

# VI

## Uitschakeling van de Nederlandse koffiehandel in de negentiende en twintigste eeuw?

HUGO VAN DRIEL

### 1. Inleiding

De zelfstandige groothandel is als tussenschakel die – althans op het oog – niets anders doet dan het kopen en weer verkopen van goederen voortdurend kwetsbaar voor uitschakeling door andere partijen in de bedrijfskolom.<sup>1</sup> Zijn bestaansrecht is gedurende de negentiende en twintigste eeuw telkens in het geding geweest.<sup>2</sup> In de Nederlandse economisch-historische literatuur heeft vooral de uitschakeling van de Nederlandse stapelhandel, de tussenschakel tussen de aanvoer van overzee en de afzet in het Europese achterland, de aandacht gekregen. Nog steeds richtinggevend daarbij is de analyse van T.P. van der Kooy uit 1931,<sup>3</sup> die overigens in Nederland een voorganger kende op dit gebied in de persoon van N.J. Polak.<sup>4</sup>

Van der Kooy stelde dat de Hollandse stapelfunctie reeds vanaf de achttiende eeuw werd aangetast door een groeiende omvang van de handelsstromen, door sneller en regelmatig transport en berichtenverkeer en door standaardisatie van de kwaliteit van de producten. Deze tendensen kwamen echter, zoals hij zelf ook erkent, pas in de tweede helft van de negentiende eeuw echt tot wasdom door de

1 Ik dank de Koninklijke Nederlandse Vereniging voor de Koffiehandel voor het openstellen van haar archieven voor dit onderzoek en de geïnterviewde personen (zie noot 101) voor hun bereidheid mij te woord te staan. Tevens wil ik de volgende personen bedanken die behulpzaam zijn geweest bij het verzamelen van onderzoeksmateriaal en/of commentaar hebben geleverd op eerdere versies van dit artikel: Jan van Dalen, Paul van de Laar, Jan-Willem van der Schans, Petra Seling-Biehusen, Hans Simons, Thera Wijzenbeek, Onno de Wit en Gerard van der Zaal.

2 Keetie E. Sluyterman, *Groot- en tussenhandel: een geschiedenis en bronnenoverzicht* Historische Bedrijfsarchieven NEHA nr. 13 (Amsterdam, 1993).

3 T.P. van der Kooy, *Hollands stapelmarkt en haar verval* (Amsterdam, 1931).

4 N.J. Polak, *De taak van den tusschenhandel* (Haarlem, 1924) 23-24.

industrialisatie, de opkomst van de stoomvaart en de introductie van het telegraafverkeer. Voor één categorie producten bleef er daarbij een zekere behoefte aan een stapelfunctie bestaan: agrarische, seizoensgebonden, sterk in kwaliteit verschillende producten van hoge waarde, die over grote afstand vervoerd moesten worden om een ruim afzetgebied te bedienen.<sup>5</sup> In meer algemene economische termen: tegenover de onregelmatigheid in kwantiteit en kwaliteit van het aanbod staat in dit geval een relatief gelijkmatige vraag, die een andere heterogeniteit (verdeling in verschillende hoeveelheden en kwaliteiten) kent dan die van het aanbod. Deze situatie schept een behoefte aan tussenpersonen die als deskundigen hun oordeel over de aangevoerde producten bepalen en die tevens uit de gevarieerde aanvoer een assortiment kunnen samenstellen voor de afnemers.<sup>6</sup> Zo gezien bestaat er in de handel in ruwe agrarische stoffen een relatief grote behoefte aan een tussenhandel voor het overbruggen van verschillen in tijd, hoeveelheid en hoedanigheid.<sup>7</sup> In theorie zou dus naarmate de aanvoer regelmatig wordt en naarmate de uniformiteit van de kwaliteit van de aangevoerde stoffen groter wordt, deze behoefte afnemen: 'Je mehr hier die Vereinheitlichung gelingt, um so weniger bedarf es der Zwischenhände'.<sup>8</sup> De toenemende omvang van de handelsstromen, een andere door Van der Kooy genoemde tendens, heeft een wat algemener karakter, maar kan in verband gebracht worden met meer regelmatigere en rechtstreekse transportverbindingen en met standaardisatie van het product. Wanneer de schaal van de handelstransacties toeneemt, een fenomeen waaraan ook concentratie aan de kant van de producenten en/of van de uiteindelijke afnemers kan bijdragen, dan zal de behoefte aan de functie van de tussenhandel vooral met betrekking tot het overbruggen van verschillen in hoeveelheid, maar ook van verschillen in hoedanigheid en tijd afnemen.

Het voorgaande laat zien dat de analyse van Van der Kooy een – naar tijd en productencategorie gespecificeerd – voorbeeld is van een in de economische literatuur veel gebruikte redeneerwijze, die inhoudt dat de positie van de zelfstandige groothandel uit zijn functies verklaard wordt. Uitgangspunt voor dit artikel was de vraag of er in de loop van de negentiende en twintigste eeuw een uitschakeling van de Nederlandse koffiëhandel heeft plaatsgevonden, die verklaard kan worden met

5 Kurt Wiedenfeld, *Die nordwesteuropäischen Welthäfen London-Liverpool-Hamburg-Bremen-Amsterdam-Rotterdam-Antwerpen-Havre in ihrer Verkehr- und Handelsbedeutung* (Berlijn, 1903) 268 e.v., zoals aangehaald door Van der Kooy, *Hollands stapelmarkt*, 84.

6 Julius Hirsch, *Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatlichen Binnenhandelspolitik*, Grundriss der Sozialökonomik. V. Abteilung: Handel, Transportwesen, Bankwesen. II. Teil (Tübingen, 19252) 191.

7 Voor een systematische bespreking van de verschillende taken van de groothandel zie: Th.J.J.M. van den Berg, M.J.P.M. Peek, M.W.M. Olde Monnikhof, *Functie van en functieervulling door de groothandel*, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (Zoetermeer, 1984) 14-15 en 19-26.

8 Hirsch, *Der moderne Handel*, 135.

behulp van een dergelijke functionele redenering. Koffie groeide namelijk uit tot het belangrijkste internationaal verhandelde ruwe agrarische product en de 'uitschakelingstheorie' duikt in de economisch-historische literatuur voor de afzonderlijke perioden die in dit artikel onderscheiden worden met name voor dit product telkens weer op. Dit geldt niet alleen voor de Nederlandse situatie: in het artikel zal – als dit relevant is – ook de op dit punt relatief rijke literatuur met betrekking tot Duitsland worden aangehaald. Koffie neemt in de categorie van ruwe tropische agrarische producten in één belangrijk opzicht een tussenpositie in: de in de loop der tijd bereikte standaardisatie in kwaliteiten ging verder dan die van thee en tabak, maar minder ver dan een product als suiker. Voorts is koffie geen puur seizoensproduct, aangezien de koffies uit verschillende productiegebieden, met afwijkende oogstseizoenen, tot op zekere hoogte in een gelijke behoefte kunnen voorzien.

Het is noodzakelijk de inhoud van het begrip koffiehandel nader te omschrijven. In de handel in overzeese producten kunnen in theorie en praktijk veel verschillende geledingen onderscheiden worden.<sup>9</sup> Volgens het traditionele beeld was de Nederlandse stapelhandel organisatorisch ingedeeld in drie groepen.<sup>10</sup> De zeehandelaren, de 'eerste hand', kochten hun goederen overzee. De kapitaalkrachtige handelaren van de 'tweede hand' kochten de door de eerste hand op de stapelmarkt aangeboden goederen vervolgens in grote partijen op. Deze tweede hand vervulde de eigenlijke stapelfunctie en nam tijdens de opslag tevens de bewerking, sortering en verdeling in assortimenten van de goederen voor haar rekening. Een derde groep voorzag zichzelf bij de tweede hand in kleinere hoeveelheden van goederen om deze naar binnen- en buitenland te verhandelen. De termen 'eerste' en 'tweede' hand zijn ook in de negentiende en twintigste eeuw nog gebruikt. Het was bovenal de tweede hand, de verpersoonlijking van de Nederlandse stapelhandel, die volgens de redenering van Van der Kooy werd uitgeschakeld. Een geïsoleerde beschouwing van het wel en wee van de tweede hand is echter niet mogelijk, omdat de grenzen tussen de werkerreinen van de verschillende handen in de praktijk zeer vaag waren (zoals overigens ook al in de zeventiende en achttiende eeuw het geval was). Een handelaar combineerde dikwijls de functies van verschillende handen. Onder koffiehandel versta ik in dit artikel daarom in het algemeen de activiteiten van zelfstandige handelaren die, opererend vanuit de Nederlandse zeehavens, ruwe koffie van overzee (laten) aanvoeren en/of verder verhandelen naar het Europese achterland. Deze handelaren worden in de geraadpleegde bronnen in de regel aangeduid als aanvoerders, importeurs, commissio-nairs of eenvoudigweg handelaren. In het artikel wordt voor deze groepen de verzamelnaam 'zeehavenhandelaren' gebruikt. De handel in ruwe koffie valt onder

9 Zie hiervoor uitvoerig: J.F. Haccoû, *Handel en marktwezen in goederen* deel 1 (Leiden, 1948).

10 Van der Kooy, *Hollands stapelmarkt*, 18-25.

groothandel, omdat voor eigen rekening wordt ingekocht en vervolgens wordt geleverd aan een andere handelaar of aan een producent. Het begrip groothandel keert echter in het artikel verder niet terug, omdat deze benaming vaak geassocieerd wordt met in het binnenland actieve grossiers. In plaats daarvan wordt als aanduiding van de schakel(s) tussen overzeese producent/exporteur en afnemer/verbruiker in het Europese achterland de term ‘tussenhandel’ gebruikt.

Om een onderzoek over een zo lange periode mogelijk te maken, is deze studie naar de positie van de koffiehandel verricht op het niveau van de sector. Het zou daarbij onjuist zijn te veronderstellen dat de positie van de handel volledig afhankelijk is geweest van economische veranderingen, die de koffiehandelaren geheel passief zouden hebben ondergaan. Tijdens het onderzoek werd duidelijk dat op sectorniveau met name regulering buiten de markt om door overheden en door de handelaren zelf een autonome invloed op de positie van de koffiehandel heeft gehad. De uiteindelijke vraagstelling kreeg hierdoor een tweeledige inhoud: waren er economische tendensen tot uitschakeling van de Nederlandse koffiehandel zichtbaar en in hoeverre werd het effect hiervan versterkt of verzwakt door regulering van de handel? Met een aldus geformuleerde vraagstelling is het ook beter mogelijk in te gaan op de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse koffiehandelaren, die zeker niet alleen bepaald werd door de functie van de tussenhandel als zodanig. Voor het beantwoorden van de vraagstelling is het artikel ingedeeld in vijf tijdvakken. Daarbij zal blijken dat het empirisch vaststellen van de veronderstelde uitschakelingsbevorderende tendensen veelal problematisch is. Hetzelfde geldt voor de feitelijke uitschakeling zelf. In hoeverre de typerende functies van de koffiehandel als tussenschakel – te weten de in- en verkoop voor eigen rekening en risico, de tussentijdse opslag en de bewerking (inspecteren, sorteren, reinigen, mengen) van het ruwe product – verloren gingen, viel slechts bij benadering te achterhalen. Dit hangt overigens samen met de aard van de gebruikte bronnen, die voornamelijk op het niveau van de handel als sector en niet op bedrijfsniveau gesitueerd zijn.

## **2. Het veilingstelsel van de Nederlandsche Handel-Maatschappij en de opkomst van de spoorwegen 1824-1863**

Volgens het traditionele beeld zou in het kielzog van de Nederlandse stapelmarkt de ‘tweede hand’ als zelfstandige schakel tussen zeehandelaar en re-exporteur dan wel binnenlandse afnemer aan het begin van de negentiende eeuw goeddeels verdwenen zijn.<sup>11</sup> De in 1824 opgerichte Nederlandsche Handel-Maatschappij (NHM) slaagde er echter in binnen korte tijd Nederland tot voornaamste Europese stapel-

<sup>11</sup> Voor een beknopte weergave, zie Edwin Horlings, *The economic development of the Dutch service sector 1800-1850* (Amsterdam, 1995) 159-161.

markt voor koffie te maken. De NHM verkreeg het monopolie op de verkoop van – onder meer – koffie, waarvan de productie sterk gestimuleerd werd door de invoering van het Cultuurstelsel op Java in 1830. Vanaf 1834 kregen de koffieveilingen een grote betekenis. Omdat de Java-koffie uitsluitend in de Nederlandse zeehavens geveild werd, moesten kopers uit andere Europese landen zich wel tot de Nederlandse handel wenden. Brazilië, wier koffie-export die van Indië vanaf circa 1830 overtrof,<sup>12</sup> leverde voornamelijk Rio-koffie en die werd als ‘zure’ koffie in de meeste landen van Europa als minderwaardig aan de Java-koffie beschouwd. Anno 1853 was Nederland ‘marktleider’ in de in- en uitvoer van ruwe koffie in Europa, overigens vooral steunend op afzet in het Duitse achterland.<sup>13</sup>

Het is bijzonder moeilijk op basis van aan- en afvoercijfers iets te zeggen over de betekenis van de Nederlandse handel, zoals hieronder nog zal worden toegelicht, maar gezien de opzet van de NHM-veilingen mag men er vanuit gaan dat de via Nederland aangevoerde koffie inderdaad door de handen van Nederlandse tussenschakels in de handel ging. Echter, van een sterke tweede hand in de koffiëhandel was geen sprake. Dit terwijl de NHM zich beperkte tot de functie van eerste hand, vanaf 1832 als commissair voor de gouvernementkoffie, en mede als taak had de tweede hand weer nieuw leven in te blazen.<sup>14</sup> De NHM besloot daartoe in 1835 het aantal koffieveilingen vast te stellen op niet meer dan twee per jaar, waardoor in het groot aankopende handelaren beter in de gelegenheid zouden zijn de functie van tweede hand te vervullen. In de praktijk liet de NHM echter toe dat makelaarscombinaties de aan- en verkoop van koffie, soms in zeer kleine hoeveelheden, in handen namen, omdat dit hogere prijzen zou opleveren. Dit ondanks het feit dat makelaars als van overheidswege beëdigde tussenpersonen officieel alleen mochten bemiddelen tussen verkoper en koper: handel voor eigen rekening was verboden. Volgens een notitie van E.L. Jacobson, als vooraanstaand Rotterdamse makelaar in dit opzicht een onverdachte bron, waren er in 1846 in Nederland geen groot in koffie handelende huizen overgebleven.

De regulering van de zijde van de NHM was met andere woorden – ondanks de oorspronkelijke intenties – niet bepaald in het voordeel van de tweede hand. Het systeem van slechts twee veilingen per jaar bracht de handelaar van de tweede hand slechts een bufferfunctie op ongunstige voorwaarden. Immers, hij moest zich ten behoeve van leveringen aan de afnemers in het Europese achterland telkens voor zes maanden tegelijk op een veiling van koffie voorzien en liep daardoor een groot prijsrisico. Dit was overigens slechts een van de redenen waarom de discussie rond het veilingstelsel telkens weer oplaaide.<sup>15</sup> In 1863 besloot de toen net

12 Zie verspreide cijferopgaven in Hans Roth, *Die Überzeugung in der Welthandelsware Kaffee im Zeitraum von 1790-1929* (Jena, 1929).

13 Horlings, *Economic development*, 154, 157.

14 Het navolgende is gebaseerd op W.M.F. Mansvelt, *Geschiedenis van de Nederlandse Handel-Maatschappij* deel 2 (Haarlem, z.j. (1924)) 161-167, 168-193.

15 Ibidem, 287-300.

aangetreden minister van Koloniën I.D. Fransen van de Putte dat de veilingen vanaf het volgende jaar negen in plaats van twee keer per jaar zouden plaatsvinden. Interessant is dat deze verhoging van de frequentie van de veilingen achteraf als onontkoombaar werd gezien tegen de achtergrond van een verbetering van het transport in de vorm van de opkomst van het spoorvervoer.<sup>16</sup> Het transport van koffie per spoor van Nederland naar de Duitse Zollverein steeg tussen 1860 en 1864 ronduit spectaculair van 4750 ton naar 21.600 ton, bij een daling van de (grotendeels uit Nederland afkomstige) hoeveelheden die langs Lobith over de Rijn vervoerd werden van 29.000 ton naar 21.100 ton.<sup>17</sup> Functioneel geredeneerd zou deze snellere afvoer vanuit de zeehavens de tussenhandel in zijn bufferfunctie hebben moeten aantasten. Het was echter niet zozeer bij de zeehavenhandelaren, als wel bij de binnenlandse koffiehandelaars waar de neiging om koffie voor langere tijd op te slaan afnam.<sup>18</sup> Door de opkomst van de spoorwegen zouden de binnenlandse groothandelaren soms zelfs geheel zijn uitgeschakeld.<sup>19</sup>

De zeehavenhandelaren profiteerden op een andere manier nog veel sterker van het ingrijpen van de overheid: tegelijkertijd met de verhoging van het aantal veilingen per jaar werden de handelsmogelijkheden voor de makelaars sterk beperkt. Vanaf 1864 waren het koffiehandelaars die combinaties vormden: de twee grootste handelaren te Rotterdam en die te Amsterdam kwamen telkens aan de vooravond van de NHM-veiling bijeen om de gezamenlijke strategie te bepalen, een praktijk die in ieder geval tot 1873 gehandhaafd werd.<sup>20</sup> De daling van de gemiddelde marges in de Nederlandse internationale handel, waarbinnen de ruwe tropische producten een aanzienlijk gewicht hadden, tussen 1850 en 1890 van 15% naar 6%<sup>21</sup> wijst er echter wel op dat de zeehavenhandelaren – ondanks de in hun voordeel gewijzigde regulering van de handel – steeds minder gemakkelijk hun geld verdienden.

16 Het meest expliciet door Tweede Kamerlid G.H. Hintzen op 4 september 1889 (*Verslag der Handelingen van de Tweede Kamer der Staten-Generaal gedurende het zittingsjaar 1888/1889*, 1460).

17 Peter Stubmann, *Holland und sein deutsches Hinterland in ihrem gegenseitigen Warenverkehr mit besonderer Berücksichtigung der holländischen Haupthäfen, seit der Mitte des 19. Jahrhunderts* (Jena, 1901) 25 (opgaven in centenaars).

18 C.H. Schöffler Sr., *Der Caffeehandel* (Amsterdam, 1868) 40.

19 Dit geldt bijvoorbeeld voor de Almeloose tussenhandel in tropische landbouwproducten als schakel tussen de Amsterdamse tweede hand en het Duitse achterland, aldus J.P. Smits, *Economische groei en structuurveranderingen in de Nederlandse dienstensector, 1850-1914*, proefschrift Vrij Universiteit te Amsterdam (Amsterdam, 1995) 231 (gebaseerd op Provinciaal Verslag Overijssel over 1860).

