

Håvard Undheim

Stavangerkjøpmennenes fjernhandel

En analyse av Jacob Kielland og Ole Smith Plougs internasjonale handelsvirksomhet og handelsnettverk, 1780-1788

Masteroppgave i Historie

Veileder: Pål Thonstad Sandvik

Mai 2021

Håvard Undheim

Stavangerkjøpmennenes fjernhandel

En analyse av Jacob Kielland og Ole Smith Plougs
internasjonale handelsvirksomhet og
handelsnettverk, 1780-1788

Masteroppgave i Historie
Veileder: Pål Thonstad Sandvik
Mai 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Det humanistiske fakultet
Institutt for moderne samfunnshistorie



NTNU

Kunnskap for ei bedre verd

Sammendrag:

Masteroppgaven undersøker hvordan stavangerkjøpmennene Jacob Jansen Kielland og Ole Smith Ploug drev internasjonal handel og hvordan de forholdt seg til sine handelsforbindelser mellom 1780 og 1788. Målet med oppgaven er å gi en bedre forståelse av hvordan den internasjonale fjernhandelen foregikk i praksis, og hvordan kjøpmenns handelsnettverk fungerte på slutten av 1700-tallet. Ved å studere deres kopibøker får vi et innblikk i hvordan Kielland og Ploug fikk kjøpt og solgt varer og hvilke markeder de var delaktige i. Ved å gjøre en historisk nettverksanalyse av deres handelsnettverk kan vi også skape oss et bilde av relasjonene til aktørene i deres handelsnettverk og hvordan nettverkene fungerte fra et mer sosialt perspektiv.

Oppgaven viser hvordan Kielland og Ploug konsentrerte det meste av den internasjonale handelen rundt et fåtalls kommisjonærer på viktige handelsknutepunkter i nordeuropeiske byer, som kunne utføre flere tjenester for dem, og hjelpe med å omsette produkter. Fjernhandelen bygget i stor grad på tillit mellom aktørene, og ved å forholde seg til et fåtalls kommisjonærer ble det enklere bygge tilliten som var nødvendig for å drive effektiv handel i stort omfang. Det viktigste kommisjonærene kunne bistå med var kreditt, og for å få den nødvendige kreditten var tillit mellom debitor og kreditor avgjørende. Tillit mellom aktørene i handelsnettverkene åpnet flere muligheter for Kielland og Ploug.

Abstract:

This master's thesis examines how the Stavanger based merchants Jacob Jansen Kielland and Ole Smith Ploug conducted international trade and how they did this in relation to their trading partners between 1780 and 1788. The aim of this thesis is to provide a better understanding of how international long-distance trade was conducted, and how merchants' trade networks functioned by the end of the 18th century. This has been done by analysing their letter books, outgoing trade related correspondence, which gives us an insight into how Kielland and Ploug bought and sold goods, and which markets were important to them. By supplying this with an historical network analysis of their trading networks, we can also see how their relations to their trading partners was, and how the networks functioned from a more social perspective.

The results show how Kielland and Ploug concentrated most of their international trade around a few commissioners located at important trade hubs in northern European cities. By dealing with only a few main commissioners who could provide several services for them, the Stavanger merchants reduced the number of actors they had to interact with and could more easily build up a high level of trust between themselves and their trading partners. Trust between the actors in a trading network was a necessity in 18th century long-distance trade. The most important thing the commissioners could assist with was credit, and in order to obtain the necessary credit, trust between debtor and creditor was crucial. Trust between the actors in the trade networks opened up several opportunities for Kielland and Ploug.

Førord

Først og fremst vil jeg rekke en stor takk til min veileder Pål Thonstad Sandvik som tok på seg rollen halvveis ut i arbeidet med oppgaven. Gjennom skriveprosessen har Pål stilt sin kunnskap til disposisjon med gode tips og konstruktive tilbakemeldinger, og vist engasjement for min oppgave.

Jeg vil også takke Britta Kägler ved Universität Passau som var min veileder det første året av oppgaven og fikk sendt meg raskt i arkivet.

Til slutt vil jeg takke mine medstudenter og gutta på lesesalen.

