde bedrijvigheid van hun familie, zal geconcludeerd worden waarom commercie en familieverhoudingen zo verstrengeld waren in de familie Baelde, en hoe dit een rol gespeeld heeft bij hun keuze om te investeren in plantagehypotheek in de jaren 1750 tot 1770. Dit zal gebeuren aan de hand van de hoofdstukken die geschreven zijn over het makelaarswezen, het familienetwerk van de Baeldes, en de bedrijvigheid van de negotiaties.

De hoofdvraag van dit onderzoek luidde: *Waarom waren commercie en familieverhoudingen zo verknoopt met elkaar in de makelaarsfamilie Baelde, met name toegespitst op slavernij-gerelateerde handelsactiviteiten, in de periode 1716-1776?*

In Hoofdstuk 1 werd geconcludeerd dat Michiel Baelde senior en junior belangrijke schakels waren in een netwerk van makelaars in Rotterdam. Zij verkochten op veilingen goederen die via internationale handelsstromen in de haven van Rotterdam aankwamen. In de eerste helft van de achttiende eeuw waren zij frequent aanwezig bij de genoemde veilingen en werkten samen met andere collega's, onder wie ook enkele familieleden. Dit betekende dat zij hun ervaring deelden met andere makelaars in de verschillende netwerken die geschetst zijn. De verschuiving die vanaf het midden van de achttiende eeuw zich voordeed duidt op het afnemen van de ervaring van makelaars en de opkomst van nieuwe makelaars, die met meer te werk moesten gaan om de veilingen te organiseren. Ze bleven hun veilingen aankondigen in kranten, met een groot bereik op het oog; in kranten in Haarlem, Leiden, Den Haag en ook Rotterdam. Op de veilingen werden vanaf het midden van de achttiende eeuw ook producten verhandeld die afkomstig waren van plantages, waaronder koffiebonen en suiker. Dit betekende een indirecte betrokkenheid aan plantages en slavernij.

Uit de verdienste van makelaars werd geconcludeerd dat er veel geld verdiend werd in deze branche. In combinatie met vermogen uit erfenissen van aanverwanten, zorgde dit ervoor dat bepaalde makelaars, onder wie de Baeldes, Cordelois en de Vrijer, zich tot de gegoede burgerij mochten rekenen. Uiteindelijk legde de arbeid in het makelaarswezen en de handelscontacten in het netwerk daaromtrent de basis voor Michiel en Hendrik Baelde voor hun latere investeringen in negotiaties. Naast die investeringen, had Michiel Baelde ook

aandelen en bezit op Engelse banken, en daarnaast aandelen in Engelse handelscompagnieën. Dit betekende dat hij zijn vermogen internationaal spreidde en zo hoopte op een groot rendement.

In Hoofdstuk 2 werd geconcludeerd dat de positie van Michiel Baelde niet onbelangrijk was als het ging om de verhoudingen met zijn directe verwanten en aangetrouwde familie. Hij was een vermogende man en zijn familie behoorde net als hij bij de gegoede burgerij. Zoals beschreven waren handelsfamilies aan de orde van de dag in het economische leven van Rotterdam in de achttiende eeuw. Op zichzelf is het niet verwonderlijk dat familieleden bij ondernemingen werden betrokken en handelspartners van elkaar werden, zoals te zien is bij de firma C&R, toch kan het ook gezien worden als bijzondere samenloop van omstandigheden. De samenwerking tussen Herman van Coopstad met Isaac Jacobus Rochussen ontstond vanwege hun beider ervaring met de uitreding van schepen en het handeldrijven. Echter, ook de familieverhoudingen speelden hierbij een grote rol; door Rochussens huwelijk met de nicht van Herman van Coopstad, gingen zij bij dezelfde familie behoren en het is dan ook waarschijnlijk dat door dit huwelijk de zakelijke contacten verder zijn uitgebreid. Conclusie is dat familieverhoudingen en zaken verknoopt waren via huwelijken en de wil om in elkaars handel te investeren.