20 *Ein Beitrag zur Geschichte des Kaffeehandels: aus den 'Lebensherinnerungen von Wilhelm Schöffler' den Freunden der Firma W. Schöffler & Co. in Rotterdam gewidmet anlässlich deren 50-jährigen Bestehens* (z.p., 1905) 19 en 33.

21 Smits, *Economische groei*, 95 en 96.

### 3. De opkomst van stoomvaart, telegraafverkeer en termijnmarkten 1864 - circa 1890

Vanaf omstreeks 1870 nam de betekenis van de NHM in de Europese koffie-aanvoer stelselmatig af, waardoor de Nederlandse handelaren het product minder op een presenteerblaadje kregen aangereikt. In dezelfde tijd zouden twee fundamentele verbeteringen van het goederen- en berichtenverkeer functioneel geredeneerd hun positie ernstig moeten hebben aangetast: de stoomvaart en de telegrafie.

De (intercontinentale) stoomvaart van en naar Nederland is in vergelijking met omliggende landen laat op gang gekomen. Met betrekking tot de vaart op Indië wordt veelal de politiek van de NHM mede verantwoordelijk gesteld voor deze achterstand.<sup>22</sup> In een systeem van slechts enkele veilingen per jaar was er geen behoefte aan een snellere vorm van transport door middel van stoomvaart, terwijl de NHM met haar royale bevrachtingspolitiek de Nederlandse zeilreders lange tijd een verzekerd bestaan verschafte. Dit geeft aan dat een organisatie als de NHM niet alleen voor een regulering van de handel zorgde, maar dat zij ook de wijze van transport kon beïnvloeden. In 1864, het eerste jaar waarvoor cijfers bekend zijn, werd 14% van de koffie in Nederland per stoomschip aangevoerd.<sup>23</sup> Het betrof hier uitsluitend indirecte aanvoer vanuit andere Europese landen. In 1872 kwam voor het eerst koffie rechtstreeks per stoomschip vanuit Indië aan. Het aandeel van de stoomvaart in de aanvoer van Java steeg vanaf dat jaar van 7% naar 50% in 1883; vanaf 1894 was de betekenis van de zeilvaart in de totale Nederlandse aanvoer van koffie te verwaarlozen.

Volgens sommige tijdgenoten betekende de stoomvaart een ondermijning van de functie van de tussenhandel in het overbruggen van verschillen in tijd. De Rotterdamse Kamer van Koophandel betoogde in verschillende jaarverslagen in de eerste helft van de jaren 1880 dat detaillisten en fabrikanten met behulp van de stoomvaart in de gelegenheid waren gekomen zich dermate snel (rechtstreeks) van grondstoffen te voorzien dat zij een minimum aan voorraad konden aanhouden.

22 Voor recente overzichten op dit gebied, zie Horlings, *Economic development*, 173-194 en Smits, *Economische groei*, 142-146; beide auteurs hebben overigens oog voor de benadering van F.J.A. Broeze, die in 'The international diffusion of ocean steam navigation. The myth of the retardation of Netherlands steam navigation to the East Indies', *Economisch- en sociaal-historisch jaarboek (ESHJ)* 45 (1982) 77-95 beklemtoont dat (ongesubsidieerde) stoomvaart op Indië pas echt kon concurreren met de zeilvaart na een cruciale technologische verbetering, te weten de compound machine, die in 1866 voor het eerst met serieus succes werd toegepast in reizen met stoomschepen van Alfred Holt.

23 Deze en navolgende cijfers zijn berekend op basis van Ministerie van Financien, *Statistiek van den handel en de scheepvaart in het Koninkrijk der Nederlanden over de jaren 1864-1876* (Den Haag, 1865-1877) en *Statistiek van den in-, uit- en doorvoer over de jaren 1877-1916* (Den Haag, 1878-1917), hierna aangeduid als *S.I.U.D.*.

Hierdoor viel de behoefte aan tussenhandelaren, in het bijzonder de ‘zuivere’ importeurs, grotendeels weg.<sup>24</sup>

Behalve de snellere en meer geregelde aanvoer, maakte ook de snellere communicatie door het ontstaan van het intercontinentale telegraafverkeer deze rechtstreekse contacten vanaf omstreeks 1870 mogelijk. In Duitsland zou daarom reeds toen in het bijzonder in de koffiehandel een uitschakeling van de importeurs zichtbaar zijn geworden: exporteurs in de productielanden gingen rechtstreeks zaken doen met binnenlandse handelaren in het consumptieland.<sup>25</sup> Laatstgenoemden zouden dus, enkele decennia nadat de opkomst van het spoorvervoer hun een ernstige slag had toegebracht, door de stoomvaart en de telegrafie weer in een gunstigere positie terecht zijn gekomen.

De vraag is of de behoefte aan een tussenhandel in de zeehavens echt wegviel. Een mogelijke indicatie voor het belang van de bufferfunctie van de importeurs/handelaren in de zeehavens is de verhouding tussen aanvoeren en voorraden. Er zijn Nederlandse en Europese tijdreeksen beschikbaar van de jaarlijkse aanvoeren en de voorraden aan het einde van het jaar.<sup>26</sup> De voorraadcijfers hebben betrekking op de (onverkochte) koffie in de ‘eerste hand’, ofwel grofweg de ‘importeurs’ (waaronder in Nederland de NHM). De verhouding tussen de voorraad aan het einde van het jaar en de aanvoer in dat jaar wordt hierna aangeduid als het voorraadpercentage. Dit cijfer geeft als momentopname slechts een grove en zeker geen ondubbelzinnige indicatie van de bufferfunctie. Het is zeker niet zo dat hoe hoger het voorraadpercentage is, hoe belangrijker de (buffer) functie van de handelaar is (nog los van de vraag of een handelaar het wel zo prettig vindt met grote voorraden te zitten). Wanneer bijvoorbeeld de oogsten tegenvallen, dan kunnen de voorraadpercentages dalen, juist omdat de handelaren hun bufferfunctie uitoefene-

24 Kamer van Koophandel en Fabrieken te Rotterdam, *Verslag van den handel, de nijverheid en de scheepvaart der stad Rotterdam gedurende 1882*, 1; *Idem gedurende 1884*, 3-4 (hierna: Kamer van Koophandel Rotterdam, *Jaarverslag*).

25 Adolf Brougier, *Der Kaffee. Dessen Kultur und Handel* (München, 1889) 42-46 (deze Münchense handelaar schreef dit gedeelte reeds in 1886); Volker Wunderlich, ‘Die Kolonialware Kaffee von der Erzeugung in Guatamala bis zum Verbrauch in Deutschland. Aus der transatlantische Biographie eines “produktiven” Genußmittels (1860-1895)’, *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 1994/1 (Berlijn, 1994) 37-60, aldaar 45.

26 Verscheidene makelaars publiceerden statistieken van de aanvoeren, afleveringen en voorraden van koffie in Nederland. De bronnen waren waarschijnlijk, behalve eigen gegevens, collega-makelaars, handelaren, cargadoors, reders en vemen. Het verschil met de aanvoerstatistieken van de nationale overheid is dat de laatste gebaseerd zijn op douanegegevens (in- en uitklaring van goederen), terwijl de particuliere statistieken informatie geven over daadwerkelijk aangevoerde koffie (direct na lossing). De statistiek van de Rotterdamse makelaar Duuring (soms opgesteld in combinatie met andere makelaars) is het best bewaard gebleven, waarbij gezegd dient te worden dat de opgaven van de verschillende op Duuring gebaseerde statistieken voor een- en hetzelfde jaar soms sterk verschillen.

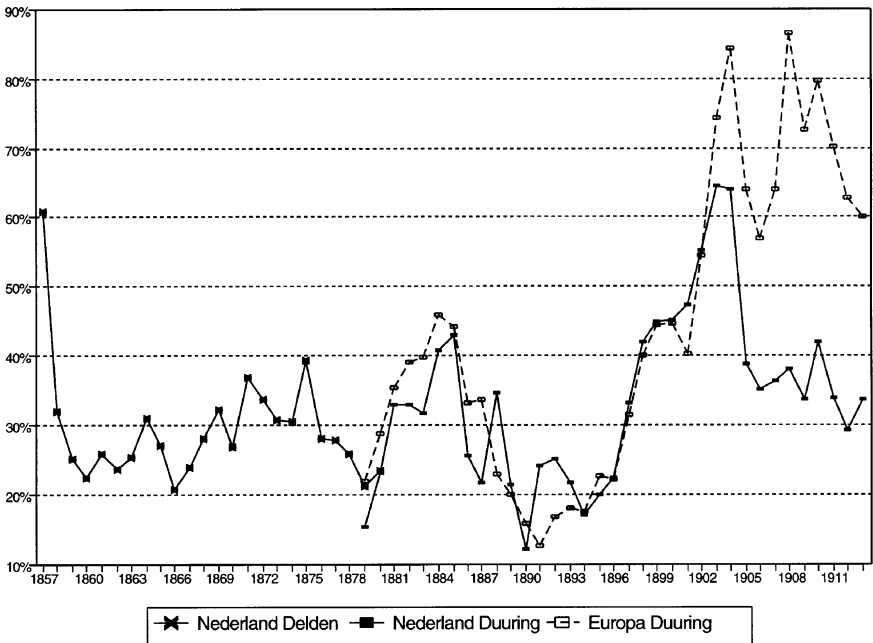


nen door op grote schaal uit voorraad te leveren. Er zijn verder nog meer (incidentele) economische en politieke factoren te bedenken die het voorraadpercentage flink kunnen doen laten schommelen. Tijdreeksen van het voorraadpercentage over een lange termijn kunnen echter wel gebruikt worden om de suggesties dat de opslag in de zeehavens door een meer regelmatige en snellere aan- en afvoer in betekenis afnam op hun waarheidsgehalte te testen.

Welnu, in het Nederlandse voorraadpercentage is met al zijn schommelingen na de aanvang van de rechtstreekse aanvoeren per stoomschip uit Indië zeker geen structurele afname te bespeuren. Hetzelfde geldt voor Europa in het algemeen (figuur 1). Het is eigenlijk ook niet aannemelijk dat de stoomvaart de bufferfunctie van de zeehandelaren overbodig heeft gemaakt. De voor vracht bestemde capaciteit van de stoomschepen nam in de loop der tijd toe. Eén stoomschip kon door zijn grotere laadcapaciteit en snelheid verschillende zeilschepen vervangen. Zodoende kwamen de producten in grotere hoeveelheden tegelijk in de havens aan, zodat – althans op korte termijn – de voorraden juist flink konden oplopen. Anderzijds zou de snellere afvoer naar het achterland per spoor in plaats van per binnenschip de voorraadvorming in de zeehavens verminderd kunnen hebben. De glorie van het spoor was in het koffietransport echter kortstondig. Het aandeel van de Rijnvaart van de uitvoer van koffie uit Nederland naar de Duitse Zollverein over de landzijde was in 1874 ten opzichte van 1860 gedaald van 94% naar 22%, maar steeg vervolgens weer tot 63% in 1885.<sup>27</sup> Een duidelijk effect op de voorraadpercentages was overigens niet zichtbaar: in het tijdvak 1874-1883, waarin de betekenis van het spoorvervoer stelselmatig afnam, ging het voorraadpercentage eerst flink omlaag, maar daarna weer omhoog (figuur 1).

27 H.P.H. Nusteling, *De Rijnvaart in het tijdperk van stoom en steenkool 1831-1914* (Amsterdam, 1974) 140.

Figuur 1. Voorraadpercentage ruwe koffie in Nederland en in de Europese hoofdhavens 1857-1913



Bron: Berekend op basis van cijfers van Duuring opgegeven in: Nederland Delden: K.F. van Delden Laërne, *Brazilië en Java. Verslag over de koffiecultuur in Amerika, Azië en Afrika* (Den Haag 1885) 462-463; 1879-1888: *Bijvoegsel Indische Mercur* 12 (1889) nr. 9; Nederland Duuring en Europa Duuring: 1889-1902: *Jaaroverzicht betreffende den handel in koloniale producten (speciaal bijvoegsel van de Indische Mercur)* over 1891, 1895 en 1902 (hierna: *Jaaroverzicht koloniale producten*); 1903-1913: *Jaaroverzicht koloniale producten 1906* en *Jaaroverzicht van den handel in koloniale producten 1914* (hierna: *Jaaroverzicht koloniale producten*).

Toelichting: De cijfers betreffen alleen de 'zichtbare' voorraden, vooral opgeslagen bij vemen en niet (alle) koffie in de eigen pakhuisen van kooplieden. Tussen 1889 en 1902 is in de Europese statistiek de opslag in Nederland inclusief 'NHM op ceel', dit wilde hoogstwaarschijnlijk zeggen: reeds door de NHM verkochte koffie. Deze reeds verkochte koffie behoort niet tot de voorraad in de eerste hand en is daarom uit de Europese statistiek verwijderd met behulp van de nationale statistieken van Duuring (bron: zie figuur 5), waarbij balen zijn omgerekend in tonnen volgens de gangbare sleutel van één baal weegt 60 kilogram.

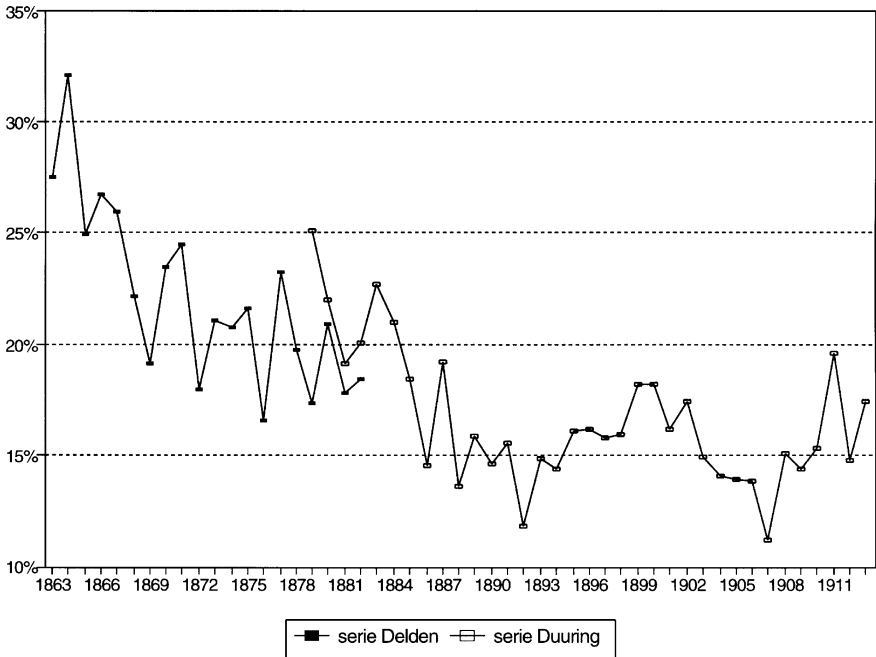
De stoomvaart heeft de functie van de zeehavenhandelaren als zodanig dus niet ondermijnd, terwijl de consequenties van de veranderingen in de wijze van achterlandvervoer ongewis blijven. De opkomst van de stoomvaart had echter wel een belangrijk effect op de concurrentie tussen de handelaren in de verschillende Europese zeehavens, omdat sommige havens meer met rechtstreekse lijndiensten bedeed werden dan andere. Nu zegt de verdeling van de aanvoeren over de verschillende Europese havens op zich niets over de relatieve internationale betekenis van de daar gevestigde handel. Meer inzicht daarin verschaft een verdeling van de aanvoer in inkomende doorvoer en invoer en van de algemene uitvoer in uitgaande doorvoer en (aan de invoer gekoppelde) wederuitvoer. De Nederlandse handelsstatistiek biedt tot 1917 echter geen betrouwbare basis voor een dergelijke indeling,<sup>28</sup> terwijl een internationaal statistisch onderzoek in deze te tijdrovend zou zijn. Wanneer we ons bij gebrek aan beter bepalen tot de aanvoercijfers, dan blijkt dat het aandeel van Nederland in de aanvoer in de Europese hoofdhavens na 1864, het jaar van de wijziging van het veilingstelsel, sterk daalde (figuur 2). De doorzettende opmars in Europa van de Braziliaanse koffie, waarbinnen de 'zuiver' smakende Santos-koffie de Rio-koffie steeds meer naar de achtergrond drong, werd door de Nederlandse handel vrijwel geheel genegeerd. Het aandeel van de Braziliaanse koffie in de aanvoer in Nederland kwam tussen 1857 en 1883 slechts enkele jaren boven de 5% uit.<sup>29</sup> Het uitblijven van een rechtstreekse verbinding met Brazilië wreekte zich: van de vijftien stoomvaartdiensten tussen Brazilië en

28 Vooral na 1872, toen er niet of nauwelijks meer in- of doorvoertarieven gerekend werden, lieten vervoerders de ingewikkelde aangifte van doorvoer vaak na. Het gevolg was dat veel doorvoergoederen aangegeven werden als 'invoer tot verbruik' en vervolgens bij wederuitvoer weer onder 'wederuitvoer uit het vrije verkeer' in de *S.I.U.D.* werden opgenomen. Gezien de lage correlatie tussen jaarlijkse in- en uitvoer zou deze 'vermorde doorvoer' in het geval van de koffie gering zijn geweest (J.Th. Lindblad en J.L. van Zanden, 'De buitenlandse handel van Nederland, 1872-1913', *ESHJ* 52 (1989), 231-269, aldaar 239). De verbetering van de statistische betrouwbaarheid van de *S.I.U.D.* in 1917, door de introductie van een heffing, lijkt echter ook voor de koffie wel degelijk relevant. Terwijl tussen 1872 en 1913 in totaal slechts 7% van de aangevoerde koffie werd doorgevoerd, bedroeg dit aandeel in het tijdvak 1919-1929 volgens de verbeterde *S.I.U.D.* (Centraal Bureau voor de Statistiek, *Jaarstatistiek van den in-, uit- en doorvoer*) 54%. Een dergelijke grote verandering moet wel (deels) aan een wijziging van de statistische registratie toe te schrijven zijn. Ook de particuliere statistieken geven geen inzicht in de verdeling in invoer, doorvoer en wederuitvoer in de negentiende eeuw.

29 Berekend op basis van opgaven van Duuring in K.F. van Delden Laërne, *Brazilië en Java. Verslag over de koffiecultuur in Amerika, Azië en Afrika* (Den Haag, 1885) 462-463.