Håvard Undheim

Trondheim, 16.05.2021

Innhold

Kapittel 1: Innledning.....	1
1.1: Problemstilling	1
1.2: Avgrensning	2
1.3: Teori – Historisk nettverksanalyse.....	2
1.4: Tidligere forskning på skandinavisk handelshistorie	6
1.5: Kilder.....	10
1.5.1: Utfordringer med kildematerialet.....	11
1.6: Framgangsmåte	12
1.7: Oppgavens struktur	13
Kapittel 2: Historisk bakgrunn	15
2.1: Økonomiske og politiske forhold i Danmark-Norge.....	15
2.2: Handelshus	16
2.3 Stavangers Handelshus.....	18
2.3.1: Jacob Jansen Kielland (1726-1788)	19
2.3.2: Ole Smith Ploug (1738-1792)	20
2.4: Konklusjon	21
Kapittel 3: Oversikt over brevvekslingen og brevenes struktur	23
3.1: Korrespondansen i et tidsperspektiv.....	23
3.2: Hvor sendte de brevene?	25
3.2.1: Hvem mottok brevene?	26
3.3: Brevenes form	27
3.4 Konklusjon	30
Kapittel 4: Handelshusenes økonomiske grunnlag – Handelen i praksis.....	33
4.1: Finansiering av handelen.....	33
4.1.1: Valuta og vekslar.....	33
4.1.2: Kommisjonshandel og kreditt	34
4.2: Fiskeriene	36
4.2.1: Sildefisket.....	36
4.2.2: Hummerfisket.....	39
4.3: Trelast.....	43
4.4: Sjøfart.....	45
4.4.1: Handelshusenes skip.....	46
4.4.2: Transport av egne og andres varer.....	47
4.4.3: Skippers rolle i handelsnettverket.....	49
4.4.4: «at gjøre skibet got i Stand»	51

4.5: Import.....	52
4.5.1: Et bredt spekter.....	53
4.5.2: Sukkerhandel og tekstiler	55
4.6: Kreditt – Et bindeledd i handelsnettverket	57
4.6.1 Hvordan kreditt ga et langvarig forhold mellom kjøpmenn	57
4.6.2 Kontakt mellom kreditorene.....	59
4.7: Konklusjon	60
Kapittel 5: Handelsnettverkens mangesidige funksjoner.....	63
5.1: Likestilte aktører eller svak posisjon i et «hierarki»?.....	63
5.2: Vedlikeholdelse av nettverket	67
5.3: Korrespondansens innhold	69
5.4: Endring av kommisjonærer	71
5.4.1: Endringer mellom 1780 og 1788.....	71
5.4.2: Hummer på kreditt.....	73
5.4.3: «Misfornøyelse med hands nye Commisionair»	75
5.5: Videreførelse av nettverket	77
5.6: Ubalanse i regnskapet, ubalanse i nettverket.....	80
5.7: Konklusjon	81
Kapittel 6: Konklusjon – Å drive handel med et handelsnettverk.....	83
6.1: Hvordan foregikk handelen i praksis?.....	83
6.2: Hvordan fungerte handelsnettverkene?	85
Kilder og litteratur:	87
Uttrykte kilder:	87
Trykte kilder:.....	87
Litteratur:.....	87
Internetkilder:	90

Kapittel 1: Innledning

The older interpretations of the early modern European economy centred around issues of production: how goods were produced, how raw materials were supplied, how industries were organized and financed, how labour was employed. Questions about the demand for the goods produced, about the markets for them, who consumed them and why and how they reached the consumer were subordinated to the topic of production to such an extent that issues of demand and consumptions were largely ignored.¹

Sitatet er Peter Musgraves, og ifølge ham har tidligere forskning på økonomisk utvikling i tidlig nytds Europa vært preget av manglende fokus på hvordan produkter nådde markedene de ble solgt på. Musgrave mener tidligere historikere fokuserer nesten utelukkende på produksjonssiden av økonomien, noe som ikke gir et fullverdig bilde av hvordan de økonomiske forholdene faktisk var, og hvordan økonomien utviklet seg.²

Musgrave viser blant annet hvordan varene ble distribuert fra region til region. For å være konkurransedyktig behøvdtes det informasjon om muligheter i markeder, som kunne gi kjøpmenn en fordel over andre som handlet med de samme varene. Dette ble skaffet gjennom handelsnettverk, hvor kjøpmenn forholdt seg til aktører, som regel andre kjøpmenn, de kunne stole på. Dette var spesielt viktig innenfor fjernhandel.³ Denne relasjonen mellom kjøpmennene skapte et eget sosialt sjikt, hvor det var handel som sto i fokus. I denne oppgaven skal vi se nærmere på hvordan fjernhandel fungerte i praksis gjennom et handelsnettverk.