Ook bij Michiel Baelde speelden de familieverhoudingen met Herman van Coopstad, Isaac Jacobus Rochussen en Ferrand Whaley Hudig een belangrijke rol bij zijn handelsactiviteiten. Van Coopstad werd in 1746 de zwager van Michiel Baelde, door diens huwelijk met zijn zus Maria Geertruij van Coopstad. Baelde investeerde in de jaren '60 van de achttiende eeuw in de bedrijfstak van plantagehypotheken van de firma C&R, en zoals naar voren kwam was deze bijdrage relatief klein. Echter, de familieverhoudingen waren belangrijk bij deze investeringen. Het steunen van familieleden dat in de achttiende eeuw vaak voorkwam en niet verwonderlijk was, ontging familie Baelde niet. Dat betekende niet dat zij als enige bijdroegen aan de handel van C&R en van Hudig; ook andere familieleden en vermogende lieden droegen hieraan bij.

Met de stamboom aan het begin van het hoofdstuk is geprobeerd aan te tonen dat de betreffende families in het hoofdstuk door huwelijken aan elkaar verbonden waren, maar ook door handelszaken, die uiteindelijk bepalend bleken te zijn voor een gedeelte voor Baeldes bijdrage aan C&R. Doordat hun familieleden hypotheken afsloten, konden Michiel

en Hendrik hun vermogen beleggen en meeprofitieren van deze gezegd winstgevende handel, hoewel er ook verliezen geleden werden.

In Hoofdstuk 3 werd uitgeweid over het plantage-systeem in Suriname, dat door het verlangen van Nederlandse kooplieden werd uitgebreid. Vanwege schulden die planters gemaakt hadden, of vanwege de begeerte om hun plantage verder uit te bouwen, was er een kapitaalinjectie nodig. Deze kwam vanaf het midden van de achttiende eeuw op – waarvoor de koopman W.G. Deutz het initiatief nam – door het beschreven negotiatie-systeem, waarin Hudig ook heil in zag met zijn firma.

In dit hoofdstuk stonden dan ook de negotiaties, die hij uitschreef, en de bijdrage van zijn stiefvader Michiel Baelde en oom Hendrik Baelde, centraal. Hudig was in 1756 zijn eigen onderneming begonnen in negotiaties en schreef in de jaren 1760-1776 verschillende hypotheeken uit op meerdere plantages. De bijdrage van Michiel en Hendrik hieraan was in het begin tamelijk groot – Michiel steunde zijn stiefzoon bij diens eerste negotiatie met een bedrag van 20.000 gulden – en hun gezamenlijke bijdrage was bijna 30% bij de eerste negotiatie op Roosenburg en Mon Bijoux (1760) van 97.000 gulden. In de jaren daarna nam dit lichtelijk af tot tussen de vijf en vijftien procent van de in totaal uitgeschreven bedragen, die Michiel en Hendrik voor hun rekening namen. Met deze bijdrage hebben ze de bedrijvigheid van Ferrand Whaley Hudig behoorlijk gesteund, wat niet verwonderlijk was, omdat hij hun stiefzoon en neef was. Hierin was opnieuw de verstrengeling tussen familieverhoudingen en commercie te zien. Het betekende daarnaast dat zij hebben bijgedragen aan het plantage-systeem in Suriname, en indirect aan de slavernij. Weer kan geconcludeerd worden dat familieverhoudingen een belangrijke rol speelden in handelsnetwerken. Het was in de gegoede kringen als het om financiële middelen ging, eerst de vraag of familieleden bij konden springen. In de meeste gevallen gebeurde dit, waarvan het voorgaande een voorbeeld is.

Toch was er een schaduwzijde aan het negotiatie-systeem. Het waren risicovolle investeringen in het buitenland; niet altijd waren de beleggers op de hoogte van de situatie van de planters, die nog wel eens slechter was dan werd voorgehouden. Het was logisch dat Hudig dit niet wereldkundig maakte aan de geldinleggers, omdat ze dan wellicht minder gretig zouden zijn om te investeren. Uiteindelijk bleek ook dat sommige plantages niet genoeg opbrengsten hadden, waardoor er maar een gedeelte van de schuld kon worden

terugbetaald. Daarnaast werden er nieuwe negotiaties uitgeschreven terwijl eerdere niet afgelost waren. Toch vormde dit voor de gebroeders Baelde geen probleem, zo bleek uit het overzicht van hun investeringen.