Europa die anno 1884 reeds bestonden deed geen enkele Nederland aan.<sup>30</sup> Tevens werd vanaf omstreeks 1870 de toevoer van koffie vanuit Indië door de afnemende greep van de NHM en door de afschaffing van de zogenaamde differentiële rechten (onder dit stelsel was het uitvoerrecht op koffie bij uitvoer naar Nederland lager dan bij uitvoer naar andere landen) in 1874 minder zeker. Een oud-bestuurder uit Indië begon daarover vanaf 1879 alarm te slaan.<sup>31</sup> Maar het aandeel van Nederland in de wereldwijde invoer van Indische koffie kwam pas vanaf 1888 stelselmatig onder de 80% te liggen (figuur 3).

Figuur 2. Aandeel van Nederland in de aanvoer van koffie in de Europese hoofdhavens 1863-1913



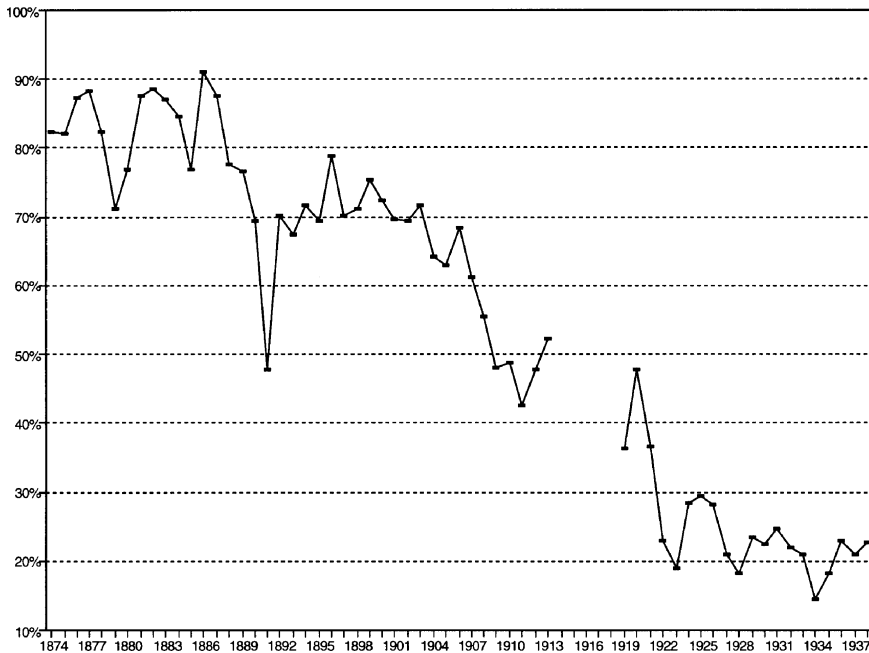
Bron: Nederland Delden (1857-1880): berekend op basis van verspreide opgaven in Van Delden Laërne, *Brazilië en Java*; voor de beide Duuring-reeksen (1879-1913): zie figuur 1.

30 Ibidem, 194-196.

31 Samengebundeld in: F.G. van Bloemen Waanders, *Nederland's koloniale markt* (Den Haag, 1881).

Toelichting: Het betreft hier tot 1905 het aandeel van ‘Nederland’ (Amsterdam en Rotterdam) in de totale aanvoer in Hamburg, Engeland, Nederland, Antwerpen, Le Havre, Bordeaux, Marseille en Triëst. Vanaf 1905 is in het Europese totaal, dat vanaf 1903 niet meer over de verschillende havens in opgesplitst, ook Bremen opgenomen, vanaf 1907 ook Kopenhagen.

Figuur 3. Nederlandse invoer van Nederlands-Indische koffie als percentage van de uitvoer van koffie uit Nederlands-Indië 1874-1938



Bron: Berekend op basis van opgaven in J.Th. Lindblad, ‘De handel tussen Nederland en Nederlands-Indië’, *Economisch- en Sociaal-Historisch Jaarboek* 51 (1988) 240-298, aldaar 284-285 en 286-287 (invoer van Indische koffie in Nederland en koffie-uitvoer uit Indië in waarde tegen de prijzen van 1872).

Toelichting: De invoercijfers van Nederland vertegenwoordigen tot 1917 een belangrijk deel ‘vermomde doorvoer’. Hierdoor zijn de cijfers voor en na dit jaartal minder goed vergelijkbaar.

De afnemende betekenis van de Indische koffie, die in het laatste kwart van de negentiende eeuw tevens ernstig te lijden had onder bladziektes, had haar weerslag op de positie van de Nederlandse koffiehandel. De Nederlandse kooplieden hadden immers in hun handel in Braziliaanse en andere Latijns Amerikaanse koffie niet het voordeel van de bijzondere banden die de koloniale handel met zich meebracht. Terwijl de aanvoer van Indische koffie geschiedde door de NHM en – in toenemende mate – door private cultuurmaatschappijen, waaronder de nodige Nederlandse ondernemingen, kwam de koffie-export vanuit Brazilië in de tweede helft van de negentiende eeuw grotendeels in handen van Engelse, Duitse en Amerikaanse handelshuizen.

De opkomst van de stoomvaart deed dus vooral afbreuk aan de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse koffiehandel. Meer dan de modernisering van het goedertransport, leek de verbetering van het berichtenverkeer een bedreiging voor de functie van de zeehavenhandelaren in te houden. Het was echter wederom de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse handelaren en niet zozeer de handelsfunctie op zich die daardoor in het geding kwam. Doordat de telegraaf gegevens over hoeveelheid en kwaliteit van oogsten, voorraden en prijzen snel over kon seinen, werd het oprichten van termijnmarkten voor producten als ruwe koffie uitgelokt. Als voorwaarde voor de instelling van een termijnmarkt geldt verder dat de kwaliteit van de koffie dermate gestandaardiseerd is, dat gradering in relatie tot een standaardkwaliteit mogelijk is. De aanleiding voor de stichting van de eerste termijnmarkt in koffie, in New York in 1882, was echter niet de opkomst van de telegrafie of een grotere standaardisering van de koffie-kwaliteiten, maar een reactie van de handelaren op ‘...a succession of disastrous commercial failures...’.<sup>32</sup> Met een termijnmarkt konden partijen in de handel hun (prijs)risico’s afdekken. De eerste Europese termijnmarkt die eveneens in 1882 in Le Havre werd gesticht was een groot succes: de Franse havenstad zoog vanaf dat jaar steeds meer koffie naar zich toe. Dit verschijnsel, in samenhang met de verdringing van Indische koffie door Santos-koffie op de Europese markt, deed de vrees ontstaan dat de Nederlandse koffiemarkt zou afdalen tot een ‘consumptie-markt’,<sup>33</sup> waarbij de handel alleen nog aan de binnenlandse markt zou kunnen afzetten.

Deze angst was in juli 1887 voor Amsterdamse handelaren de aanleiding tot de oprichting van de Vereniging voor den Koffiehandel, kortweg genoemd de Koffievereniging. De eerste maanden van het bestaan van deze Amsterdamse vereniging stonden in het teken van het stichten van een eigen termijnmarkt, nu inmid-

32 Robert G. Greenhill, *British export houses, the Brazilian coffee trade and the question of control, 1850-1914*, Working Papers No. 6, Centre of Latin American Studies, University of Cambridge (Cambridge, z.j. (1972)) 23.

33 A.W. Wichers Hoeth, *Gedenkboek van de Vereniging voor den Koffiehandel. Ter gelegenheid van haar vijftig-jarig bestaan 1887-1937* (Amsterdam, z.j. (1937)) 4.

dels ook Antwerpen en Hamburg een dergelijke instelling aan het opzetten waren. In eerste instantie richtte de vereniging zich op het verbeteren van een waarschijnlijk sinds 1874 te Amsterdam bestaande ‘termijnhandel’ in koffie.<sup>34</sup> Het betrof hier partijen koffie die bij de NHM op ceel (een ceel is een verhandelbaar, schriftelijk bewijs van opslag) was opgeslagen en die dus daadwerkelijk fysiek aanwezig was. Gezien de sterke schommelingen in de koffieprijzen, die juist in het jaar 1886/1887 aan het licht traden, was deze termijnhandel een nogal riskante aangelegenheid.<sup>35</sup> Daarom was er de behoefte aan een termijnhandel via een zogenaamde liquidatiekas, waarbij via tussentijdse stortingen ter compensatie van prijsveranderingen het risico werd ingedamd dat de tegenpartij niet aan haar verplichtingen zou kunnen voldoen.

Er was echter een minderheid binnen de jonge vereniging die de oprichting van een ‘echte’ termijnmarkt, waarop koffie verhandeld werd die niet daadwerkelijk aanwezig was, noodzakelijk achtte. Terwijl de meeste leden zich te weer stelden tegen het gelegenheid verschaffen tot ‘windhandel’, benadrukten de voorstanders dat handeldrijvende partijen zich met behulp van een termijnmarkt juist beter konden indekken tegen prijsfluctuaties.<sup>36</sup> Met de opening van de Amsterdamse Liquidatie Kas (ALK) in mei 1888, die de eigen termijnhandel van de vereniging tot een doodgeboren kind maakte, trok de aanvankelijke minderheid uiteindelijk aan het langste eind. Hetzelfde geschiedde in Rotterdam,<sup>37</sup> waar de oprichting van de Rotterdamsche Vereeniging voor den Koffiehandel in 1888 nog sterker in het teken van het regelen van een termijnmarkt stond. De naam van de Rotterdamse vereniging werd – wegens uitbreiding van de termijnhandel naar andere goederen – reeds in 1890 gewijzigd in Vereeniging voor den Goederenhandel.

Het was duidelijk dat de termijnmarkt – ondanks haar abstracte karakter – door het aantrekken van rechtstreekse aanvoeren ook de plaatsgebonden handel kon versterken. De weerstand tegen een termijnmarkt werd niettemin onder meer te Amsterdam mede gevoed door de angst dat de locohandel, de handel in goederen die daadwerkelijk ter plaatse aanwezig zijn, hiermee zou worden benadeeld. De termijnhandel lijkt echter eerder in het voordeel dan in het nadeel van de zeeha-

34 Kamer van Koophandel en Fabrieken voor Amsterdam, *Verslag over den toestand van handel, scheepvaart en nijverheid te Amsterdam in 1874*, 14 (hierna: Kamer van Koophandel Amsterdam, *Jaarverslag*).

35 (H. Rehbock), *Eenige herinneringen uit een eeuw koffiehandel: Hofmann, Schöffner & Co., Amsterdam 1838 - 10 april - 1938* (Amsterdam, 1938) 9-10.

36 Hiervoor en voor het volgende, zie: Wichers Hoeth, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 13-21; zie voor de voordelen van de termijnmarkt ook: E.L. Jacobson, *Termijnhandel in goederen*, proefschrift Rijks-Universiteit te Leiden (Rotterdam, 1889) 119 e.v..

37 *Gedenkboek naar aanleiding van het 25-jarig bestaan van de Vereeniging voor den Goederenhandel 1888-1913* (Rotterdam, z.j. (1913)) 13. Het archief van deze vereniging verloren door het bombardement van mei 1940, zodat in het navolgende slechts weinig op haar activiteiten kan worden ingegaan.

venhandelaren te zijn geweest. In Hamburg bijvoorbeeld slaagde de in 1886 opgerichte ‘Verein der am Caffeehandel beteiligten Firmen’ erin de termijnhandel voor haar leden te monopoliseren.<sup>38</sup> Het gevolg was – paradoxaal genoeg – dat de rechtstreekse contacten tussen exporteurs en binnenlandse handelaren aan betekenis verloren en de handelaren in Hamburg sterk in aantal groeiden. Te Amsterdam stond de ALK zoals gezegd los van de Koffievereeniging, maar de laatste had wel een zekere invloed op de toelating van makelaars tot de markt, omdat het gebouw van de Koffievereeniging al snel de plaats van handeling van de termijnhandel van de ALK werd. Maar hoewel er geluiden waren dat bepaalde groeperingen de Koffievereeniging zoveel mogelijk gesloten trachtten te houden, was haar macht beperkt. Toen de ALK het in 1899 opnam voor een makelaar die door deballotage niet aan de ‘ochtend call’ (de ochtendzitting van de termijnhandel) kon deelnemen, was deze binnen een jaar lid van de Koffievereeniging.<sup>39</sup>

De Amsterdamse en Rotterdamse verenigingen waren hoe dan ook gericht op regulering van de koffiehandel. De Amsterdamse koffiemakelaar Henri L. Boas legde in zijn terugblik op het ontstaan van de Koffievereeniging de nadruk op het tot stand brengen van een bindende arbitrage in de koffiehandel, waar een eerder in 1883 opgerichte commissie van een tiental makelaars niet voldoende in voorzag.<sup>40</sup> Met een driedeling van het ledenbestand in importeurs, commissionairs en makelaars gaven de verenigingen te kennen dat zij een bepaalde taakverdeling in de koffiehandel voor ogen hadden. Als importeurs golden degenen die koffie van overzee aanvoerden, waaronder de Nederlands-Indische cultuurmaatschappijen. De benaming commissionairs werd vooral gebruikt voor degenen die op de NHM-veilingen koffie kochten in opdracht van afnemers in het achterland, maar verwees ook naar handelaren die voor eigen rekening en risico koffie van importeurs afnamen. Al te absoluut werden de grenzen tussen deze als respectievelijk ‘eerste hand’ en ‘tweede hand’ te betitelen geledingen niet getrokken. Bekend is dat de als ‘commissionair’ gerangschikte Amsterdamse huizen als De Waal Duyvis, Heybroek en W. Schöffner in de eerste jaren na de oprichting van de vereniging op grote schaal

38 Wunderlich, ‘Die Kolonialware Kaffee’, 46-47; K. Schönfeld, *Der Kaffee-Engros-handel Hamburgs* (Heidelberg, 1903) 62-64; Brougier, *Kaffee*, 68-69.

39 Wichers Hoeth, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 56-57; Archief Koninklijke Nederlandse Vereniging voor de Koffiehandel (AVK), Notulen bestuursvergaderingen van de Koffievereeniging van 1 december 1899, 10 november 1911 en 25 januari 1912, inventarisnummer (inv. nr.) K-109. Het in dit artikel veel gebruikte archief van de Koninklijke Nederlandse Vereniging voor de Koffiehandel, die is gevestigd in Amsterdam, bevond zich tijdens het onderzoek voor het grootste deel in een archiefdepot te Haarlem.

40 (H.L. Boas), *Vereeniging voor den Koffiehandel 1887-1912* (Amsterdam, 1912) 5-6.



zelf optraden als importeur.<sup>41</sup> De Amsterdamse vereniging slaagde er naar eigen gevoel te weinig in de cultuurmaatschappijen en meer in het algemeen de importeurs aan zich te binden,<sup>42</sup> maar met al gauw meer dan negentig gewone leden representeerde de vereniging waarschijnlijk een belangrijk deel van de Amsterdamse koffiehandel.<sup>43</sup>

Afrondend kan het met betrekking tot de hier behandelde periode het volgende gesteld worden. De stoomvaart, de telegrafie en de daarmee in verband staande ontwikkeling van de termijnmarkten ondermijnden in eerste instantie niet de functie van de zeehavenhandelaren. Wel zorgden deze modernisering voor een aantasting van de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse koffiehandel. Tegen deze achtergrond werden in 1887 en 1888 Nederlandse verenigingen voor de koffiehandel opgericht, wier (gematigd) streven naar een meer formele ordening in geledingen gedurende de eerste jaren van hun bestaan geen verband leek te houden met concrete uitschakelingstendensen.

#### **4. Verdere verbetering van transport, communicatie en productstandaardisatie circa 1890 - 1913**

In de decennia volgend op de oprichting van de verenigingen voor de koffiehandel gaven verdere verbeteringen in transport en communicatie en een grotere gelijkmatigheid in de productkwaliteit aanleiding tot nieuwe beschouwingen over een uitschakeling van de tussenhandel. Voor de periode rond de eeuwwisseling maken verschillende Nederlandse economisch-historische overzichtswerken onder meer voor koffie gewag van een tendens tot uitschakeling van de lochohandel ten faveure van meer rechtstreekse handel tussen productieland en uiteindelijke afnemer.<sup>44</sup> Het

41 Wichers Hoeth, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 24 (naar aanleiding van de bestudering van de ochtend-bulletins van de Vereniging). Vanaf 1917 kwam de verdeling der werkerreinen ter sprake in de ledenvergaderingen. De notulen van vóór 1917, waar Wichers Hoeth in 1937 gebruik van maakte, zijn echter niet in het archief teruggevonden. Robert Greenhill, 'E. Johnston: 150 Years of Coffee', in: Edmar Bacha en Robert Greenhill, *150 Years of coffee* (z.p., 1992; uitgave van Marcellino Martins & E. Johnston) 131-266, aldaar 185 maakt in een bespreking van de periode 1876-1906 een vage verwijzing naar het archief van Naumann Gepp te Santos, waaruit zou blijken dat de Braziliaanse verschepers (exporteurs) een overeenkomst hadden met importeurs in de Europese zeehavens, waarbij de verkoop van koffie in het Europese achterland aan de laatstgenoemden werd overgelaten.

42 AVK, Notulen bestuursvergaderingen van de Koffievereeniging van 28 februari 1889, 24 september 1889 en 4 oktober 1893, inv. nr. K-109.