1.1: Problemstilling

Oppgavens mål er å gi en forståelse av hvordan det var å drive handel på slutten av 1700-tallet ved hjelp av et internasjonalt handelsnettverk. Den tar utgangspunkt i to av Stavangers fremste kjøpmenn i 1780-årene, Jacob Kielland og Ole Smith Ploug, som begge drev hver sine handelshus. Å være en del av et handelsnettverk førte til at Kielland og Ploug måtte forholde seg til andre kjøpmenn som hadde sine egne planer, og arbeide sammen med dem for å oppnå deres mål.

Denne oppgaven vil forsøke å se nærmere på to deler av Kielland og Plougs handelsvirksomhet. Den første er rettet mot den økonomiske delen av virksomheten, selve handelen mellom kjøpmenn. Her er det viktig for oss å få en oversikt over hva handlet de med, hvem handlet de med, og hvordan ble handelen finansiert. Det leder oss til oppgavens første problemstilling: «*Hvordan foregikk handelen i praksis?*»

¹ Musgrave, Peter, «*The Early Modern European Economy*» London 1999: 59.

² Musgrave 1999: 59-61

³ Musgrave 1999: 75-76, og 81-83.

Det andre vi vil se på er hvordan Kielland og Ploug forholdt seg til sine handelskontakter, og hva de brukte handelsnettverkene til hvis vi ser bort fra transaksjoner. Dette er et mer sosialt aspekt som var viktig for å drive internasjonal handel på slutten av 1700-tallet. Den andre problemstillingen blir derfor: «*Hvordan fungerte handelsnettverkene?*»

Ved å besvare de to problemstillingene presentert ovenfor får vi et bedre inntrykk av hvordan det var å drive handel på slutten av 1700-tallet.

1.2: Avgrensning

Oppgaven tar for seg Jacob Kielland og Ole Smith Plougs handelsnettverk og virksomheter mellom 1780 og 1788. Bakgrunnen for denne avgrensingen kommer av to årsaker. For det første er Kiellands kopibok fra årene før 1779 i svært dårlig forfatning, og det ble tatt et valg om at den ikke skulle benyttes i frykt for å ødelegge den. For det andre døde Kielland i oktober 1788. Dette gir oss en naturlig avslutning på analysen av begge kjøpmennenes handelsnettverket. De siste månedene av 1788 gir oss et innblikk i hvordan korrespondansen med forbindelsene foregikk ved et generasjonsskifte, da sønnen Gabriel Schanke Kielland tok over og nettverket ble videreført til neste generasjon. Derfor er hele året benyttet i denne oppgaven.

For at Ploug og Kiellands korrespondanse skal kunne kategoriseres som korrespondanse med aktører i deres handelsnettverk er det visse krav som må oppfylles. For det første må brevene inneholde aspekter som omhandlet handelsvirksomheten deres. Dette trenger ikke nødvendigvis å være direkte kjøp eller salg av produkter, men kan også sees på som informasjon om forskjellige temaer. For det andre må relasjonen mellom partene ha vart over tid. Nettverket bygget i stor grad på tillit, som igjen ble bygget opp gjennom langvarige forhold mellom partene (se kapittel 1.3). De to kravene fører til at flere brev nedskrevet i kopibøkene faller bort fra forskningsobjektet.

I denne oppgaven er det den internasjonale delen av handelsvirksomheten som studeres. Handel med omlandet er derfor utelatt. Det internasjonale handelsnettverket står fram i kildematerialet som det viktigste for begge kjøpmennenes handelshus. Det var gjennom fjernhandelen de tjente de største summene. Dette utelukker ikke kontakt med norske aktører som spilte sentrale roller i Ploug og Kiellands internasjonale handel.

1.3: Teori – Historisk nettverksanalyse

Ifølge Fernand Braudel fantes det kjøpmenn i alle kanter av verden. Disse var bundet sammen i flere handelsnettverk. Braudel gir ikke en grundig forklaring på hvordan han definerer begrepet handelsnettverk. Han forklarer det som et visst antall individer, lokalisert på forskjellige områder som ved hjelp av kommunikasjon, samarbeid og kontakter klarte å øke

sine muligheter for økonomisk gevinst.⁴ Braudels arbeid omhandler Middelhavsområdet, men tar vi tanken om at slike nettverk eksisterte over hele verden og bandt den sammen, vil prinsippet gjelde også utenfor Middelhavet.