Ten slotte, om een antwoord te geven op de hoofdvraag, is de verknoottheid van commercie en familieverhoudingen bij de Baeldes niet verwonderlijk omdat in de achttiende eeuw handelsfamilies voor een groot gedeelte het economische leven bepaalden. De verbondenheid van commercie en handel is bij de Baeldes voor een gedeelte meetbaar, in die zin dat het in cijfers kan uitgedrukt worden. Michiel en Hendrik hebben door de familieverhoudingen met Hudig, Van Coopstad en Rochussen een belangrijke bijdrage geleverd hebben aan hun negotiaties. De familieverhoudingen van de familie Baelde speelden een grote rol bij de keuze om te investeren in slavernij-gerelateerde bedrijvigheid, omdat loyaliteit aan familieleden in handelsactiviteiten belangrijk was, en familieleden elkaar financieel steunden. Familiekapitaal was in de achttiende eeuw geen loos begrip. Bij Hudig 's negotiaties is dit ook terug te zien; meerdere investeerders kwamen uit zijn familiekring.

Naast het familiale aspect van de keuze van Michiel en Hendrik voor de investeringen in plantagehypotheek, bestond er ook nog een ander aspect; investeren in negotiaties was voor vermogende lieden in de achttiende-eeuwse republiek een van de weinige beleggingsmogelijkheden. Het was dan ook niet verwonderlijk dat de Baeldes die, zoals vermeld behoorlijk vermogend waren, vervolgens hun vermogen investeerden met aantrekkelijke rentepercentages in het verschiet.

Kortom, dat commercie en familieverhoudingen bij de Baeldes zo verknoot waren, had te maken met het ondersteunen van zaken van familieleden, met het feit dat familiebedrijven aan de orde van de dag waren en dat de families Baelde, Van Coopstad, Rochussen en Hudig door huwelijken aan elkaar verbonden waren en zich in de zelfde rijkere laag van de bevolking bevonden.

De keuze van Michiel en Hendrik Baelde voor de handel waarin zij investeerden werd in grote mate bepaald door hun familieverhoudingen met de directeurs van negotiaties, onder wie Herman van Coopstad, Isaac Jacobus Rochussen en Ferrand Whaley Hudig, en in mindere mate door de beperkte mogelijkheden voor vermogende lieden om hun vermogen te beleggen op negotiaties.

4.1 Verantwoording en beperkingen

Dit onderzoek stoelt voor een groot gedeelte op primaire bronnen in de vorm van krantenartikelen, voornamelijk wat betreft de makelaarsactiviteiten van Michiel en Hendrik Baelde, en ook Franco Cordelois, Gijsbert Hoppesteijn en Harmanus Hartman. De advertenties waarin deze makelaars hun veilingen aankondigden waren mooie bronnen om het beeld neer te zetten wat makelaars in de praktijk deden. Daarnaast is het ook een schat aan informatie, om een netwerk uit te filteren, wat ik zo goed mogelijk heb proberen te doen. Tegelijkertijd moet echter in beschouwing genomen worden dat deze advertenties niet in zijn geheel representatief zijn voor de activiteiten van Michiel en Hendrik Baelde en hun collega-makelaars, en van alle Rotterdamse makelaars. Dit blijkt bijvoorbeeld uit notariële akten waarin Hendrik in 1730 als makelaar wordt aangeduid, terwijl hij in de advertenties pas in 1740 voorkomt als makelaar. Een ander voorbeeld is Michiel Baelde Senior, die in de advertenties tussen 1702 en 1708 niet voorkomt, maar wel zijn courtage, het makelaarsloon, kreeg over de periode 1705-1710. In de periode tussen de veilingen werkten de makelaars aan de voorbereidingen. Het was een druk beroep en er moesten vele zaken waargenomen worden.