43 Gegevens met betrekking tot de leden zijn ontleend aan Wichers Hoeth, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 192, 187.

totstandkomen van meer rechtstreekse (scheepvaart)verbindingen tussen productie- en consumptielanden, verbetering en intensivering van het berichtenverkeer en de standaardisatie van de koffiesoorten worden als achterliggende oorzaken gezien. Het gevolg was, volgens de bekende functionele redenering, een aantasting van de positie van de tussenhandel in de zeehavens. De empirische basis van deze generalisatie is echter smal, zij steunt voornamelijk op observaties van enkele vertegenwoordigers van in de handel met Indië actieve huizen.<sup>45</sup> Een Duitse schrijver ontwaart echter ook meer rechtstreekse zaken in Brazilië-koffie in deze tijd.<sup>46</sup>

De drie genoemde uitschakelingsbevorderende tendensen zullen nu achtereenvolgens behandeld worden. Met betrekking tot meer rechtstreekse verbindingen tussen productie- en consumptielanden is het duidelijk dat Nederland na 1900 als tussenstation voor de handel in Indische koffie verder in betekenis afnam (figuur 3). Dit terreinverlies werd echter meer dan gecompenseerd door Santos-koffie: per saldo nam de koffie-aanvoer in Nederland, na een dieptepunt te hebben bereikt, vanaf 1888 aanzienlijk toe (figuur 4). Het aandeel van de Santos-koffie in de Nederlandse aanvoer steeg tussen 1892 en 1913 van 25% naar 79%, tegen een daling van het aandeel Indische koffie van 63% naar 14%.<sup>47</sup> De toename van Santos-aanvoer dankte Nederland juist aan meer rechtstreekse verbindingen. De Amsterdamse Koffievereiniging ondernam tussen 1888 en 1892 diverse pogingen om een geregelde stoomvaartlijn vanuit Brazilië te verkrijgen, door het garanderen van een bepaald minimum aantal te verschepen balen. Deze lijnen kenden echter

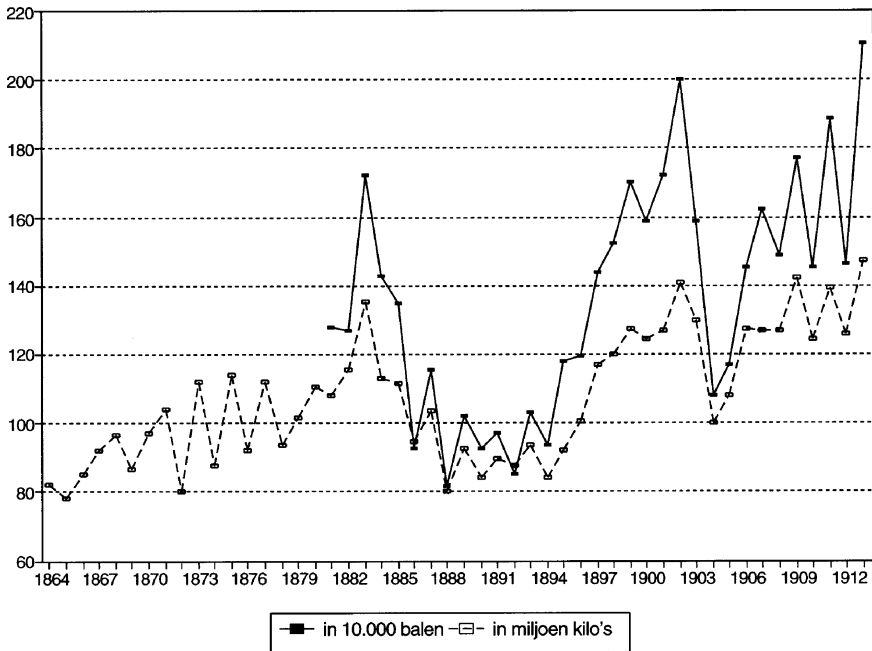
44 I.J. Brugmans, *Paardenkracht en mensenmacht. Sociaal-economische geschiedenis van Nederland 1795-1940* (Den Haag, 1976 (1961)) 376-377; J.A. de Jonge, 'Het economische leven in Nederland 1895-1914', in: *Algemene geschiedenis der Nederlanden* deel 13 (Haarlem, 1978) 249-284, aldaar 274-276.

45 Vooral J. Rogge, *Het handelshuis Van Eeghen. Proeve eener geschiedenis van een Amsterdams handelshuis* (Amsterdam, 1949) 343; 369-373; in mindere mate G.H. Crone, 'De ontwikkeling der koloniale markten in Nederland', in: C. Gerretson e.a., *De sociaal-economische invloed van Nederlandsch Indië op Nederland* (Wageningen, z.j. (1938)) 45-62, aldaar 53, die stelt dat de handel in Indische producten tot de Eerste Wereldoorlog in de regel via Nederland verliep.

46 Wiedenfeld, *Die nordwesteuropäischen Welthäfen*, 270-272, 286-287; met een vage tijdsaanduiding: Carl Becker, *Der Großhandel in Kolonialwaren* (Berlijn, 1918) 21-22. De eerder aangehaalde Schönfeld, *Caffee-Engroshandel*, benadrukte in 1903 echter dat door de termijnmarkt de positie van de zeehavenhandelaren juist structureel was versterkt.

47 Berekend op basis van gegevens afkomstig van Duuring c.s. opgenomen in: Kamer van Koophandel Rotterdam, *Jaarverslagen 1892-1913*.

Figuur 4. Aanvoer van koffie in Nederland 1864-1913



Bron: in miljoen kilo's, inclusief gebrande koffie (1864-1913): *S.I.U.D. 1864-1913*; in 10.000 balen, alleen ruwe koffie (1881-1913): cijfers van Duuring c.s. weergegeven in: Kamer van Koophandel Rotterdam, *Jaarverslagen 1882-1913*.

slechts een kortstondig bestaan.<sup>48</sup> Wel succes had de Rotterdamse vereniging, die zich vanaf 1893 – eveneens via garantiestellingen van verschillende leden – van blijvende aanlopen van de Duitse rederij Hamburg Süd wist te verzekeren.<sup>49</sup> Het effect van de aldus toegenomen toevoer van Santos-koffie werd snel zichtbaar, zij leverde hierdoor in 1894 inmiddels ook: ‘...stof voor den commissie-handel naar het Buitenland...’.<sup>50</sup>

48 Wichers Hoeth, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 28-29, 35-36; Boas, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 11; AVK, *Vereeniging voor den Koffiehandel, Jaarverslagen 1889-1990 en 1892-93*, inv. nr. K-106.

49 (A. Plate), *Wann ist der erste Contract zwischen den Rotterdammer Caffee-Importeuren und der Hamburg Süd-Amerikaansche Dampfschiffahrts-Gesellschaft geschlossen und was ist dazu der Anlass gewesen* (z.p. (Rotterdam), z.j. (1911)); *Gedenkboek Vereeniging voor den Goederenhandel*, 35.

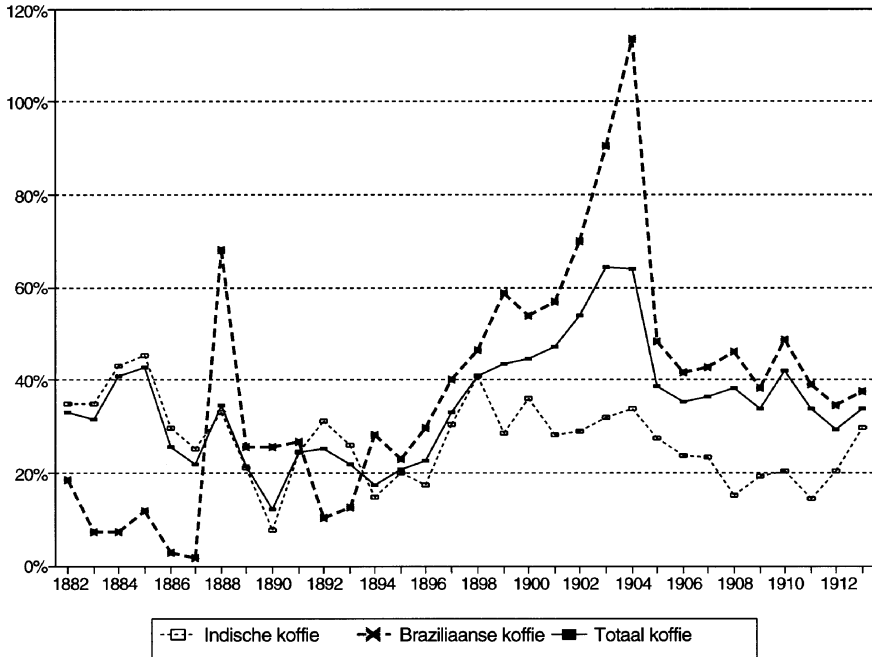
50 Kamer van Koophandel Rotterdam, *Jaarverslag 1894*, 155.

In dit verband is het duidelijk dat de verschuiving van het zwaartepunt van de totale Nederlandse koffie-aanvoer van Amsterdam naar Rotterdam, een ontwikkeling die afgemeten aan de verdeling van particuliere aanvoeren (alles exclusief de NHM) reeds in 1887 had ingezet,<sup>51</sup> niet zomaar inhield dat de koffiestroom via Nederland vooral doorvoer ging vertegenwoordigen. De betekenis van de voorraadvorming lijkt niet in die richting wijzen: het voorraadpercentage ging vanaf 1891 in een bijna onophoudelijk stijgende lijn omhoog tot liefst 65% in 1903 en bleef daarmee in de pas met de Europese ontwikkeling (figuur 1). Deze stijging deed zich, zij het in wisselende mate, zowel bij de Santos als bij de Indische koffie voor (figuur 5). De ontwikkeling van het voorraadpercentage, hoe dan ook een discutabel kengetal, bevestigde in deze periode niet het gangbare beeld van Amsterdam als stapelhaven en Rotterdam als doorvoerplaats. Zo wist Amsterdam vanaf 1908 met behulp van de nieuw opgerichte rederij Koninklijke Hollandsche Lloyd (KHL), die eindelijk een vaste, betrouwbare verbinding met Brazilië tot stand bracht,<sup>52</sup> wel het aandeel van Nederland in de Europese aanvoer omhoog te krikken, maar niet het voorraadpercentage. Het aanvoeraandeel, na 1902 duidelijk weer gezakt, steeg van 11% in 1907 naar 17% in 1913 (figuur 2). Het voorraadpercentage kwam vanaf 1904 op een duidelijker lager niveau te liggen, zij het nog steeds hoger dan in de eerste helft van de jaren 1890. Tevens begon het Nederlandse cijfer voor het eerst sinds het begin van de beschikbare reeks duidelijk achter te blijven bij het Europese gemiddelde (figuur 1). Hierbij moet aangetekend worden dat de Braziliaanse deelstaat Sao Paulo de voorraden die zij vanaf 1906 uit de markt hield (in het kader van de valorisatie-politiek om de prijzen omhoog te sturen) deels in de Europese havens liet opslaan, waarbij Nederland nogal stiefmoederlijk bedeed werd.

51 Opgaven van Duuring c.s. in: Kamer van Koophandel Rotterdam, *Jaarverslagen 1882 t/m 1913*. Tussen 1890 en 1913 nam Rotterdam steevast meer dan de helft van de totale particuliere koffie-aanvoer in beide steden voor haar rekening.

52 De koffie-aanvoer door de KHL en de betrokkenheid van de NHM daarbij zorgden in 1909 voor een boycot tegen NHM en KHL van de zijde van de Rotterdamse koffiehandelaren, die behalve hun eigen belangen ook die van hun Duitse contractpartners (naast de Hamburg Süd nog twee andere Duitse concurrenten van de KHL) verdedigden. De boycot werd snel beëindigd toen bleek dat hij de Amsterdamse koffiemarkt alleen maar begunstigde (zie Ton de Graaf en Jaap-Jan Mobron, 'Bankiers en reders: belangen en invloeden van banken op maritiem gebied', *Tijdschrift voor Zeegeschiedenis. Thema-nummer Geld en water: Banken, verzekeringen en scheepvaart in de negentiende en twintigste eeuw* 14 (1995) 63-107, aldaar 94 (gebaseerd op het NHM-archief)). Opmerkelijk genoeg is in de archieven van de Koffievereniging geen verwijzing naar deze affaire terug gevonden.

Figuur 5. Voorraadpercentage ruwe koffie in Nederland, totaal en naar de aanvoergebieden Nederlands-Indië en Brazilië 1882-1913



Bron: Berekend op basis van cijfers afkomstig van Duuring, weergegeven in: 1882-1888: K.W. van Gorkom, *Koffie* (Haarlem, z.j. (1894?)<sup>2</sup>) 76-77 (in deze bron wordt Duuring overigens niet vermeld); *Indische Mercur* 15 (1892) nr. 2; 1892-1894: *Indische Mercur* 17 (1895) nr. 1; 1895: *Indische Mercur* 18 (1896) nr. 1; 1896-1905: *Jaaroverzicht koloniale produkten 1906*; 1907-1913: *Jaaroverzicht koloniale produkten 1914*.

Toelichting: Verschillende bronnen die gebruikmaken van gegevens van Duuring geven voor dezelfde jaren soms aanmerkelijk afwijkende opgaven. Gekozen is voor het gebruik van zo lang mogelijk lopende reeksen uit één bron.

Terwijl er meer rechtstreekse scheepvaartverbindingen kwamen, bleef de ‘eerste hand’ in de Europese zeehavens dus als buffer in de koffievoorziening fungeren. In de eerste plaats moet vermeld worden dat de mondiale verhouding tussen vraag en aanbod de voorraadpercentages sterk leek te bepalen: de ontwikkeling van het voorraadpercentage in Europa vertoonde tussen 1884 en 1913 een patroon dat in grote trekken gelijk was aan dat van de voorraad in de productielanden als percen-

tage van de jaarlijkse wereldproductie.<sup>53</sup> Nochtans viel de stijging van het Europese voorraadpercentage tussen 1891 en 1904 in een tijdvak dat zowel periodes van over- als van onderproductie kende.<sup>54</sup> Een mogelijke functionele verklaring voor de stijging van de voorraadpercentages is de grotere onregelmatigheid in de aanvoeren. Door het toenemend belang van de Santos-koffie werd de wereldvoorziening namelijk steeds meer afhankelijk van oogsten uit een relatief klein gebied, dat gekenmerkt werd door klimatologische omstandigheden die wisselvalliger waren dan die in eerder dominante productiegebieden. De onregelmatigheid in de jaarlijkse wereldproductie c.q. uitvoer werd na 1888 duidelijk groter: de variatie-coëfficiënt steeg van 8,4% tussen 1879 en 1887 naar 18,3% tussen 1888 en 1897 en 34,1% tussen 1898 en 1908.<sup>55</sup> Aan de andere kant stond dan, althans in het geval van Nederland, de relatief langzame afvoer via de binnenvaart. Het aandeel van de binnenvaart in de totale koffie-uitvoer (inclusief doorvoer) vanuit Nederland over de landzijde steeg tussen 1885 en 1913 van 58% naar 74%.<sup>56</sup>

Met betrekking tot een volgende genoemde uitschakelingsbevorderende tendens, een grotere standaardisatie van de koffie, stelde de hierboven aangehaalde Wiedenfeld dat de Santos-koffie door de grote aanvoeren een massa-artikel was geworden. Het is echter de vraag of de Santos-koffie juist rond de eeuwwisseling een meer constante kwaliteit kreeg. Hoewel er met name vanaf 1887 van overheidswege wel pogingen in het werk werden gesteld de oogstkwaliteit en de verdere verwerking van Santos-koffie te verbeteren, bleef de kwaliteit van deze koffie tot de Eerste Wereldoorlog vaak slecht en wisselvallig door de wijze van verbouw en de slordige behandeling en opslag.<sup>57</sup> In Nederlands-Indië was duidelijker een verandering in een bepaalde richting te bespeuren. Na 1900 werd de reeds decennia door bladziektes geplaagde Java-koffie van de hoofdsort Arabica goeddeels vervangen door Liberia- en vooral door Robusta-koffie, die van een mindere, maar gelijkmatigere kwaliteit was. De geschiedschrijver van het handelshuis Van Eeghen legde zeer expliciet het verband tussen de wijziging van het type koffie en de uitschakeling van de tussenhandel (inclusief de makelaardij): 'Vakbekwaamheid werd nauwelijks meer vereischt; men verkocht de Liberia of Robusta op contract'.<sup>58</sup>

De relatie tussen koffie-kwaliteit en positie van de handel lag echter ingewikkelder dan in het citaat gesuggereerd werd. Allereerst hechtten de Nederlandse kof-

53 Berekend op basis van opgaven in: Bacha en Greenhill, *150 Years of Coffee*, 291-296. Deze bron verschaft geen informatie over de voorraden in de productielanden van vóór het productiejaar 1883/1884.

54 Bepaald volgens de indeling van Roth, *Überzeugung*.

55 Berekend met behulp van opgaven in Roth, *Überzeugung* (onderverdeling in zijn periodes van over- en onderproductie).

56 Berekend op basis van *S.I.U.D. 1885-1913*.

57 Greenhill, *British export houses*, 5-7.

58 Rogge, *Van Eeghen*, 369-370.

fiehandelaren zelf juist sterk aan het opstellen van standaardcontracten: de Amsterdamse Koffievereening had zich meteen na haar oprichting ingespannen om de inhoud van deze contracten te formuleren. Voorts werd in het tijdvak 1906-1913 75% van de in Nederland door particulieren aangevoerde Indische koffie nog via 'inschrijving', ofwel ter plaatse in de Nederlandse zeehavens ('loco'), verkocht.<sup>59</sup> Verkoop bij inschrijving houdt in dat potentiële kopers de prijs waartegen zij willen kopen afzonderlijk aan de verkoper opgeven, waarna de partij vervolgens naar de hoogsteieder gaat. Een dergelijk systeem wordt in het algemeen gebruikt als verschillende partijen van een bepaalde product elk hun eigen specifieke kwaliteit hebben. Volgens een functionele redenering is de behoefte aan een bemiddelende tussenhandel dan relatief groot. De inschrijving op Java-koffie kon echter in dermate kleine hoeveelheden geschieden dat juist ook kleine (binnenlandse) handelaren in staat waren rechtstreeks bij de aanvoerders te kopen, waardoor zich – paradoxaal – geen krachtige tweede hand kon manifesteren.<sup>60</sup> Toen deze kwestie in 1908 binnen de Koffievereening aan de orde kwam, bleek tevens dat de groep van commissionairs zichzelf niet ondubbelzinnig als een (bedreigde) in het groot werkende tweede hand beschouwde. De importeurs – ontevreden met de gerealiseerde prijzen – stelden namelijk voor de tweede hand te herstellen door de partijen zoveel mogelijk 'per hoofdmerk' aan één koper aan te bieden, maar de commissionairs stemden uiteindelijk in meerderheid tegen deze wijziging, onder meer met het oog op de belangen van de kleinere handelaren.

Anderzijds was 1908 wel het jaar waarin de vereniging besloot buiten Amsterdam gevestigde handelaren niet langer als stemgerechtigd lid te accepteren, omdat het bestuur vond dat de binnenlandse handelaren niet dezelfde marktinformatie moesten hebben als de Amsterdammers.<sup>61</sup> De dreiging vanuit het binnenland was dus blijkbaar wel degelijk aanwezig. Van de drie genoemde factoren blijft alleen de verbetering van het berichtenverkeer over als mogelijke oorzaak van de ondermijning van de positie van de tussenhandel in de zeehavens. Het telegraafverkeer in de wereld is tussen 1870 en het begin van de Eerste Wereldoorlog zeer sterk en bijna onophoudelijk gegroeid.<sup>62</sup> Het internationale telegraafverkeer van en naar Indië vertoonde vanaf 1895 een verdere versnelling van de groei, waarbij de herhaaldelijke daling van het tarief per woord vanaf 1890 zeker een rol heeft ge-

59 Berekend op basis van opgaven in: Kamer van Koophandel Amsterdam, *Jaarverslagen 1908-1913*.

60 Hiervoor en het volgende, zie: Wichers Hoeth, *Vereeniging voor den Koffiehandel*, 76-79. Het is niet duidelijk of onder 'Java-koffie' ook de koffiesoorten Robusta en Liberia werden begrepen; ook voor de laatste soorten vond de verkoop bij inschrijving plaats.