Walter W. Powells artikkel «*Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*» om forskjellige organisasjonsformer fra 1990 analyserer fordelene en bedrift kan ha ved å inngå i et handelsnettverk. Powells analyse har siden 1990-tallet vært flittig brukt av skandinaviske historikere som forsker på nettverk. Powells artikkel danner på flere vis grunnlaget for nettverksanalyse i skandinavisk historieskrivning i ettertid. Analysen omhandler imidlertid det moderne handelsmarkedet, noe som det må tas høyde for.⁵

Ifølge Powell skjer transaksjoner i et handelsnettverk gjennom gjensidige handlinger. En aktør er avhengig av ressursene en annen innehar, noe som gjør at de må arbeide sammen for å oppnå deres mål. Nettverkets styrke kommer av å samle alle aktørenes ressurser for så å dele dem ut der de trengs. Aktørene frasier seg på sett og vis retten til å gjennomføre hva som ville vært best for seg selv på vegne av nettverkets andre deltakere for å holde aktørene fornøyde. Powell vektlegger at aktørene ikke eksisterer alene, men sammen med flere enheter. Å skape og beholde gode relasjoner mellom de involverte partene krever en viss innsats. Hver del av nettverket kan skape økonomisk trygghet eller usikkerhet. I hovedsak er det to ting som gjør at en tradisjonell nettverksbasert bedrift skiller seg ut fra andre organisasjonsformer. Det er kommunikasjonsmuligheter, informasjonsinnhenting fra andre aktører om for eksempel endringer i markeder, og en gjensidig avhengighet mellom partene hvor de utfyller hverandres behov for å kunne drive sine firmaer framover.⁶ Powells forklaring på hva et nettverk er kan kort defineres som «*uformelle langvarige relasjoner, i motsetning til markedets kortvarige og hierarkiets formelle og ofte institusjonaliserte bånd*»⁷ ifølge Ola Teige.

I norsk sammenheng har Ola Teige forsket på nettverksrelasjoner blant Christianias elite på 1700-tallet. Teige vier en lengre del av sin doktorgradsavhandling til temaet nettverksanalyse og hva et nettverk er, og hvordan begrepet kan defineres. Her definerer han selv nettverk på følgende måte:

⁴ Braudel, Fernand, *Civilization & Capitalism 15th-18th Century Vol II – The Wheels of Commerce*, Berkeley 1992: 148-149.

⁵ Teige, Ola, «Nettverk – En introduksjon til historisk nettverksanalyse», i *Norsk slektshistorisk tidsskrift*, Bind 43, hefte 3, Oslo 2013, s. 139-157: 142-143.

⁶ Powell, Walter W., «*Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization*», i *Research in organizational behavior*, Vol. 12, Stamford 1990, s.295-336: 303-305.

⁷ Teige 2013: 142.

«Et *Nettverk* er en varig, uformell, mellommenneskelig forbindelse, hvor hierarkiske relasjoner ikke kan utelukkes. I et nettverk foregår det utveksling og reproduksjon av ressurser (ulike former for kapital, tjenester, informasjon og innflytelse). Nettverket er et verktøy for sosial ekskludering og inkludering (rekruttering). Det er oppbygd av *aktører* og *båndene* (relasjonene/forholdene) mellom dem. Nettverk betegner også en aktørs ulike bånd når man systematiserer dem; som i et diagram eller når man snakker om aktørens ulike samlede bånd til andre aktører – aktørens nettverk.»⁸

Avhandlingen handler om de sosiale og politiske nettverkene til eliten i Christiania, og ikke økonomiske nettverk i form av handelsnettverk. Teige ofrer likevel plass til å gi en forklaring på hva forskjellen mellom sosiale og økonomiske nettverk er.

