

Van Eeghen & Co

Succesvol ondernemerschap in transformerende wereldmarkt

Mirella Middelkoop

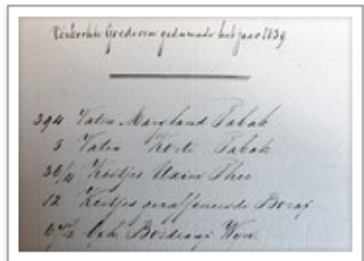
Een zeer Amsterdamse zaak: Van Eeghen & Co 18e en 19e eeuw

UvA | Mei 2013

Handel voor eigen rekening 1835 - 1860

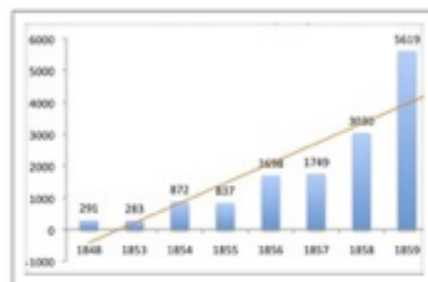
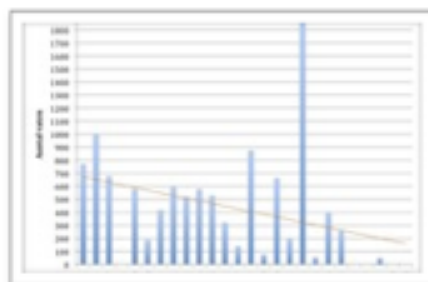
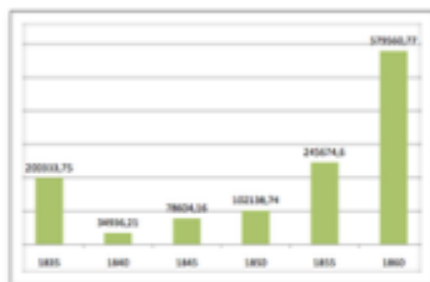
De jaren omstreeks het midden van de 19e eeuw omschrijft C. D. Crommelin als de moeilijkste die de Nederlandse handel heeft doorgemaakt (Posthumus, 1921). Door het afschaffen van invoerrechten en andere voorrechten werd de wereldhandel steeds vrijer. Innovaties op het gebied van transport en communicatie zorgden ervoor dat de handel sneller en directer kon verlopen. Commissiehandel - waar Amsterdamse handelshuizen voornamelijk van profiteerden - werd steeds vaker overbodig. Door deze veranderingen was C. D. Crommelin, evenals andere handelshuizen, gedwongen zijn zaken te liquideren.

Van Eeghen & Co laat echter een geheel andere ontwikkeling zien in deze periode. Het handelshuis ziet mogelijkheden voor eigen handel en grijpt deze ook. Op deze manier weet het bedrijf op zeer succesvolle wijze door de malaise van de 19e eeuw te komen.



Rekening-boeken

- Rekeningen van eigen verkoop
- Per jaar wat er is verkocht, aan wie en hoe veel
- Aan het eind van elk jaar een staartje wat en hoeveel er in dat jaar is verkocht. Voor de prijzen moet je afzonderlijke rekeningen bekijken.



Eigen verkoop

Opbrengst 1835-1860

Tabak

Aantal verkochte vaten Maryland tabak 1835-1860

Suiker

Aantal verkochte kranjangs (Ned. Indië) 1835-1860

Eigen verkoop versus commissie handel

De opbrengst van handel voor eigen rekening stijgt tussen 1835 en 1860. Dit betekent dat zij steeds meer verdienen aan de eigen handel.

| Totaal | % Commissie | % Eigen |
|------------|-------------|---------|
| 402349,16 | 50.2% | 49.8% |
| 58994,11 | 40.8% | 59.2% |
| 161479,39 | 51.3% | 48.7% |
| 213268,11 | 52.1% | 47.9% |
| 3787149,39 | 93.5% | 6.5% |
| 1447977,5 | 60% | 40% |

Met behulp van commissierekeningen uit de Grootboeken kan worden bekeken hoe groot het aandeel van eigen handel was in het geheel. De tabel hiernaast laat zien dat dit in de jaren 1835, 1840, 1845 en 1850 gelijk op gaat. Maar vanaf 1850 het aandeel commissie toeneemt. Dit betekent dat terwijl de eigen handel op zich stijgt, het aandeel in het totaal afneemt. De commissiehandel neemt dus nog sterker toe. Dit lijkt er op te wijzen dat de strategie van Van Eeghen, om door het stimuleren van de eigen verkoop uiteindelijk de commissiehandel te stimuleren heeft gewerkt.

Assortiment tussen 1835 - 1860

De goederen die voor eigen rekening werden verkocht komen uit Noord-Amerika (Maryland, Baltimore en Kentucky) en Nederlands Indië (Java, Sumatra).

Het betreft vooral koloniale goederen:

Katoen - New Orleans

Suiker - Java

Tabak - Maryland

Koffie - Nederlands Indië

Rijst - Java

Naast deze goederen werden in mindere mate ook thee, duigen, wijn, indigo, specerijen, potasch, hout, borax en runderhuiden verkocht.

Koffie en tabak laten een dalende trend zien, terwijl katoen, suiker en rijst meer voor eigen rekening werden verkocht gedurende de periode 1835 en 1860.

De handel met Noord-Amerika wordt steeds minder intensief en lijkt zich te verplaatsen naar Nederlands Indië, waar steeds meer mee wordt gehandeld.



Bronnen:

- J. Jonker en K.E. Sluyterman, *Thuis op de wereldmarkt. Nederlandse internationale handelshuizen door de eeuwen heen* (2000).
- N.W. Posthumus, 'Nota over den toestand van de Amsterdamsche handelshuizen in het jaar 1854', *Economisch historisch jaarboek 7* (1921) 196-209.