61 AVK, Notulen bestuursvergadering Koffievereening van 18 maart 1908, inv. nr. K-109.

62 Zie grafiek in: A. Heringa, *Electrisch wereldverkeer. Economische beschouwingen over telegrafie en telefonie* (Haarlem, 1914) 33.

speeld.<sup>63</sup> De telefonie deed in Nederland in 1881 haar intrede in Amsterdam. Het internationale telefoonverkeer van en naar Nederland kwam vanaf 1895 van de grond. Dit verkeer, dat zich voor de Eerste Wereldoorlog beperkte tot Duitsland en België, vertoonde na de eeuwwisseling een versterkte groei: het aantal gevoerde telefoongesprekken steeg van circa 100.000 in 1904 naar ongeveer 750.000 in 1912.<sup>64</sup> De betekenis van deze sterke intensivering van het telegraaf- en telefoonverkeer voor de positie van de tussenhandel in de zeehavens valt zonder gedetailleerd onderzoek op bedrijfsniveau helaas niet te bepalen.

Geconstateerd is nu dat van de drie genoemde tendensen – meer rechtstreekse scheepvaartverbindingen tussen productie- en consumptielanden, het gelijkmatiger worden van de (Indische) koffie-kwaliteit en verdere verbetering van het berichtenverkeer – alleen de laatste factor mogelijk een bedreiging van de positie van de zeehavenhandelaren in de periode rond de eeuwwisseling inhield. De ernst van deze dreiging kan indirect bepaald worden door in te gaan op de vraag in welke zin er nu sprake was van een aantasting van de tussenhandel. Volgens de eerder aangehaalde geschiedschrijver van Van Eeghen uitte deze aantasting zich in de teloorgang van de ‘plaatselijke commissiehandel’. Hiermee doelde hij blijkbaar op de activiteiten van de handelaren in de Nederlandse zeehavens, die als commissionair voor afnemers in het achterland optraden. Zelf was Van Eeghen in de voorafgaande decennia ook als commissionair actief geweest, maar dan primair voor verkopers in Indië. Tegelijkertijd kocht Van Eeghen met name koffie voor eigen risico in Indië, om die vervolgens in Europa te verkopen. Soms deed Van Eeghen haar koffie-inkopen (deels) in opdracht van in Amsterdam gevestigde huizen, waarbij zij dus als commissionair voor een koper optrad.<sup>65</sup> Vanuit die veelzijdige rol als ‘importeur’ ging Van Eeghen rond de eeuwwisseling dan de commissiehandels in de Nederlandse zeehavens omzeilen en meer rechtstreeks aan het Europese achterland leveren. Dit ging volgens geschiedschrijver Rogge tegen heug en meug; onduidelijk blijft in hoeverre een handelshuis van het type van Van Eeghen zelf door het afkalven van de ‘commissiehandel’ werd getroffen.

Er zijn andere aanwijzingen dat het ‘commissiehandelswerk’ in de koffiehandel in Nederland voor de Eerste Wereldoorlog afnam. De naamsverandering ten opzichte van de vooroorlogse situatie van ‘commissiehandels’ naar ‘handelaren’ die de Amsterdamse koffiemakelaarsvereniging in 1928 signaleerde, was volgens de kof-

63 Informatie ontleend aan een concept-hoofdstuk van een proefschrift over het effect van de verbetering van het berichtenverkeer op de koloniale handel met Indië in de negentiende eeuw, dat wordt voorbereid door J.F.L.M. Simons (Rijksuniversiteit Utrecht).

64 R. Santing, ‘De telefoon’, *Tijdschrift van het Nederlandsch Aardrijkskundig Genootschap* 50 (1933) 646-659, aldaar 655.

65 Deze informatie over de verschillende rollen van Van Eeghen, meer concreet in de jaren 1869 tot 1886, is ontleend aan een concept-hoofdstuk van het proefschrift in voorbereiding van J.F.L.M. Simons.



fiehandelaren helemaal niet zo veelzeggend. Zij stelden dat de oude benaming reeds tientallen jaren voor de oorlog al ten dele onjuist was geweest: de per veiling of inschrijving gekochte (Indische) koffie vertegenwoordigde een relatief gering deel van het werk, de ‘commissionairs’ traden in de regel op als handelaren.<sup>66</sup> Zowel te Amsterdam (1903) als te Rotterdam (1904) richtten de ‘commissionairs’ begin deze eeuw aparte organisaties op, die zij eerst verenigingen van koffie-‘exporteurs’ noemden en na de Eerste Wereldoorlog omdoopten in verenigingen van ‘handelaren’.<sup>67</sup> De gekozen benaming van de verenigingen kan daarbij een uiting geweest zijn van een gevoel dat de voormalige commissionair meer als echte handelaar moest gaan opereren om de positie tussen exporteur/importeur en afnemer in het binnenland te bewaren. Het verdwijnen van het commissionairswerk hoefde al met al niet de uitschakeling van de tussenhandel in de zeehavens te betekenen, sterker nog: handel voor eigen rekening en risico leek een meer volwaardige invulling van de rol van ‘tweede hand’.

Een uitschakeling van de ‘tweede hand’ in de zeehavens als gevolg van de toenemende mogelijkheden die het telegraaf- en telefoonverkeer bood voor rechtstreekse contacten tussen exporteur/importeur enerzijds en afnemer in het achterland anderzijds blijft al met al moeilijk aanwijsbaar. Er kan bovendien niet zomaar gesproken worden van de dreigende uitsluiting van één schakel door een andere. Zo klaagde enerzijds de voorzitter van de Koffievereeniging, R. du Mosch van de firma Maintz & Co, in 1913 als importeur over het feit dat belangrijke leden-commissionairs rechtstreeks zaken deden met makelaars op Java.<sup>68</sup> Anderzijds nam de Amsterdamse Koffie-exporteursvereniging in juli 1914 het besluit voortaan alleen koffie bij inschrijving te kopen als deze partijen in het geheel aan haar leden en die van de Rotterdamse tegenhanger gegund werden.<sup>69</sup> De handelaren voelden

66 AVK, Brief van de Algemene Vereeniging van Makelaars en Agenten in Koffie te Amsterdam (Makelaarsvereniging) aan de Vereeniging van Amsterdamse Koffiehandelaren (VAK) d.d. 3 oktober 1928; doorslag antwoordbrief bestuur VAK aan de Makelaarsvereniging d.d. 22 oktober 1928, inv. nr. K-161.

67 Het is mogelijk dat de aanleiding voor het oprichten van de Amsterdamse Koffie-exporteursvereniging in november 1903 de dreigende heffing van invoerrechten op ruwe koffie was. De statuten van de vereniging bieden daarvoor overigens geen aanwijzingen (*Bijvoegsel tot de Nederlandsche Staatscourant 1904, Verenigingen, no. 92*). Voor het overige ontbreken archivalia omtrent de beginperiode van deze Amsterdamse vereniging; de Rotterdamse tegenhanger heeft in het algemeen nauwelijks archiefstukken nagelaten.

68 AVK, R. du Mosch, Mededeeling aan het Bestuur der Koffievereeniging te Amsterdam d.d. 6 mei 1913 (Bijlage Notulen bestuursvergadering Koffievereeniging van 15 mei 1913), inv. nr. K-109. Du Mosch sprak van ‘oogstzaken’, wellicht bedoelde hij hiermee het aankopen van koffie reeds vóór de oogst.

69 AVK, Brief bestuur Koffie-exporteursvereniging te Amsterdam (KEV Amsterdam) d.d. 8 juli 1914, gericht aan 30 Amsterdamse makelaars, de NHM, Van Eeghen & Co. en Mirandolle, Voute & Co., inv. nr. K-90.

zich blijkbaar, sterker dan in 1908, bedreigd door rechtstreekse zaken tussen importeurs en binnenlandse afnemers dan wel niet-aangesloten handelaren (de laatsten werden overigens uitgenodigd lid te worden van de exporteursvereniging). Het besluit is overigens zeer waarschijnlijk niet uitgevoerd, niet alleen doordat de importeurs zich niet zomaar de wet lieten voorschrijven, maar ook door het uitbreken van de Eerste Wereldoorlog. De verbindingen met de productielanden werden hierdoor gedeeltelijk of geheel verbroken en de aanvoer van koffie naar Nederland en de wederuitvoer daarvan werden naarmate de oorlog vorderde steeds meer bemoeilijkt.

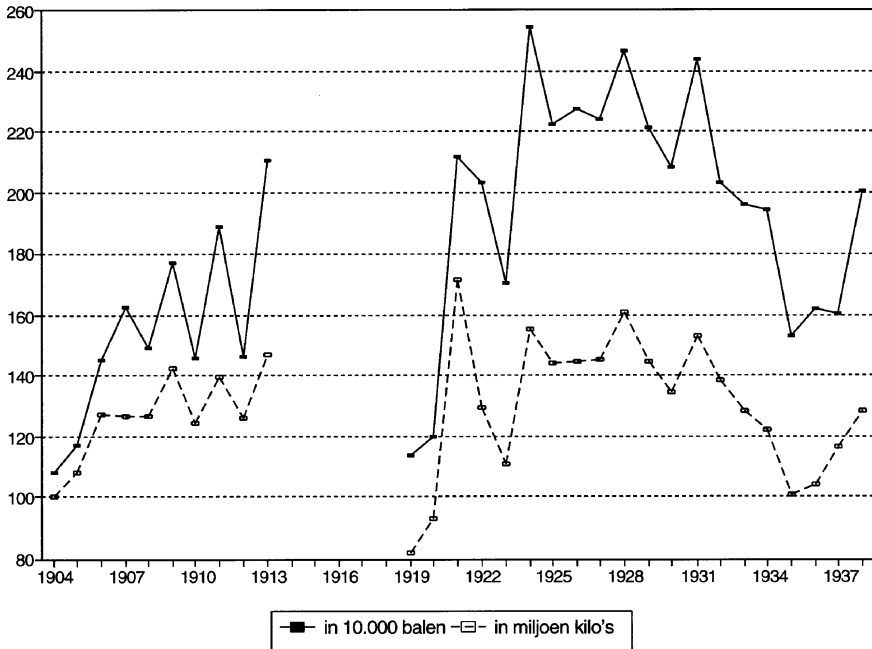
### **5. Meer stringente ordening in de Nederlandse koffiehandel in het interbellum**

De periode tussen de twee wereldoorlogen gaf wederom tendensen te zien op het gebied van transport, communicatie en productstandaardisatie, die de positie van de Nederlandse koffiehandel zouden kunnen bedreigen. Nadat deze tendensen en hun mogelijke betekenis voor de handel zijn besproken, zal echter blijken dat vooral een tijdelijk fenomeen, grootschalige rechtstreekse importen door koffiebranders tijdens de Eerste Wereldoorlog, aanleiding was voor de Nederlandse koffiehandelaren om tot een meer stringente ordening in werkerreinen te komen.

Een toename van het aantal rechtstreekse scheepvaartverbindingen tussen productie- en consumptielanden deed zich met betrekking tot Nederlands-Indië reeds tijdens de Eerste Wereldoorlog voor, toen Nederlandse stoomvaartrederijen de Java-New York Lijn en de Java-Pacific Line in het leven riepen. Deze ontwikkeling heeft duidelijk een bijdrage geleverd aan het omzeilen van de Nederlandse koffiehandel. G.H. Crone van de firma H.Th.G. Crone benadrukte in 1938 het na de oorlog (verder) toegenomen rechtstreekse handelsverkeer tussen Indië en derde landen.<sup>70</sup> De Nederlandse aandelen in de Indische koffie-uitvoer zoals weergegeven in figuur 3 zijn door de eerder besproken wijziging van de statistische registratie voor en na 1917 niet goed met elkaar vergelijkbaar, maar de doorzettende daling na de oorlog is op zich veelzeggend. Net als voor de oorlog werd de verminderde betekenis van Indië echter meer dan gecompenseerd door (rechtstreekse) aanvoeren uit andere productie-gebieden. Indië had geen speciale status meer in de koffiehandel via Nederland: de omvang van de uitvoer als percentage van de invoer (een kengetal dat hierna wordt aangeduid als het wederuitvoerpercentage) was in het interbellum voor de Indische koffie vrijwel gelijk aan het totale weder-

70 Crone, 'Ontwikkeling der koloniale markten', 53.

Figuur 6. Aanvoer van koffie in Nederland 1904-1938

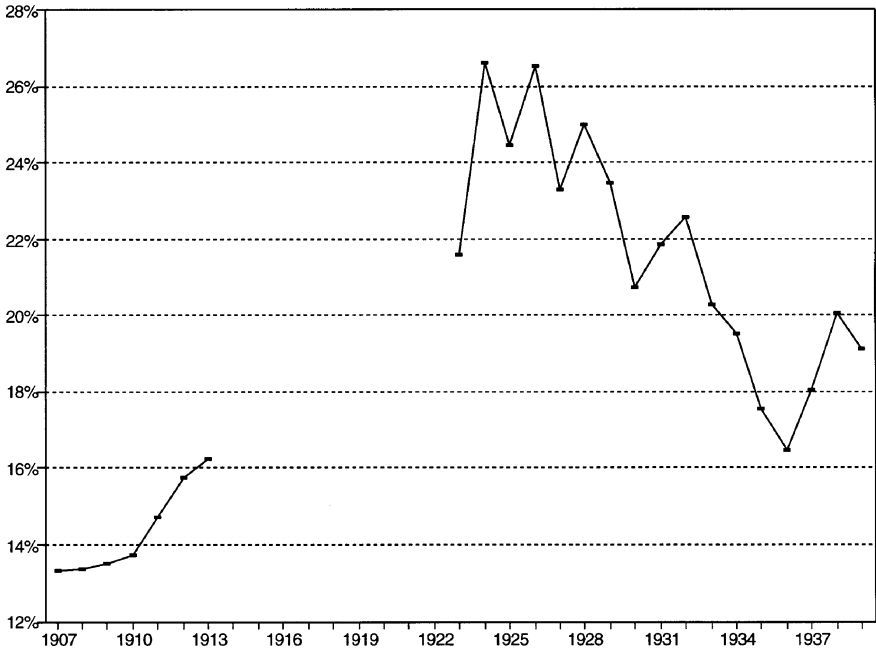


Bron: 1904-1913: zie figuur 4; in miljoen kilo's, inclusief gebrande koffie, 1919-1938: CBS, *Jaarstatistiek van de in-, uit- en doorvoer over de jaren 1919 t/m 1939* (Den Haag, 1920-1940); in 10.000 balen, alleen ruwe koffie, 1919-1920: *Jaaroverzicht koloniale producten 1920*, 1921-1938: Vereniging voor den Koffiehandel, *Jaaroverzichten 1923-1939* (doorlopende reeks aanwezig bij het Bedrijfseconomisch Archief van het Rotterdams Instituut voor Bedrijfseconomische Studies (RIBES) van de Erasmus Universiteit Rotterdam, hierna aangeduid als BEA/RIBES).

uitvoerpercentage voor koffie (35% tegen 34%).<sup>71</sup> Tussen 1921 en 1935 kwam Indië voor Nederland als aanvoergebied van koffie slechts op de derde plaats. Niet alleen hadden de grootscheepse aanvoeren van Santos-koffie door de NHM tussen 1909 en 1914 Nederland in deze koffie op de kaart gezet, ook de Middenameri-

71 Het wederuitvoerpercentage staat voor uitvoer uit het vrije verkeer en uit entrepot gedeeld door invoer in de vorm van directe invoer en opslag in entrepot zoals opgegeven van ongebrande koffie door Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), *Jaarstatistiek van den in-, uit- en doorvoer over de jaren 1919 t/m 1939 (S.I.U.D.)* (Den Haag, 1920-1940).

Figuur 7. Aandeel van Nederland in de aanvoer van ruwe koffie in de Europese hoofdhavens 1907-1939



Bron: 1907-1913: zie figuur 1; 1919-1939: G. Duuring & Zoon, *Coffee Statistics January 1921 - October 1939* (aanwezig bij het BEA/RIBES).

Toelichting: de Europese cijfers vanaf 1907 betreffen de tien Europese havens zoals genoemd bij figuur 1. De cijfers voor 1939 zijn tot en met september.

kaanse soorten (met name Colombia en Venezuela) die Nederlandse handelaren voor de oorlog grotendeels in Londen, Le Havre en Hamburg kochten, werden nu rechtstreeks naar Nederland verscheept.<sup>72</sup> Tussen 1924 en 1928 kwam de totale jaarlijkse koffie-aanvoer in Nederland uit boven het vooroorlogse topjaar 1913 (figuur 6). Het aandeel van Nederland in de Europese koffie-aanvoer lag met 22%

72 H.J. Duyvis, 'De Nederlandsche koffiemarkt', in: *Gedenkboek van 'Hou' en 'Trouw'. Vereniging van Oud-leerlingen der Openbare Handelsscholen te Amsterdam, 1885-1925* (z.p. (Amsterdam), z.j.(1925)) 68-70; Vereniging voor den Koffiehandel, *Jaaroverzicht 1923*, 10.

in 1923 aanzienlijk hoger dan de vergelijkbare 17% van 1913 en bleef zich in de jaren twintig duidelijk boven het vooroorlogse peil bewegen (figuur 7).