Kjøpmenns nettverk kalles handelsnettverk. I denne sammenhengen får begrepet nettverk en geografisk betydning. Begrepet forklarer en bys eller byens handelsstands forskjellige handelskontakter borte fra hjembyen. For å kunne analysere denne formen for nettverk er det nødvendig å skille begrepet fra Teiges definisjon av nettverk. Også innenfor handelen skiller han mellom to forskjellige former for kontakt mellom aktørene; marked og nettverk. Marked kan sies å være mer en mer sporadisk form for kontakt med kanskje bare en transaksjon mellom partene. Nettverk er i motsetning en langvarig handelsrelasjon, hvor kontakten mellom aktørene består gjennom flere transaksjoner og svingninger i markedet.⁹

Ida Bulls doktorgradsavhandling angående Trondhjems handelshus tar også for seg en nettverksanalyse, men her er det handelsnettverk som er i fokus. Bull definerer handelsnettverk som «*horisontale relasjoner av personlig og gjensidig karakter, bygd på uformelle, mer enn formelle regler, og karakterisert av langvarige forbindelser med bånd mellom aktørene som er mer omfattende enn enkeltstående handlinger i markedet*».¹⁰ Hun fokuserer her på det internasjonale nettverket, men påpeker at også nære sosiale relasjoner som familie eller venner kan få innpass i begrepet.¹¹

Den finske historikeren Jari Ojala har et litt annerledes syn på nettverksanalyse og deler handelsnettverk opp i tre kategorier eller nivåer, som igjen kan gjøres om til to. Den første av disse to er mellommenneskelige sosiale nettverk hvor relasjonen mellom aktørene eksisterer på et personlig nivå, som for eksempel nære familiemedlemmer. Det andre nivået omtaler Ojala som interorganisatoriske relasjoner. Her er det forholdet mellom organisasjoner som analyseres, enten det er private bedrifter som handelshus eller relasjoner til statlige institusjoner. Det er grunnen til at han deler dette nivået i to, og ser på kontakten mellom offentlige og private

⁸ Teige, Ola, *Eliten i Christianias sosiale og politiske nettverk 1680-1750*, Doktorgradsavhandling i historie ved Universitetet i Oslo, Oslo 2008: 21.

⁹ Teige 2008: 22-27.

¹⁰ Bull, Ida, *De Trondhjemske Handelshusene på 1700-tallet – slekt, hushold og forretning*, Doktorgradsavhandling i historie ved NTNU, Trondheim 1998: 256.

¹¹ Bull 1998: 244-246.

enheter hver for seg. Ojals teori går ut på at etter hvert som et handelshus vokser vil det bevege seg fra å være mest avhengig av de mellommenneskelige relasjonene til å bli avhengig av de interorganisatoriske relasjonene. I første omgang de statlige organene som konsuler som skaffer dem kontakter i utlandet (familiemedlemmer kunne også ha denne rollen), før de til slutt blir en del av et internasjonalt marked. Med marked mener Ojala aktører som opererte privat, i form av kjøpmenn, handelshus og lignende aktører.¹²

Handelshusene denne oppgaven tar for seg, Jacob Kielland og Ole Smith Ploug var allerede integrert i det internasjonale markedet ved inngangen til 1780. Det førte til at det var relasjonen til andre kjøpmenn som spilte den viktigste rollen for deres virksomheter. Gjennom 1700-tallet hadde nesten alle handelshus i Europa av en viss størrelse et kontaktnettverk i de viktigste havnene.¹³ Det er disse kontaktene som er handelsnettverket og de fleste av dem drev sine egne handelshus. De hjalp hverandre med flere oppgaver, blant annet med å få solgt varer, hjelp til å skaffe fraktarbeid eller få klarert varene i toll. Kjøpmennene la mye ansvar på hverandre i troen om at de ikke skulle bli lurt.

Tillit er en faktor som går igjen i handelsnettverksforskningen. Ojala, Bull og Powell vektlegger alle viktigheten av denne egenskapen hos aktørene. Powell argumenterer for at tillit bygger seg opp over tid, ved gjentatte transaksjoner mellom partene. Tilliten som oppstår fører til at samarbeidet blir lettere. En kjøpmanns rykte avhenger av hans troverdighet. At aktørene er likestilte i nettverket mener Powell også spiller en rolle i hvordan tilliten mellom dem utvikler seg.¹⁴ Bull påpeker viktigheten av å opprettholde god kontakt med handelshusenes samarbeidspartnere og gi dem god behandling, å behandle dem som venner, selv om de ikke hadde en relasjon på et personlig nivå.¹⁵ Ojala hevder at tilliten sjelden ble brutt mellom aktørene, i hvert fall ikke med intensjoner om å lure den andre parten. Å handle med personer så langt borte kunne gi muligheter for å forsøke å følge egne interesser på konsekvens av handelspartnerens, men dette ble sjeldent gjort. Det kan forklares ved at aktørene var så godt kjent med hverandres virksomhet gjennom langvarig korrespondanse at det ville være vanskelig å komme unna med det.¹⁶ Konsekvensene kunne også bli store ettersom de ville fått et dårlig rykte på seg, og dermed fått det vanskelig med å opprette nye handelskontakter.