4.2 Aanbevelingen voor verder onderzoek

In dit onderzoek is de nadruk gelegd op het ‘kopen en verkopen van allerley waren’, maar de makelaardij omvatte een ruim terrein van werkzaamheden, onder andere ook assurantie (verzekeringen), verkopen van obligaties en rentebrieven. In dit onderzoek is daar niet verder op ingegaan. Daar zou nog verder onderzoek naar gedaan kunnen worden.

Het zou verder interessant kunnen zijn om onderzoek te doen naar de goederen die makelaars verhandelden aan het begin van de achttiende eeuw in Rotterdam, en in hoeverre deze goederen betrekking hebben op de slavenhandel in een internationaal netwerk. Zoals in dit onderzoek is aangetoond, bestond er een netwerk van makelaars die elkaars samenwerking nodig hadden. Hoewel W.C. Mees in zijn artikel al enigszins uitgeweid heeft over het belang van dit beroep, en hoewel een aantal makelaars inlegde op negotiaties, zou het nog veel dieper onderzocht kunnen worden van hoe cruciaal (of niet) de rol van makelaars was in slavernij-gerelateerde activiteiten in de achttiende eeuw.

Verder onderzoek naar andere makelaarsnetwerken zou ook relevant kunnen zijn voor het in het perspectief plaatsen van de representativiteit van het geschetste netwerk in dit onderzoek. Er waren ook makelaars die tabak verhandelden en wellicht een cruciale rol speelden in de tabaksnijverheid in Rotterdam.

Bibliografie

Antunes, Caíta en Filipa Ribeiro Da Silva, 'Windows of Global Exchange: Dutch ports and the slave trade', *The International Journal of Maritime History* vol. 30 No. 3 (2018), 422-441.

Beliën, H.M., A. Th. Van Deursen en G.J. van Setten, *Gestalten van de Gouden Eeuw. Een Hollands groepsportret* (Amsterdam 1995).

Emmer, Piet Cornelis, *De Nederlandse Slavenhandel, 1500-1850* (Amsterdam/Antwerpen 2000).

Flinkenflögel, Willem, *Nederlandse Slavenhandel, (1621-1803)* (Utrecht/Antwerpen 1994).

De Groot, Ineke, 'Herman van Coopstad en Isaac Jacobus Rochussen: Twee Rotterdamse slavenhandelaren in de Achttiende eeuw', *Rotterdams Jaarboekje* (Rotterdam 2005) 171-201.

Gartrell, C. David, 'Network Approaches to Social Evaluation', *Annual Review of Sociology*, Vol. 13 (1987) 49-66.

Den Hartigh, Saskia, *Rotterdam and the Transatlantic slave trade*, MA Thesis (Rotterdam 2014).

Hoonhout, Bram, 'De noodzaak van smokkelhandel in Essequibo en Demerary', *Tijdschrift voor zeegeschiedenis* Vol. 2. (2013) 54-70.

Hudig Dzn., Jan, *De West-Indische zaken van Ferrand Whaley Hudig 1759-1797* (Amsterdam 1922).

De Jong, Joop, *Een deftig bestaan. Het dagelijkse leven van regenten in de 17^e en 18^e eeuw* (Utrecht/Antwerpen 1987).

Mees, W.C, 'Wat aan het jaar 1720 voorafging' (De voorgeschiedenis van de firma R. Mees & Zoonen), *Rotterdams Jaarboekje* (Rotterdam 1954) 105-153.

Dr. Molhuysen, P.C, Prof. Dr. P.J. Blok (Red.), *Nieuw Nederlandsch Biografisch Woordenboek* (Leiden 1912) deel 2.

Oostindie, Gert en Jessica Vance Roitman, *Dutch Atlantic Connections 1680-1800. Linking Empires, Bridging Borders* (Leiden/Boston 2014).

Paesie, Ruud, *Lorredrayen op Africa. De illegale goederen- en slavenhandel op West-Afrika tijdens het achttiende-eeuwse handelsmonopolie van de West-Indische Compagnie, 1700-1734* (Middelburg, 2008).