Deze cijfers suggereren dat de rol van de Nederlandse handel in de Europese koffievoorziening na de Eerste Wereldoorlog toe- in plaats van afnam. Van belang daarbij is dat binnen Nederland Amsterdam na de oorlog Rotterdam overvleugeld bleek te hebben. Tussen 1922 en 1939 nam de hoofdstad 63% van de gezamenlijke aanvoer op zich, terwijl haar aandeel in de gezamenlijke jaarlijkse eindvoorraden op 71% lag.<sup>73</sup> Verschillende leden van de Amsterdamse Koffievereeniging, onder wie de voorzitter, stelden in 1933 expliciet dat bij hen de buitenlandse afzet van koffie voorop stond, de binnenlandse branders kwamen – anders dan bij de Rotterdamse handelaren – pas op het tweede plan.<sup>74</sup> Inderdaad werd een niet onbelangrijk deel van de ruwe koffie die eerst douane-technisch in Nederland werd ingevoerd later weer naar het buitenland uitgevoerd. Het Nederlandse wederuitvoerpercentage van ruwe koffie bedroeg 41% tussen 1919 en 1929 en 24% tussen 1930 en 1939.<sup>75</sup> De Koffievereeniging claimde in haar jaaroverzichten nog in de jaren dertig dat Nederland als grootste Europese koffie-uitvoermarkt het merendeel van de aangevoerde koffie in het buitenland afzette, maar zij telde in feite de doorvoer mee, die in het interbellum volgens de CBS-cijfers 56% van de totale aanvoer uitmaakte.<sup>76</sup> Opvallend daarbij is dat voorzitter H.J. Duyvis in 1937 bij de viering van het vijftigjarig bestaan van de Koffievereeniging het belang van de ‘doorvoerhandel’ beklemtoonde.<sup>77</sup> Hij doelde hiermee op de aanvoer en opvolgende wederuitvoer van producten die niet uit de Nederlandse koloniën afkomstig waren. Al jaren voor deze uitspraak van Duyvis was het Nederlandse aandeel in de Europese koffie-aanvoer duidelijk gaan dalen (figuur 7) en het wederuitvoerpercentage was reeds in 1936 gekelderd van 27% naar 15%, om voor 1940 niet meer boven de 19% uit te komen. Deze teruggang was voornamelijk te wijten aan de handelsbeperkende maatregelen die de Europese landen in de crisisjaren troffen.

73 Berekend op basis van opgaven in: voor 1918-1920: *Jaaroverzicht koloniale producten 1920*; voor 1921-1939: Vereeniging voor den Koffiehandel, *Jaaroverzichten 1923-1939* en idem, *Maandelijkse Statistiek van den Koffiehandel 1921-1939* (losbladig, aanwezig bij het BEA/RIBES).

74 AVK, Notulen algemene vergadering van de Koffievereeniging van 27 oktober 1933, inv. nr. K-73.

75 Ook dit wederuitvoerpercentage is geen ondubbelzinnige indicatie van de mate waarin de Nederlandse koffiehandelaar werd ingeschakeld bij het handelsverkeer dat fysiek via Nederland verliep. Daarbij wordt nog afgezien van de zogenaamde driehoekshandel, waarbij Nederlandse handelaren bemiddelden in transacties in koffie die nimmer een Nederlandse haven zag.

76 Bij deze berekening is uitgegaan van de aanvoer en doorvoer van alle koffie, omdat de *S.I.U.D.* in de doorvoer geen onderscheid maakt tussen ruwe en gebrande koffie.

77 *De Telegraaf* 27 september 1937; *NRC* 27 september 1937.

De groei van de rechtstreekse scheepvaartverbindingen tussen productie- en consumptielanden werkte in het interbellum per saldo dus zeker niet ten ongunste van de Nederlandse koffiehandel. Zelfs de in- en uitvoercijfers verschaffen echter geen ondubbelzinnig inzicht in de betekenis van de Nederlandse zeehavenhandelaren. Laatstgenoemden ontleenden hun positie oorspronkelijk aan de locohandel en die nam na de Eerste Wereldoorlog duidelijk in betekenis af. Terwijl voor de oorlog driekwart van de koffie loco op de markt kwam, en slechts een kwart reeds in het productieland ('af te laden') of tijdens de scheepsreis ('stomend') verkocht werd, bedroeg het aandeel van de locohandel anno 1928 nog geen kwart.<sup>78</sup> Aangevend moet worden dat deze observatie afkomstig is uit een briefwisseling over de courtage-vergoeding aan makelaars in Robusta-koffie: zij had daarom wellicht voornamelijk betrekking op de handel in Indische koffie. De verder verbeterde communicatie zal bijgedragen hebben aan een fysiek minder aan de zeehavenplaats gebonden handel. In 1928 was de post in tien dagen van Nederland naar Indië of vice versa en hadden sommige handelaren zelfs (radio)telefonisch contact met Java,<sup>79</sup> een duidelijke vooruitgang ten opzichte van de vooroorlogse situatie.

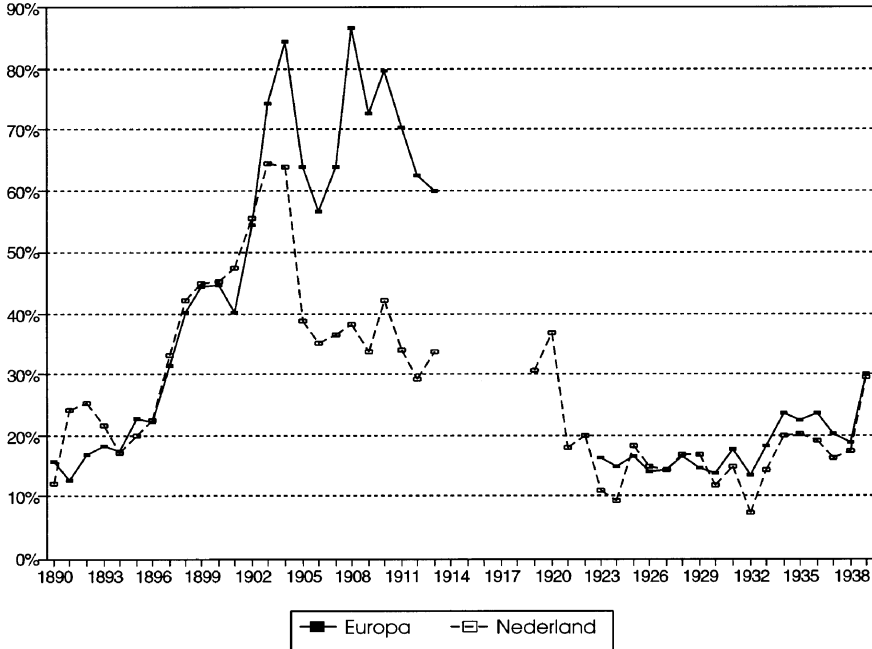
De vraag blijft in hoeverre het afnemende aandeel van de locohandel ten koste ging van de rol van de Nederlandse koffiehandelaren. Het ligt voor de hand om te kijken naar de ontwikkeling van het Nederlandse voorraadpercentage, dat na de oorlog daalde tot op een niveau dat in 1894 voor het laatst was voorgekomen (figuur 8). Het voorraadpercentage kan echter niet zomaar als maatstaf voor het belang van de vanuit de zeehavens opererende koffiehandelaren, en dan in het bijzonder hun loco handel, gebruikt worden. In de periode 1919-1929 was de koffie als gevolg van onderproductie schaars, zodat de aangevoerde koffie waarschijnlijk relatief snel werd afgeleverd aan het achterland; in heel Europa ging het voorraadpercentage fors naar beneden (figuur 8). Ook in de productielanden bewogen de voorraden als percentage van de productie zich tot 1929 duidelijk op een lager niveau dan voor de oorlog. Na 1931 namen zowel in Nederland als in Europa als geheel de voorraadpercentages weer toe, in een tijd dat Brazilië op grote schaal koffie-overschotten vernietigde. Voorts zou men kunnen verwachten dat de koffies die na invoer in Nederland relatief vaak wederom uitgevoerd werden als 'stapelproducten' het hoogste voorraadpercentage zouden kennen. In het interbellum bedroeg het wederuitvoerpercentage voor Middenamerikaanse koffie echter 48%, tegen slechts 25% voor de Braziliaanse koffie, terwijl het voorraadpercentage van de laatstgenoemde koffie zich vanaf 1925 op een (aanzienlijk) hoger niveau bewoog dan dat van de Middenamerikaanse soorten.<sup>80</sup>

78 AVK, brief van het bestuur van de Makelaarsvereniging aan het bestuur van VAK d.d. 3 oktober 1928, inv. nr. K-161.

79 De V.I.N.I.P. Een samenvatting uit 50 jaarverslagen, samengesteld door H. von Saher en J.R. Voûte (Amsterdam, 1968) 4.

80 Deze voorraadpercentages zijn bepaald aan de hand van opgaven in: Vereniging voor den Koffiehandel, *Jaaroverzichten 1923 t/m 1939*.

Figuur 8. Voorraadpercentage ruwe koffie in Nederland en in de Europese hoofdhavens 1890-1939



Bron: 1890-1913: zie figuur 1; 1919-1939: zie figuur 7.

Toelichting: Vanaf 1925 werd in de Nederlandse statistiek ook de opslag in de rederijloodsen te Amsterdam werden meegeteld. De voorraad kwam hierdoor in 1926 circa 60.000 balen hoger uit, ofwel 24%, dan met de oude berekening het geval zou zijn geweest. Het voorraadpercentage vertoonde in Nederland in 1925 een opvallende stijging, terwijl het Europese totaalpercentage nauwelijks steeg, zodat het blijkt om een eenzijdige Nederlandse aanpassing van de voorraadberekening ging. Het cijfer voor 1939 is het cijfer per 1 oktober.

Het is al met al moeilijk om het belang van betekenis van de afname van de loco-handel te bepalen. Voor sommige tijdgenoten was de omvang van de loco handel hoe dan ook een belangrijke graadmeter voor de betekenis van de Nederlandse zeehavenhandelaren. De eerder aangehaalde Crone noemde de na de oorlog in Indië opgetreden standaardisering van ruwe tropische producten als een oorzaak

van de verminderde loco handel in Nederland.<sup>81</sup> Een vaste en meer uniforme wijze van oogsten en verdere bereiding stimuleerde de handel op afladingscondities sterk en deed daarmee de behoefte aan een tussenhandel verminderen. Als indicatie gaf Crone de teloorgang van het systeem van verkoop bij inschrijving. Het aantal balen koffie – hoofdzakelijk Indische koffie – dat in Nederland bij inschrijving werd verkocht daalde vanaf 1920/1921, toen op ruim 330.000 balen werd ingeschreven (goed voor het merendeel van de aangevoerde Indische koffie), vrijwel onophoudelijk tot nog geen 8.000 in 1936/1937.<sup>82</sup>

In de bespreking van het vorige tijdvak is echter gebleken dat het hanteren van een stelsel van inschrijvingen niet noodzakelijk op een sterke positie van de tussenhandel in de zeehavens wees. Hoe dan ook zou men mogen veronderstellen dat degenen die in Nederland als tussenhandelaar optraden het meest gekant zouden zijn tegen classificatie van koffie-kwaliteiten, omdat dit de behoefte aan een bemiddelende, ‘keurende’ schakel in de koffiehandel in theorie vermindert. In een buitengewone vergadering van de Koffievereeniging begin 1920 was het echter nota bene Crone zelf, tot 1932 de eerste voorzitter van de in 1918 opgerichte Vereniging van Importeurs van Nederlands-Indische Produkten (VINIP), die zich namens de importeurs verzette tegen het bestuderen van de mogelijkheid voor de Robusta-koffie een ‘fair average quality of the season’ vast te stellen.<sup>83</sup> Hij achtte een dergelijke standaardbeschrijving niet mogelijk gezien de grote verschillen in de producten van de onderscheiden ondernemingen. In ieder geval tot 1931 bleef de VINIP weigeren haar medewerking aan een standaardbeschrijving te verlenen.<sup>84</sup> De door Crone gesignaleerde grotere uniformiteit was dus handelstechnisch gezien een fenomeen waar de Indische exporteurs, want dat waren de VINIP-leden in feite, zelf invloed op uit konden oefenen. En blijkbaar was het voor hen qua prijszetting aantrekkelijk de eigenaardigheid van afzonderlijke partijen koffie te benadrukken. In Latijns-Amerika werkten de producenten wel mee aan een grotere standaardisatie, overigens met beperkt resultaat: anno 1935 werden alleen al voor Santos-koffie in de internationale handel 58 verschillende codes voor de aard van de koffieboon gehanteerd, terwijl de classificatie van de koffie uit Colombia bestond uit twaalf graden met een tamelijk ruime omschrijving.<sup>85</sup>

De balans opmakend kunnen we constateren dat de verbeterde communicatie gedurende het interbellum weliswaar de vermindering van de locohandel in de

81 Crone, ‘Ontwikkeling koloniale markten’, 55-56.

82 Vereniging voor den Koffiehandel, *Jaaroverzichten 1923-1937*.

83 AVK, notulen buitengewone algemene vergadering van de Koffievereeniging van 9 januari 1920, inv. nr. K-73.

84 AVK, notulen algemene vergaderingen van de VAK van 2 augustus 1927 en 30 januari 1931, inv. nr. K-68.

85 William H. Ukers, *All about coffee* (New York, 1935) 335 (Brazilië); 201, 339-340 (Colombia).



Nederlandse zeehavens in de hand werkte, maar dat dit niet duidelijk ten koste ging van de rol van de daar gevestigde koffiehandelaars. Met betrekking tot een grotere productstandaardisatie is het zelfs de vraag in hoeverre deze daadwerkelijk tot een versimpeling van het bepalen van de kwaliteit van het product leidde.

Het was een bijzonder verschijnsel dat het omzeilen van de koffihandel door andere schakels vanaf 1917 op de agenda van de verschillende betrokken verenigingen zette.<sup>86</sup> In de jaren 1917 en 1918 gingen Nederlandse branders ertoe over de schaars wordende koffie rechtstreeks te kopen van Santos afladers, die een deel van de scheepsruimte voor zichzelf hadden weten te reserveren.<sup>87</sup> De rol van de branders in de koffihandel is in de voorafgaande perioden niet aan de orde gesteld, omdat deze – afgaande op de gebruikte bronnen – blijkbaar van weinig betekenis was. In het interbellum speelden enkele grotere branders in de beraadslagingen van de koffihandelaren een prominentere rol dan voorheen, maar de branche als geheel bleef nogal onzichtbaar. Van een sterke bedreiging van de positie van de handelaren door de branderijen als geheel leek geen sprake. Rechtstreekse importen op grote schaal waren een typisch oorlogsverschijnsel en keerden na 1918 niet terug: het verspreide en over het algemeen kleinschalige karakter van het koffiebranden schiep in normale omstandigheden ruimte voor de tussenhandel, zoals de door Vereeniging voor de Goederenhandel in 1933 erkend werd.<sup>88</sup> In Nederland alleen al waren anno 1941 nog zo'n 500 branders actief.<sup>89</sup>

Ondanks hun tijdelijke aard gaven de branders-importen gedurende de oorlog de aanzet tot een meer stringente ordening in de Nederlandse koffihandel. Hoewel de handelaren vooral het prijsopdrijvende effect van deze branders-importen hekelden, gaf het verschijnsel aanleiding tot de uitvoerige besprekingen in vereni-

86 Het is mogelijk dat dit onderwerp reeds vóór 1917 de aandacht heeft gekregen. Zowel voor de Koffievereeniging als voor de KEV Amsterdam/VAK zijn echter pas vanaf 1917 de notulen van de ledenvergaderingen teruggevonden in het archief. Daaruit is samen met de tot 1912 teruggaande correspondentie van de KEV Amsterdam/VAK (AVK, inv. nr. K-90 en K-161) voor het navolgende uitvoerig geput.

87 AVK, notulen algemene vergaderingen van de KEV Amsterdam van 26 november 1917, 19 december 1917 en 1 maart 1918, inv. nr. K-68. Het is niet duidelijk hoe de opzet van aanvoer van niet-koloniale koffie via de Nederlandsche Overzee Trustmaatschappij (N.O.T.) in het voordeel van de branders kan zijn geweest. Daartoe is onder meer geraadpleegd: Charlotte A. van Maanen, *De Nederlandsche Overzee Trustmaatschappij* acht delen (Den Haag, 1935). Er is slechts één verwijzing gevonden dat de branders gemakkelijker N.O.T.-consenten kregen dan de handelaren: AVK, Brief van A. Heybroek aan A. Ruoff d.d. 28 juli 1916, inv. nr. K-90.

88 AVK, brief van de Vereeniging voor den Goederenhandel aan de Minister van Financiën d.d. 21 oktober 1933 (Bijlage notulen vergadering Koffievereeniging van 27 oktober 1933), inv. nr. K-73.

89 AVK, notulen van de gecombineerde vergadering van de VAK en de Vereeniging van Koffihandelaren te Rotterdam van 12 maart 1941, inv. nr. K-68.

gingsverband van het meer algemene fenomeen van rechtstreekse zaken tussen exporteurs en hun agenten enerzijds en het Europese binnenland anderzijds. De Amsterdamse koffiehandelaren verweten de makelaars meermalen medewerking aan het verfoeide rechtstreekse importeren. Een vertegenwoordiger van de Amsterdamse makelaars kaatste later de bal terug: juist de makelaars werden met name in de oorlog omzeild door de handelaren en gingen dus zelf maar in de handel.<sup>90</sup> Deze ‘chaos’ was aanleiding voor het oprichten in april 1918 van de Vereeniging van Makelaars en Agenten in Koffie te Amsterdam, die in tegenstelling tot een eerdere, zeltogende vereniging geen ballotage-regeling zou kennen. Deze makelaarsvereniging trachtte via een overeenkomst met de Koffie-exporteursvereniging te Amsterdam tot het zeker stellen van de courtage te geraken, ook als de partij uiteindelijk niet geleverd werd (hetgeen in de oorlogsjaren nogal eens voorkwam). Pas na jarenlang voortslepende besprekingen, slaagden de makelaars er in per 24 november 1924 een convenant af te sluiten met de Vereeniging van Amsterdamsche Koffiehandelaren (VAK), de nieuwe naam van de Koffie-exporteursvereniging.<sup>91</sup> In het convenant werd niet alleen de kwestie van de courtage geregeld, maar beloofden de leden van de VAK tevens hun zaken op de Amsterdamse markt uitsluitend door de leden van de makelaarsvereniging te laten bemiddelen. Anderzijds zegden de makelaars toe uitsluitend koffie te verkopen aan leden van de verenigingen van koffiehandelaren in Amsterdam en Rotterdam (enige uitzonderingen daargelaten). Er van uitgaande dat de importeurs, wier vereniging VINIP duidelijk invloed op de totstandkoming van het convenant had uitgeoefend, via makelaars werkten, was zo de directe verkoop van importeurs aan het binnenland (bovenal branders) op papier uitgesloten.