La oss forsøke å sammenfatte de forskjellige teoriene presentert ovenfor. Det som går

¹² Ojala, Jari, «Approaching Europe: The merchant networks between Finland and Europe during the eighteenth and nineteenth centuries», i *European Review of Economic History*, Vol.1, nr. 3, Oxford 1997, s. 323-352: 325-326.

¹³ Ojala 1997: 337-339.

¹⁴ Powell 1990: 326.

¹⁵ Bull 1998: 244.

¹⁶ Ojala 1997: 340.

igjen, er at et handelsnettverk i hovedsak handler om uformelle relasjoner mellom de involverte aktørene, selv om personlige bånd mellom partene også kunne spille en viktig rolle i flere sammenhenger. For at en relasjon skal kunne kategoriseres for et handelsnettverk må kontakten opprettholdes over en lengre periode og økonomiske transaksjoner mellom aktørene må forekomme. For å kunne opprettholde relasjonene i nettverket spilte tillit mellom aktørene en sentral rolle. Denne tilliten ble styrket gjennom langvarig samarbeid og at medlemmene hadde en lik sosial status. Det kommer fram at de viktigste kontaktene for etablerte handelshus var andre private aktører.

Begrepet handelsnettverk i denne oppgaven kommer til å defineres på følgende måte: «Uformelle, langvarige bånd mellom aktører som omsetter varer og bedriver økonomisk virksomhet i samhandling med andre aktører». Denne definisjonen gir en klar avgrensning om at det er handelsnettverk som skal undersøkes, og ikke politiske eller sosiale bånd mellom personer utenfor handelsvirksomheten. Samtidig utelukker den ikke de sosiale eller politiske relasjonene som kan overlape handelsnettverket. Disse vil derimot bli behandlet fra et perspektiv hvor deres rolle i handelsnettverket er i fokus. Til slutt ekskluderer den heller ikke tanken om at det var en form for hierarki som var med på å påvirke nettverkens virkemåte og utvikling.

1.4: Tidligere forskning på skandinavisk handelshistorie

Ifølge Peter Musgrave er som sagt den tidligere forskningen på den europeiske økonomiske utviklingen i tidlig nytid fokusert rundt produksjon. Hvordan varene nådde de forskjellige markedene ble nedprioritert, men hvordan stiller hans påstand seg opp mot tidligere skandinavisk og norsk forskning på feltet?¹⁷

I *Norsk økonomisk historie 1500-1970, bind 1 1500-1850* fra 1979 gir Dyrvik m.fl. en god introduksjon til den norske økonomien på 1700-tallet. Historikerne vektlegger forskjellige deler av økonomien som de viktigste næringene, produsentene, handelsstanden og markeder. I boka er det fire næringer som skiller seg ut som de viktigste for den norske handelsstanden. Det var fisket, skogbruk, bergverk og skipsfart. Dyrvik m.fl. viser oss at den norske økonomien var eksportrettet og utenrikshandelen styrte utviklingen av den norske økonomien gjennom 1700-tallet. Det kommer fram at det var i utenrikshandelen den beste gevinsten lå for kjøpmennene.¹⁸

Angående kjøpmenn gir boka et innblikk i hvordan de norske samarbeidet seg imellom

¹⁷ Musgrave 1999: 59.

¹⁸ Dyrvik, Ståle, Fossen, Anders Bjarne, Grønlie, Tore, Hovland, Edgar, Nordvik, Helge, Tveite, Stein, *Norsk Økonomisk Historie 1500-1970: Bind 1 1500-1850*, Bergen 1979.

lokalt, og hvordan de ble påvirket av utenlandske impulser.¹⁹ Det den ikke tar opp er hvordan kjøpmennene forholdt seg til sine utenlandske forbindelser, hvordan de kom i kontakt med hverandre eller hvordan de finansierte utenrikshandelen. Samhandlingen mellom de norske kjøpmennene og deres handelsnettverk er utelatt fra boka.