Palmen, Eric, *De Koopmannen van Rotterdam, een cohortanalyse van de welstandselite van Rotterdam, 1750-1803: economie, politiek en cultuur in een tijd van crisis* (Rotterdam 1994).

Pinheiro, Carlos Andre Reis, *Social Network Analysis in Telecommunications* (New Jersey 2011).

Postma, Johannes Menne, *The Dutch in the Atlantic Slave trade 1600-1815* (Cambridge University Press 1990).

Quintus Bosz, Mr. A.J.A. (Aksel Johann Albrecht), *Geld, Credietbehoefte en negotiaties in Suriname voor 1865* (Suriname 1971).

Rademakers, Eline, *“Men beloofde en volbracht niet”. De negotiatiefondsen van Ferrand Whaley Hudig 1759-1797* MA Thesis (Leiden 2015).

Renting, R.A.D, *Rotterdam in de zeventiende en achttiende eeuw* (Delft 1969).

Van der Schoor, Arie, *Stad in Aanwas. Geschiedenis van Rotterdam tot 1813* (Rotterdam 1999).

Van Stipriaan, Alex, *Surinaams Contrast. Roofbouw en overleven in een Caraïbische plantagekolonie 1750-1863* (Leiden 1993)

Vos, Jelmer, ‘The slave trade from the windward Coast: The case of the Dutch, 1740-1805’, *African Economic History* (University of Wisconsin Press 2010) 29-51.

Voort, van de, J.P., *De Westindische plantages van 1720 tot 1795. Financiën en Handel* (Eindhoven 1973)

Wetherell, Charles, ‘Historical Social Network Analysis’, *International Review of Social History* 43 (1998) 125-144.

Digitale bronnen

www.wiewaswie.nl (zoekterm 'Martinus van Beusekom', geraadpleegd 18 juni 2019)

www.genealogie-online.nl voor aanvullingen van de genealogische gegevens.

<https://www.genealogieonline.nl/database-schaap/l4011.php> (geraadpleegd 17 april 2019)

<https://www.archieven.nl/nl/zoeken?mivast=0&mizig=210&miadt=184&miaet=1&micode=68&minr=879876&miview=inv2> (geraadpleegd 15 april en 3 mei 2019).

Transatlantic Slave Trade Database: *British National Archives* (Kew) High Court of Admiralty HCA45/1 en HCA45/3, case 78.

Primaire bronnen

Stadsarchief Rotterdam

Archief 1-02

- Archief 1-02, inv. nr. 67 DTB Trouwen 1689
- Archief 1-02, inv. nr. 17, DTB Dopen 1691
- Archief 1-02, inv. nr. 18, DTB Dopen 1697

Online geraadpleegd via www.wiewaswie.nl op 18 juni 2019

Archief 68 Archieven van de firma's Coopstad en Rochussen, Ferrand Whaley & Jan Hudig e.a. te Rotterdam.

- Archief 68, inv. nr. 303 'Register van Aandelen in de Negociatie Somersorg 01-06-1767'
- Archief 68, inv. nr. 310 'Register van Aandelen in de Negociatie Somersorg 1769'
- Archief 68, inv. nr. 431 'Obligaties op Janslust en Block & Bosch, 09-04-1766'
- Archief 68, inv. nr. 493 'Plantages Venetia Nova & Ma Resource'
- Archief 68, inv. nr. 494 'Nieuw Hazard. Notulenboek der Commissievergadering. Negociatie Nieuw Hazard, 1776-1791'
- Archief 68, inv. nr. 526 'Aandelen in de Plantage La Confiance'

- Archief 68, inv. nr. 531 'Verslag vanwege de plantage La Confiance'
- Archief 68, inv. nr. 616 'Register van Aandelen in de Negotiatie De Vreede 1770'
- Archief 68, inv. nr. 744 'Recepisse'
- Archief 68, inv. nr. 753 'Missive Inhoudende opgaaf den Naamen van desene Plantagien & Eijgenaars'
- Archief 68, inv. nr. 769 'Obligatie in de Negotiatie Duuringe'
- Archief 68, inv. nr. 774 'Recepisse'

Archief 39 Mees

- Archief 39, inv.nr. 1638 'Geslagt Register van Michiel Baelde en Catharina Crooswijck'.