Beide partijen trachtten al snel tot een verscherping van de bepalingen te komen. Nadat de VAK de overeenkomst vooral wegens onenigheid met de makelaars over de courtage-regeling eind 1928 opzede, trad per 4 februari 1931 weer een nieuw convenant in werking.<sup>92</sup> Hierin was nu expliciet vastgelegd dat de leden van de VAK al hun zaken via de makelaars en agenten dienden te laten lopen. Het nieuwe convenant liet de makelaars anderzijds niet meer toe mee te werken aan rechtstreekse levering van VINIP-leden aan een aantal binnenlandse branders. De VINIP liet echter weten het hier niet mee eens te zijn en zich dus ook niet aan deze inperking gebonden te voelen.<sup>93</sup> Hieruit – en ook uit andere gebeurtenissen – blijkt

90 Dit en het volgende is gebaseerd op: *Gedachtenisrede uitgesproken bij gelegenheid van het 12½-jarig bestaan der Algemeene Vereeniging van Makelaars en Agenten in Koffie te Amsterdam* (z.p., 1935). Deze rede werd uitgesproken door voorzitter A. Ariëns Kappers op 25 oktober 1930.

91 AVK, inv. nr. K-90.

92 AVK, inv. nr. K-168.

93 AVK, notulen buitengewone algemene vergadering van de VAK van 27 februari 1931, inv. nr. K-68.

dat de in de VINIP verenigde importeurs de sterkste partij waren, althans in de handel in Indische koffie. Hoe dan ook bleef het een probleem dat het convenant slechts gesloten werd tussen de Amsterdamse handelaren en agenten/makelaars, hoewel de Rotterdamse koffiehandelaren volgens de letter van de tekst net zo goed beschermd werden. Waarschijnlijk hield deze indirecte regeling verband met de afwijkende situatie op de Rotterdamse markt, waar – althans volgens de Amsterdammers – de meeste makelaars tevens handelaren waren en een aparte makelaarsvereniging dan ook ontbrak.

Ondanks de aangescherpte formele regeling bleef het onmogelijk de geledingen binnen de koffiehandel scherp van elkaar af te bakenen. De termen ‘importeur’ en ‘handelaar’ werden in feite vanuit verenigingsverband ingevuld, waardoor de nationaliteit van de betrokkene de indeling in een categorie sterk bepaalde. Zo is het veelzeggend dat het onderscheid tussen importeur en handelaar binnen de Koffievereeniging in de samenstelling van de arbitrage-commissies vanaf 1918 wel werd doorgevoerd in de Indische koffie, maar niet in de overige koffie. Immers, onder de importeurs van Nederlands-Indische koffie waren veel Nederlandse ondernemingen met activiteiten in Indië, die als zodanig in aanmerking kwamen voor het lidmaatschap van de vereniging. In de overige gebieden, in het bijzonder Brazilië, kochten de in Amsterdam gevestigde handelaren de koffie, met tussenkomst van makelaar en/of agent, van buitenlandse exporteurs en fungeerden zij als zodanig tevens als ‘importeur’.<sup>94</sup> De ‘eerste’ en de ‘tweede’ hand waren hier niet duidelijk gescheiden.

Het convenant bood door haar nationale oriëntatie de Amsterdamse handelaren slechts in beperkte mate bescherming tegen rechtstreeks in het binnenland verkopende buitenlandse exporteurs. De VAK ging, los van het convenant, vanaf 1925 verschillende malen over tot een boycot van dergelijke firma’s, al gauw in samenwerking met de Rotterdamse, Hamburgse en Bremense zusterverenigingen.<sup>95</sup> In 1929 werd in dit verband een Comité van Europeesche Koffie-Handelaren opgericht, waar ook verenigingen van koffiehandelaren uit andere Europese havens (Le Havre, Triëst, Genua en Antwerpen) zich bij aansloten.<sup>96</sup> Het Europese comité hanteerde een ‘zwarte lijst’, met daarop volgens een exemplaar uit 1935 voorna-

94 Dit gold onder meer voor de bij de ‘handelaren’ ingedeelde firma Douqué; dit blijkt uit Danny Sieckmeijer, *De firma Douqué 1888-1940*, ongepubliceerde doctoraalscriptie Universiteit van Amsterdam (Amsterdam, 1993) en gesprek met koffiehandelaar N.R.M. Douqué op 8 mei 1996 (kennis uit overlevering).

95 AVK, notulen vergaderingen van de VAK van 17 december 1925, 10 november 1926, 8 februari 1928 en 4 augustus 1931, inv. nr. K-68.

96 AVK, notulen algemene vergadering van de VAK van 9 juli 1926, inv. nr. K-68; Jaarverslag Voorzitter van de VAK over 1929, inv. nr. K-168.

melijk Latijnsamerikaanse exporteurs.<sup>97</sup> Dit bleek een zeer effectief middel.<sup>98</sup> Aldus bleef de positie van de Nederlandse koffiehandelaar, ondanks een telkens aanwezige dreiging tot uitschakeling, in het interbellum redelijk intact.

## 6. Gedeeltelijke uitschakeling na de Tweede Wereldoorlog

De behandeling van de onderzoeksvraag is voor deze periode deels gebaseerd op andere bronnen dan voor de voorafgaande tijdvakken. Met betrekking tot de naoorlogse periode ontbreken gemakkelijk toegankelijke cijferreeksen omtrent het aandeel van Nederland in de Europese koffie-aanvoer en omtrent de Nederlandse en Europese voorraadcijfers, terwijl de Nederlandse in-, uit- en doorvoercijfers van het CBS van na de oorlog minder bruikbaar zijn dan die voor de periode 1917-1939. Tevens zijn de archieven van de verschillende verenigingen van koffiehandelaren voor de naoorlogse periode in vergelijking met het interbellum aanmerkelijk minder rijk aan relevante gegevens. Dit deel steunt daarom relatief sterk op secundaire literatuur, alsmede op een aantal interviews, waardoor de behandeling van de problematiek een wat globaler karakter heeft gekregen.

Het ontbreken van de genoemde cijferreeksen doet zich overigens in sommige opzichten niet zo als een gemis voelen. De koffiehandel heeft na de Tweede Wereldoorlog een veel sterker internationaler, minder aan de aanvoer- en opslagplaats van de koffie gebonden karakter gekregen. De duidelijkste exponenten van deze internationalisering zijn de transacties op de termijnmarkten van New York en London in hun modernste vorm via een 'beeldschermhandel'. De termijnmarkten in Amsterdam en Rotterdam werden door gebrek aan handelsvolume in respectievelijk 1971 en 1960 voor het laatst gesloten. De lokale aanvoer- en voorraadgegevens hebben ook aan betekenis verloren door de tussen 1963 en 1989 operationele International Coffee Agreements (ICA's) van de voornaamste consumptie- en productielanden, die zowel de productie als de prijzen trachtten te reguleren.

De geluiden over uitschakeling van geledingen in de koffiehandel zijn na de Tweede Wereldoorlog niet bepaald verstomd. In vergelijking met de eerdere periodes lijkt er meer grond te zijn om van een (gedeeltelijke) uitschakeling van de handel te spreken. Verantwoordelijk voor deze uitschakeling zijn niet zozeer de hiervoor telkens besproken tendensen op het gebied van transport, communicatie en productstandaardisatie, maar factoren die tot dusver niet of nauwelijks aan de orde zijn geweest. Het betreft hier een schaalvergroting in de handel in combinatie met een concentratie onder de branderijen en – in wisselende mate – de exportpolitiek van de productielanden.

97 AVK, Jaarverslag 1935 van het Comité, inv. nr. K-160.

98 AVK, Jaarverslag voorzitter van de VAK over 1938 (opgenomen in notulenboek ledenvergaderingen), inv. nr. K-68.

Voordat deze achterliggende oorzaken worden behandeld, komen eerst de aard van de uitschakeling en de mate waarin deze optrad aan de orde. Afgaande op de beschikbare kwantitatieve gegevens omtrent de omvang van de via de Nederlandse zeehavens lopende koffiestromen is de naoorlogse ontwikkeling voor de Nederlandse handel zeker niet ongunstig geweest. Het verlies van Indië deed zich voor de Nederlandse koffiehandel weinig voelen. Toen het Nederlandse bedrijfsleven in 1957 uit Indonesië werd verbannen, was de betekenis van Indische koffie voor de Nederlandse handel nog maar betrekkelijk gering (Angola daarentegen had zich in korte tijd tot een van de belangrijkste aanvoergebieden ontwikkeld). De aanvoer van koffie in Nederland kwam in 1960 ongeveer op het peil van de jaren twintig te liggen en steeg daarna bijna onophoudelijk tot meer dan het driedvoudige in 1987, waarna het cijfer zich – ondanks sterke dalingen in sommige jaren – ver boven het vooroorlogse niveau bleef bewegen. Wel bestond deze aanvoer voor een groter deel uit doorvoer: 59% tussen 1950 en 1995, tegen 54% in het interbellum. Tevens bleef het wederuitvoerpercentage duidelijk onder het vooroorlogse niveau: 21% over de jaren 1950 tot en met 1995 in vergelijking met 42% in de periode 1919-1929 (en 25% voor het interbellum als geheel). De daling van dit percentage zou een aanwijzing kunnen zijn dat de buitenlandse afzet voor de Nederlandse handel relatief in betekenis is afgenomen, althans met betrekking tot koffie die daadwerkelijk via Nederland Europa binnenkomt.<sup>99</sup>

99 De cijfers zijn berekend met behulp van de *S.I.U.D. 1919-1939* en CBS, *Statistiek van de in-, uit- en doorvoer 1950-1952*, *Statistiek van de grensoverschrijdende goederenstromen naar verkeerswijzen 1953-1964*, *Statistiek van het internationale goederenvervoer 1965-1981 (met vanaf 1977 als ondertitel: In-, uit- en doorvoer per verkeerstak)*, *Statistiek van de aan-, af- en doorvoer 1982-1987 en 1990-1995 (tussen 1982 en 1987 als ondertitel: Goederenvervoer van en naar Nederland)* (Den Haag, 1951-1996) (voor de jaren 1988 en 1989 heeft het CBS in de laatstgenoemde statistiek geen gedetailleerde goederensoorten-gegevens opgenomen). Alle cijfers betreffen bruto gewichten. Bij het berekenen van de aanvoer en het percentage doorvoer is de (in de meeste jaren relatief weinig belangrijke) doorvoer zonder overlading buiten beschouwing gelaten, omdat dit type doorvoer vanaf 1969 niet meer in de statistiek is opgenomen. Alle cijfers zijn tevens inclusief gebrande koffie, omdat de gebruikte naoorlogse statistiek geen onderscheid maakt tussen ruwe en ongebrande koffie. CBS, *Maandstatistiek van de buitenlandse handel per goederensoort 1950-1988* (Den Haag, 1950-1988) biedt deze indeling voor de in- en uitvoer wel, maar is onder meer door het naast elkaar hanteren van netto (invoer en uitvoer in en uit het vrije verkeer) en bruto gewichten (op- en uitslag uit entrepot) en door de onduidelijkheid rond de uitvoercijfers niet geschikt gebleken voor statistische bewerking. Uit deze laatste statistiek valt wel op te maken dat het aandeel van gebrande koffie in de invoer van koffie na de oorlog vrij gering is gebleven, maar dat de uitvoer voor een belangrijk deel uit gebrande koffie is gaan bestaan. In vergelijking met het interbellum, toen de in- en uitvoer en zeer waarschijnlijk ook de doorvoer vrijwel geheel uit ruwe koffie bestonden, is het wederuitvoerpercentage in de ruwe koffie dus nog sterker gedaald dan al uit de in de tekst gegeven gemiddeldes blijkt.

Het zijn vooral kwalitatieve gegevens die wijzen op uitschakeling van de Nederlandse koffiehandelaren in de naoorlogse periode. Diverse recente publikaties maken expliciet gewag van een sterk verminderde rol van de handel in transacties in ruwe koffie, zowel in het algemeen als voor Duitsland en Nederland in het bijzonder.<sup>100</sup> Een dergelijke uitschakeling kan verschillende vormen aannemen. Het duidelijkste geval treedt op wanneer branderijen de ruwe koffie zonder tussenkomst van een handelaar rechtstreeks in het productieland aankopen. Dit rechtstreeks importeren door branderijen komt tegenwoordig op grote schaal voor. Maar ook het feit dat de handelaar heden ten dage de koffie meestal slechts aankoopt wanneer de brander daartoe opdracht geeft, wordt veelal als uiting van een proces van 'uitschakeling' opgevat. De handelaar is dan een passieve tussenschakel, die in feite functioneert als een agent/makelaar; de marges in de koffiehandel zijn zeer gering geworden. Een dergelijke passieve rol van de hedendaagse koffiehandelaar doet overigens op het oog sterk denken aan die van de negentiende-eeuwse commissionair, die de koffie aankocht in opdracht van afnemers in het achterland. Deze commissionairs werden toentertijd beschouwd als een echte 'tweede hand', zodat enige relativering bij het gebruik van het begrip 'uitschakeling' voor passief opererende handelaren op zijn plaats is. Er zijn hoe dan ook nuance-verschillen in de wijze waarop de 'uitschakeling' in de literatuur beschreven wordt: Möring spreekt in het geval van Duitsland van een proces van vervaging van functies, inclusief die van importeur en brander, dat is opgetreden vanaf het einde van de jaren zestig.<sup>101</sup> Tegenover de betrekkelijk grote consensus in de literatuur staan de wisselende ervaringen en opinies van vijf geïnterviewde Nederlandse personen, die na de oorlog in Nederland actief zijn geweest in de koffiehandel. Slechts één van hen ont-

100 International Trade Centre Unctad/Gatt, *Coffee: an exporter's guide* (Genève, 1992) 88; Gordon Wrigley, *Coffee* (Harlow, 1988) 556-557; Elmar Meister, 'Profit-Bohnen': *der Weltmarkt des Kaffees am Beispiel der BRD und ihrer wichtigsten Lieferländer Brasilien, Kolumbien, El Salvador* (Mettingen, 1986) 134-135; Maria Möring, 'Bemerkungen zum Kaffeehandel', *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 37 (1992) nr.3, 182-188, aldaar 182-183; Ursula Becker, *Entwicklung und Organisation des hanseatischen Kaffeehandels im 19. und 20. Jahrhundert*, Inaugural-Dissertation zur Erlangung eines Doktorsgrades der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (z.p., 1995) 423, 438; F. Gunnink, 'Strijd om koffiemarkt maakt slachtoffers', in: *Het Financieele Dagblad* 8 oktober 1996, 17; Pim Reinders en Thera Wijsenbeek, *Koffie in Nederland* (Zutphen, 1994) 126.

101 Naast Becker is Möring de enige van de aangehaalde auteurs die een nader omschreven datering van het uitschakelingsproces geeft. Becker is het meest exact: zij ziet 1953 als breukvlak, omdat de Duitse minister van Economische Zaken toen het monopolie ophief dat de leden van de Hamburgse en Bremense koffiehandelsverenigingen op de directe overzeese aanvoer van koffie hadden. Branders en binnenlandse koffiehandelaren begonnen snel daarop zelf met rechtstreekse importen.

waart uitdrukkelijk een min of meer unilineaire trend tot uitschakeling, waaronder hij ook het passief worden van de rol van de handel verstaat.<sup>102</sup>

Het is moeilijk de mate van (vermeende) uitschakeling te kwantificeren. Harde cijfers omtrent de mate waarin de handel in ieder geval formeel een rol speelt in de koffietransacties ontbreken goeddeels, zeker voor Europa.<sup>103</sup> Rond 1990 ging bijna 50% van de import van ICA-koffie door de handen van zeven multinationale handelshuizen.<sup>104</sup> Gezien de nog flink gestegen koffie-aanvoer na de oorlog, lijkt er dan nog behoorlijk wat werk voor de koffiehandelaren te zijn overgebleven, maar in hoeverre zij voor eigen risico en rekening (zijn blijven) kopen lijkt bijna onmogelijk te bepalen. Bekend is wel dat Marvelo (de brander van Albert Heijn) in 1967 begon met het rechtstreeks inkopen in productielanden en het aandeel naar eigen zeggen opvoerde tot de helft van de totale inkoop in 1990,<sup>105</sup> terwijl ook Douwe Egberts een flink deel rechtstreeks aankoopt.

Een andere manier om een indruk te krijgen van de mate van uitschakeling is te kijken naar de ontwikkeling van het aantal koffiehandelaren. In Nederland is dit aantal sterk verminderd. Het ledental van de Vereeniging van Amsterdamsche Koffiehandelaren daalde van 40 in 1951 naar 14 in 1969.<sup>106</sup> Er zijn in Nederland

102 Gesprekken met C. Eygendaal (van 1957 tot 1969 werkzaam in de koffiehandel en van 1969 tot 1992 in de branderijsector ) op 6 juni 1995 en 19 maart 1996. De andere gesprekspartners waren: H.C.C. Castendijk (van 1951 tot 1992 handelaar in onder meer koffie) op 29 juni 1995; N.R.M. Douqué (van 1971 tot heden koffiehandelaar) op 2 mei 1996; H.F. van Leersum (tussen 1946 en circa 1980 werkzaam in de productenhandel; tussen 1973 en 1988 (beroeps)secretaris van de (Koninklijke) Nederlandse Vereniging voor de Koffiehandel) op 22 juni 1995 en C.H.H. Kasten (van 1956 tot heden agent in de koffiehandel) op 3 juli 1995 en 2 mei 1996. Aan deze interviews is veel van het navolgende ontleend.

103 In de Verenigde Staten verliep in 1977 driekwart (Richard L. Lucier, *The international political economy of coffee: from Juan Valdez to Yank's Diner* (New York, 1988) 13) en in 1990 zelfs 90% (Unctad/Gatt, *Coffee*, 19) van de koffie-importen via handelaren/agenten. In vergelijking met de situatie rond de eeuwwisseling, toen in de belangrijkste aanvoerhaven New York alleen al de vier grootste branders 56% van de koffie rechtstreeks importeerden (Greenhill, *English export houses*, 58), zou er dus juist sprake zijn van een sterk toenemende inschakeling van de handel. Een eensluidende verklaring voor dit opmerkelijk verschil tussen Europa en de Verenigde Staten is uit de literatuur en de gesprekken niet naar voren gekomen.

104 Unctad/Gatt, *Coffee*, 93.

105 Joost Ramaer, 'Handelaren in koffie', *Quote 5* (extra oktober 1990) 57-62, aldaar 58 en 61.

106 AVK. Presentielijsten van de jaarlijkse algemene ledenvergaderingen van de VAK 13 november 1951 tot en met 22 december 1969 (tevens ledenlijsten), inv. nr. K-64. Een poging om via de verschillende Bedrijfstellingen van het CBS de ontwikkeling van het aantal koffiehandelaren in Nederland te achterhalen is mislukt, wegens de telkens wisselende indeling van de verschillende productencategorieën en functies.

heden ten dage nog slechts enkele bekende koffiehandelaren en makelaars/agenten overgebleven. Hierbij dient te worden aangetekend dat handels- en makelaarsfirma's te lijden hebben gehad onder een fenomeen dat familiebedrijven na de oorlog sterker dan voorheen trof, namelijk het opheffen van de onderneming als gevolg van het ontbreken van een geschikte en/of geïnteresseerde opvolger. Het aantal overgebleven ondernemingen zegt uiteraard niet meteen iets over de betekenis van de Nederlandse koffiehandel. Mondiaal gezien is de koffiehandel zoals hierboven aangegeven sterk geconcentreerd geraakt, maar onder de grootste zeven handelshuizen uit 1990 bevonden zich geen Nederlandse ondernemingen.