Archief 40 Archieven van de families Baelde en Bauldry

- Archief 40, inv.nr. 23 'Bericht wegens de Familie Baelde'
- Archief 40, inv.nr. 285 'Huwelijkszang van den Heer Hendrik Baelde en Juffrouw Wilhelmina Vink'

Archief 412-01 Archief van Hudig

- Archief 412-01, inv.nr. 22 'Huwelykzang voor den Heere Michiel Baelde en Mejufvrouwe Maria Geertruy van Koopstad'
- Archief 412-01, inv.nr. 24, Testament Michiel Baelde (1765)
- Archief 412-01, inv.nr. 811 'Omme d'Heer Michiel Baelde tot Rotterdam met een kistje geld'

Notariële akten (Stadsarchief Rotterdam, Oud Notarieel Archief)

Akten betreffende Michiel Baelde Sr. & Jr., Pieter en Hendrik Baelde.

1180/479

1181/385-386

1182/267

1228/711-713

1972/931-935
2037/545
2037/696-697
2037/715-716
2040/359-360
2040/532-533
2141/1825-1826
2228/566
2247/634-636
2284/210-215
2333/1030
2468/519
2560/834-843
2565/137
2592/454
2704/699-700
2871/529-530

[Krantenadvertenties \(via Delpher\).](#)

Amsterdamse Courant

- 12 juni 1721
- 21 december 1723
- 9 januari 1725
- 21 oktober 1727
- 15 juni 1734
- 13 september 1740
- 15 september 1744
- 14 september 1745
- 21 augustus 1749
- 9 mei 1778

's Gravenhaegse Courant

- 4 januari 1723

- 9 april 1732

Hollandse Historische Courant

- 17 februari 1737
- 19 februari 1737

Leydse Courant

- 26 augustus 1720
- 2 juni 1741
- 5 juni 1741
- 5 november 1745
- 4 juli 1757
- 7 juli 1757
- 20 maart 1761
- 27 juli 1761
- 29 april 1765
- 15 september 1766
- 27 november 1772
- 19 februari 1773
- 11 maart 1778

Oprechte Haerlemsche Courant

- 13 april 1686
- 20 september 1692
- 10 december 1693
- 11 december 1693
- 1 juni 1694
- 9 mei 1699
- 14 september 1700
- 9 februari 1708
- 6 september 1708
- 26 november 1712
- 11 februari 1713
- 28 november 1716
- 1 december 1716

- 3 december 1716
- 21 december 1723
- 9 januari 1725
- 24 april 1725
- 1 maart 1729
- 9 maart 1735

Rotterdamse Courant

- 27 juni 1797

Lijst met afbeeldingen, tabellen en grafieken

- 1) Rudolph Baelde (1703-1772) van <https://museumrotterdam.nl/collectie/item/10652-A-B> (geraadpleegd 18 juni 2019).
- 2) Stamboom familie Baelde.
- 3) Huidige locatie van de Gelderse Kade in Rotterdam, en ook de wijnhaven.
- 4) Herkomst van de verkochte goederen op veilingen, 1686-1772.
- 5) Netwerk van makelaars, 1736-1741.
- 6) Netwerk van makelaars, 1708-1723.
- 7) Netwerk van makelaars, 1725-1730.
- 8) Netwerk van makelaars, 1730-1735.
- 9) Netwerk van makelaars, 1744-1749.
- 10) Netwerk van makelaars, 1757-1761.
- 11) Aantal makelaars per veiling in de periode 1686-1772.
- 12) Familieverhoudingen Van Coopstad, Baelde, Rochussen en Hudig.
- 13) Aandeel van de familie Baelde in de negotiaties van de firma C&R, 1765-1776.
- 14) Totaal van de bijdrage van Michiel en Hendrik Baelde aan de negotiaties van Ferrand Whaley Hudig.