Er zijn dus verschillende aanwijzingen dat de handel als tussenschakel in internationale koffietransacties in ieder geval ten dele is uitgeschakeld. De vraag dringt zich dan op waar deze uitschakeling aan te wijten is. De verschillende mogelijke verklaringen zullen nu besproken worden. Wijzigingen in het transportpatroon en het berichtenverkeer, potentieel uitschakelingsbevorderende factoren die in het voorgaande soms vrij uitvoerig behandeld zijn, kunnen hier bij gebrek aan specifieke informatie omtrent hun betekenis voor de positie van de handel slechts aangestipt worden. De verdere verbetering van de communicatie in de vorm van telefoon-, telex- en faxverkeer, elektronisch berichtenverkeer en vliegverkeer heeft de mogelijkheden tot rechtstreeks contact tussen producent/exporteur en afnemer/verbruiker na de oorlog aanzienlijk vergroot. Als een van de oorzaken van de uitschakeling van de handel in ruwe tropische producten is in een eerder onderzoek verder de toenemende regelmaat in de aanvoer door een hogere frequentie van lijndiensten in de zeescheepvaart naar voren gekomen.<sup>107</sup> Het aantal op Rotterdam varende intercontinentale lijndiensten steeg bijvoorbeeld van 71 in 1950 naar 309 in 1980, meer dan het drievoudige van het aantal in 1925.<sup>108</sup> Een zelfstandig functioneel effect van deze frequentieverhoging op de positie van de koffiehandelaren is waarschijnlijk echter beperkt gebleven, omdat de (termijn)handel door de verbeterde communicatie na de oorlog minder afhankelijk is geworden van het daadwerkelijke aanvoerpatroon.

Voorts is na de Tweede Wereldoorlog wederom gesproken van een verbetering en toenemende standaardisatie van de koffiekwaliteiten. Reeds in 1948 en de jaren daarna geschiedde door verbeterde bereiding van de producten in Nederlands-Indië/Indonesië, waaronder koffie, de verkoop in de regel rechtstreeks aan de verwerkende industrie.<sup>109</sup> De geïnterviewde personen bespeuren na de oorlog echter

107 H. van Driel, *De ontwikkeling van de vemen in Nederland 1600-1967*, Management Report Series nr. 194, Erasmus Universiteit Rotterdam, Faculteit Bedrijfskunde (Rotterdam, 1994) 71-72.

108 Berekend door G.A.W. van der Zaal op basis van opgaven in: Kamer van Koophandel Rotterdam, *Jaarverslagen 1925, 1950 en 1980*, Bijlagen.

109 Kamer van Koophandel te Amsterdam, *Jaarverslag 1948*, 201; *Jaarverslag 1949*, 448; *Jaarverslag 1952*, 435.



niet zozeer een verbetering van de koffie-kwaliteiten, als wel een ‘vervlakking’ over de hele linie. Zonder duidelijk een oorzaak-gevolg relatie aan te kunnen geven, staat voor hen vast dat de producenten van ruwe en gebrande koffie een grotere eenvormigheid in de kwaliteit zijn gaan aanbieden, terwijl de consument minder gevoelig voor smaakverschillen is geworden. Hoewel een dergelijke ‘Vereinheitlichung’ functioneel geredeneerd ten koste zou moeten gaan van de tussenhandel, wordt dit door de geïnterviewde personen niet als zodanig ervaren. Niettemin blijkt dat Nederlandse handelaren en agenten heden ten dage relatief weinig bemiddelen in grote transacties van standaard Braziliaanse en Colombiaanse koffie en relatief veel handelen in kleine hoeveelheden meer bijzondere soorten uit Midden-Amerika.<sup>110</sup>

Duidelijker dan veranderingen in transport en communicatie en de vervlakking van de koffiekwaliteiten hebben schaalvergroting in de handel en concentratie onder de branderijen de positie van de handelaren onder druk gezet. Was in de jaren dertig een partij van 250 balen een goed contract, anno 1988 was dit wel het absolute minimum.<sup>111</sup> Een dergelijke schaalvergroting, die overigens in verband stond met de vervlakking van de koffiekwaliteiten, betekende voor de handel een groter risico gezien de benodigde voorfinanciering en de hoogte van het mogelijke voorraadverlies. Verscheidene Nederlandse koffiehandelaren moesten de aldus gestegen risico’s met liquidatie bekopen.<sup>112</sup>

Faillissementen als gevolg van de met schaalvergroting gepaard gaande grotere risico’s kunnen niet als een functionele uitschakeling van de tussenhandel worden beschouwd. Een functionele redenering is wel relevant als de schaalvergroting in verband wordt gebracht met de sterke naoorlogse concentratie onder de branderijen. In Nederland daalde het aantal vestigingen van koffiebranders en theepackers van 129 in 1950 naar 109 in 1963 en 46 in 1978, terwijl het aantal werknemers in het laatstgenoemde jaar aanzienlijk hoger was dan in 1950 (2122 tegen 1638).<sup>113</sup> Van de honderden Nederlandse branderijen van voor de oorlog, waren er in 1990 nog slechts twintig over.<sup>114</sup> Het marktaandeel van de vier grootste koffiebranders in de voorziening van de acht landen met de grootste koffieconsumptie in de wereld (waaronder Nederland) steeg tussen 1960 en 1978 van 40% naar 59%, in Nederland alleen zelfs van 66% naar 86%.<sup>115</sup> Rond 1990 hadden de vier grootste

110 Ramaer, ‘Handelaren’, 62 (interview met Frans Douqué); interview met Douqué; interviews met Kasten.

111 Wrigley, *Coffee*, 557.

112 Interview met Castendijk.

113 CBS, *Tweede algemene bedrijfstelling 16 oktober 1950* deel 3 (Zeist, 1958) 35; *Derde algemene bedrijfstelling 15 oktober 1963* deel 2 (Den Haag, 1969) 98-99; *Vierde algemene bedrijfstelling 1978* deel 2A (Den Haag, 1985) 116.

114 Ramaer, ‘Handelaren’, 58.

115 Lucier, *International political economy*, 56; M.Th.A. Pieterse, H.J. Silvis, *The world coffee market and the international coffee agreement* (Wageningen, 1988) 28.

branders in de voornaamste consumptie-landen een marktaandeel van meer dan 60%, in de Nederlandse markt waren de drie grootste branders anno 1989 goed voor 90%.<sup>116</sup> De concentratie onder de branderijen heeft verschillende nadelige gevolgen voor de handelaren gehad. Vermindering van het aantal branderijen is altijd ongunstig voor een koffiehandelaar, simpelweg omdat zijn afzetmogelijkheden afnemen. Maar vooral manifesteert zich hier in concreto een verminderende behoefte aan de tussenhandel als overbrugger in verschillen in hoeveelheid door toename van de schaal van de handelstransacties. Het wordt voor branderijen immers uit kosten oogpunt aantrekkelijker de koffie rechtstreeks in de productielanden aan te kopen naarmate de omvang van hun grondstofinkopen toeneemt, terwijl een grote onderneming tevens meer mogelijkheden heeft een eigen inkooporganisatie in het productiegebied op te zetten. Een toenemende omvang van de handelstransacties wordt het sterkst in de hand gewerkt als er ook aan de verkoopzijde een schaalvergroting optreedt. Het op grote schaal rechtstreeks importeren is waarschijnlijk pas na 1960, toen de concentratie onder de branderijen al behoorlijk ver was voortschreden, begonnen. Het initiatief voor rechtstreekse transacties kwam vaak uit productielanden. Vooral de Braziliaanse en Colombiaanse semi-overheids-exportlichamen begonnen vanaf 1967 rechtstreeks met de grote branders 'special deals' te sluiten, waarbij de branders quantum-kortingen kregen.

Wijzigingen in deze exportpolitiek van de productielanden, en de soms sterke wisselingen in de (verwachte) verhouding tussen vraag en aanbod, zorgen ervoor dat er voor de eigen rekening en risico opererende handel bij tijd en wijle nog ruime mogelijkheden zijn. Het is om deze reden dat de (vermeende) uitschakeling niet volgens een bepaald lineair patroon verloopt. Aankoop van ruwe koffie via de handel biedt branderijen daarnaast meer algemeen een belangrijk risicoverminderend voordeel. Wanneer een partij niet voldoet aan de afgesproken hoeveelheden en kwaliteiten is het mogelijk de handelaar hierop aan te spreken: rechtstreeks verhaal op de producent/exporteur is aanzienlijk moeilijker. Vandaar dat branderijen in politiek instabiele en voor hen onbekende gebieden bij voorkeur een handelaar inschakelen. Van aan- en verkoop met tussentijdse opslag voor eigen rekening en risico in afwachting van een koper is dan echter geen sprake. Dat de handelaar de koffie – ook uit kostenoverwegingen – bij voorkeur niet meer in de importlanden opslaat, betekent ook dat hij zich niet of nauwelijks meer met de bewerking van het product bezig houdt. Dit dan weer met uitzondering van meer specifieke, minder massaal geproduceerde en verhandelde koffie.<sup>117</sup>

Vooral de schaalvergroting en de concentratie onder de branderijen en – in wisselende mate – de exportpolitiek van de productielanden hebben dus tot uitschakeling van de handel geleid. Het is de Nederlandse koffiehandelaren na de oorlog niet gelukt de uitschakelingstendenzen met beschermingsmaatregelen te neutrali-

116 ITC Unctad/Gatt, *Coffee*, 92-93; 103.

117 Interview met Douqué, interviews met Kasten.

seren. Uit ontwikkelingen binnen hun organisaties valt af te leiden dat ze in en na de oorlog tot de conclusie kwamen dat oude onderscheiden binnen de handel niet langer relevant waren. Zo ging de Rotterdamse Vereeniging voor den Goederenhandel in de oorlog op in de Amsterdamse Vereeniging voor den Koffiehandel, met handhaving overigens van afdelingen Amsterdam en Rotterdam. Voorts werd er in de naoorlogse ledenlijsten niet langer onderscheid gemaakt tussen importeurs en handelaren. De Koffievereeniging heeft zich in haar jaaroverzichten vanaf 1958 wel verscheidene malen krachtig uitgesproken tegen de inbreuk op de 'historische gegroeide' verhoudingen in de koffiehandel door het vestigen van verkoopdepots in Europa door Braziliaanse en Colombiaanse exportlichamen en door hun rechtstreekse leveringen aan branders. Hoe belangrijk en effectief 'boycotacties' door de gezamenlijke Europese handelaren in die tijd nog waren is echter onbekend. Het convenant tussen de Amsterdamse handelaren en makelaars/agenten verloor aan betekenis door de internationalisering van de koffiehandel. Desalniettemin hield men zich tot in de jaren zestig in grote lijnen aan het convenant.<sup>118</sup> Vooral de agenten/makelaars waren hier aan gehecht. Toen de voorzitter van de Amsterdamse makelaarsvereniging in 1958 in een brief meldde dat verschillende niet aangesloten makelaars hun diensten aan de leden van de VAK aanboden, reageerde de secretaris van de laatstgenoemde vereniging nogal laconiek: hij had dit schrijven onder de aandacht van de leden gebracht.<sup>119</sup> Een samenvoeging van alle Nederlandse koffiehandelsorganisaties stuitte in 1966 op de weigering van de Amsterdamse makelaarsvereniging,<sup>120</sup> die waarschijnlijk bang was voor het verdwijnen van het convenant.<sup>121</sup>

In latere jaren zijn de Nederlandse handelaren en makelaars/agenten, wier organisaties in 1971 alsnog opgingen in de Nederlandse Vereniging voor de Koffiehandel, erg dicht tegen de branders aangekropen. De inmiddels met het predikaat 'Koninklijke' getooide vereniging zit nu met de Vereniging van Nederlandse Koffiebranders en Theepakkers in hetzelfde pand met een gemeenschappelijke secretariaat. Dit samengaan van handel en industrie is ook op Europees niveau zichtbaar. Het heeft te maken met de ontwikkeling van de EEG en vooral ook met de internationale koffie-overeenkomsten, omdat de EEG-landen in de beraadslagingen in de regel als één blok wilden optreden.<sup>122</sup>

118 Interview met Kasten op 3 juli 1995.

119 AVK, brief van de Makelaarsvereniging aan de VAK d.d. 18 oktober 1958; Brief van de VAK aan de Makelaarsvereniging d.d. 22 oktober 1958, inv. nr. K-160.

120 AVK, circulaire van de VAK van 18 oktober 1966, inv. nr. K-64.

121 Interview met Kasten op 3 juli 1995. Uit AVK, Circulaire van de VAK van 7 december 1965, inv. nr. K-64 valt echter af te leiden dat het convenant reeds per 1 januari 1966 beëindigd werd.

122 J.W. van der Schans, 'European Federation of Associations of Coffee Roasters', in: H. van Ruller e.a., *Management van Internationale Organisaties* (Alphen aan den Rijn, 1990) 98-110.

## 7. Conclusie

Een functionele redenering blijkt slechts in beperkte mate de ontwikkeling van de positie van de Nederlandse koffiehandel in de negentiende en twintigste eeuw te kunnen verklaren. Regulering van de handel was in veel opzichten minstens net zo belangrijk. De positie van de Nederlandse koffiehandelaren werd tot diep in de negentiende eeuw vooral bepaald door de verkooppolitiek van de Nederlandsche Handel-Maatschappij en veel minder door een modernisering van vervoer en communicatie, zoals de opkomst van de spoorwegen, die de economische functie van de tussenhandel in de zeehavens zou kunnen aantasten. In de literatuur zijn vanaf 1870 telkens drie tendensen genoemd, die de behoefte aan een tussenhandel in koffie fundamenteel zouden doen verminderen: een snellere en meer regelmatige aan- en afvoer, verbetering van het berichtenverkeer en grotere standaardisatie van het product. Een uitschakelend effect van de standaardisering van de koffie-kwaliteiten volgens een functionele redenering is voor de verschillende perioden echter moeilijk aanwijsbaar. Hetzelfde geldt voor de toegenomen snelheid en regelmaat in aan- en afvoer door vooral de opkomst van de stoomvaart, zij het dat het al of niet bezitten van rechtstreekse scheepvaartverbindingen zeker tot de Tweede Wereldoorlog wel in sterke mate de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse koffiehandelaren bepaalde.

De aanhoudende verbetering van het berichtenverkeer lijkt de positie van de tussenhandel in koffie het meest direct bedreigd te hebben. Tussen het einde van de negentiende eeuw en de Tweede Wereldoorlog zijn de Nederlandse koffiehandelaren echter goed in staat gebleken de uitschakelingsdreiging te neutraliseren via regulering van de handel. Eerst vrij beperkt via een opdeling van handelaren in geledingen en de regeling van de toegang tot de termijnmarkt, in het interbellum veel sterker door een nationaal werkend convenant tussen handelaren en make-laars en boycotacties in Europees verband tegen rechtstreeks met het achterland zaken doende verkopers.

Na de Tweede Wereldoorlog verloor deze ordening echter aan kracht. Er is zowel in Nederland als daarbuiten een gedeeltelijke uitschakeling van de koffiehandel opgetreden. In combinatie met de specifieke exportpolitiek van de productielanden, is de schaalvergroting en concentratie aan de zijde van de afnemers daarvoor in hoofdzaak verantwoordelijk. Uiteindelijk is het dus een vrij algemene economische ontwikkeling, een schaalvergroting in de handelstransacties, die de doorslag heeft gegeven in de – gedeeltelijke – uitschakeling van de tussenhandel in koffie. Anders gezegd: vooral het verlies van de functie in het overbruggen van verschillen in hoeveelheden is de tussenhandel opgebroken.

De vraag of deze constatering een bredere reikwijdte heeft dan alleen de koffiehandel zou beantwoord kunnen worden door een onderzoek naar de handel in andere ruwe tropische artikelen. Vooral de tabakshandel lijkt een interessant vergelijkingsgeval. Tabak is in ieder geval langer dan koffie blijven gelden als een

typisch seizoensproduct met een onregelmatig aanvoer, dat sterk van kwaliteit verschilt naar oogstjaar en naar herkomst (zelfs de producten van één plantage werden in het interbellum soms nog onderverdeeld in tientallen ondermerken). Deze kenmerken van de ruwe tabak worden in de regel als oorzaak aangemerkt voor het feit dat voor dit product tot in de twintigste eeuw een ‘stapelmarkt’ is blijven bestaan. De concentratie in de tabaksverwerkende industrie zou in het interbellum slechts in geringe mate inbreuk hebben gemaakt op de positie van de tussenhandel in het systeem van verkoop bij inschrijving.<sup>123</sup> Na de Tweede Wereldoorlog echter heeft de concentratie onder de afnemers zich sterk doorgezet, een trend die weerspiegeld werd in een internationalisering en concentratie binnen de handel.<sup>124</sup> De gelijkenis met de naoorlogse ontwikkeling van de koffiehandel lijkt daarmee op het eerste gezicht groot, maar toch zijn er belangrijke verschillen aanwijsbaar. Zo is de binding met de koloniën voor de Nederlandse tabakshandel langer van betekenis gebleven dan voor de koffie. Tot de uitsluiting van Nederland uit Indonesië in 1957 was Amsterdam het Europese centrum voor de handel in Indonesische (sigaren)tabak, die nog steeds bij inschrijving werd verkocht. Deze tabaksmarkt verdween daarna naar Bremen. Uit dit voorbeeld blijkt dat de handel in een zo verfijnd in kwaliteiten onder te verdelen product als tabak veel meer plaatsgebonden kon blijven dan de koffiehandel.

123 Economische afdeling van Preijer en De Haan (W.J. van de Woestijne), *Onderzoek naar de beteekenis en de vooruitzichten van den Nederlandschen handel in ruwe tabak* (Amsterdam, 1947). Deze publikatie geeft overigens een veel genuanceerder beeld van de mogelijke effecten van concentratie aan de afnemerszijde op de positie van de tussenhandel dan hier weergegeven kan worden.

124 A.F. Mantel met medewerking van P. de Wolf, *De Nederlandse tabaksverwerkende industrie in internationaal verband*, Interuniversitaire Interfaculteit Bedrijfskunde Delft, paper nr. 49 (Delft, 1982).