Stavangers økonomiske grunnlag på 1700-tallet og byens handelshus har blitt forsket på tidligere. Johannes Elgvins bok *En by i kamp* om Stavangers historie gir en personrettet beskrivelse av byens kjøpmenn på 1700-tallet og deres virksomheter. Elgvin tar for seg et skifte i Stavangers økonomiske liv i siste halvdel av 1700-tallet. Her viser han til hvordan de tidligere kjøpmennene ble satt til side av en ny generasjon yngre handelsmenn med Jacob Jansen Kielland, Ole Smith Ploug og deres handelshus i spissen. På samme tid skjedde det en positiv økonomisk konjunkturoendring som førte til flere økonomiske muligheter for dem, selv om endringene kanskje kom litt senere til byen enn andre steder i konglomeratstaten. Elgvin fremhever hvordan de arbeidet, forholdet mellom hverandre, og forholdet til befolkningen i Stavanger og omegn. Han viser hvordan de var involvert i flere næringer utenom handel og skipstransport som fiske, trelast og skipsverft i tillegg til politiske verv. Alle disse kommer fram som viktige faktorer som var med på å bygge opp handelshusene og deres formuer.²⁰

Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene, Bind 1 av Edgar Hovland og Hans Eyvind Næss (red.), utgitt i 1987, tar for seg Rogalands historie fra steinalderen fram til midten av 1800-tallet. Flere kapitler i boka bygger videre på Elgvins forskning om Stavanger, men forskningsobjektet er hele Stavanger amt på 1700-tallet. Kapitlene vi tar i bruk fra boka i denne oppgaven er skrevet av Bjørn S. Utne. Utne vektlegger i større grad produsentene av kjøpmennenes produkter enn det Elgvin gjør, noe som fører til at vi kan danne oss et bedre bilde av hvordan Ploug og Kielland fikk tak i varene de omsatte. Utne er mindre personrettet enn Elgvin i hans forskning.²¹

Geir Atle Ersland og Arne Solli publiserte i 2012 boka *Stavanger bys historie: Bispeby og borgarby – frå opphavet til 1815*. Boka tar for seg som tittelen tilsier byens historie fram til 1815, og gir en god oversikt over politiske, sosiale og økonomiske forhold. Det er Arne Solli som har skrevet kapitlene som er relevante for denne boka. Solli fokuserer mer på handelen i helhet, og er som Utne mindre aktørorientert enn Elgvin innenfor dette feltet, men gir til

¹⁹ Dyrvik m.fl.: 212-214.

²⁰ Elgvin, Johannes, *En by i kamp – Stavanger bys historie 1536-1814*, Stavanger 1956.

²¹ Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene, Bind I*, Drammen 1987.

gjengjeld en mer oversiktlig skildring av den.²² Sammen danner de tre nevnte bøkene et grundig utgangspunkt for studien av Stavangers handelshus på slutten av 1700-tallet, men ingen av dem går særlig i detalj på hvordan stavangerkjøpmennene forholdt seg til sine utenlandske handelsforbindelser.

Familienavnet Kielland er kjent for de fleste i Norge på grunn av forfatteren Alexander Kielland som regnes som en av de fire store innenfor norsk litteraturhistorie. I 1880 ga han ut boka *Garman og Worse*. Navnene i boka er ikke ekte, og hvilken by handlingen er lagt til nevnes ikke. Allikevel er det ikke liten tvil om at handlingen er lagt til Stavanger, Alexander Kiellands hjemby, og personene er basert på hans egen familie, fra oldefaren Gabriel Schanke Kielland og fram til ham selv. Handelshuset Garman i romanen er basert på familiens handelshus Jacob Kielland & Søn som eksisterte fra 1751 fram til 1863 og var et av Norges mest ansette gjennom et århundre.²³

Johannes Lunde har gjennom sin bok *Handelshuset bak Garman og Worse – Jacob Kielland og søn* sett nærmere på virkelighetens handelshus fra opprettelse til nedleggelse. Firmaet ble startet i Stavanger i 1751 under navnet Jacob Kielland av Jacob Jansen Kielland, Alexander Kiellands tippoldefar. Lunde beskriver Jacob Kielland både som person og kjøpmann, og gir et innblikk i hvordan han drev handelshuset. Det kommer fram her at han opprettet firmaet på et gunstig tidspunkt, med tanke på at det gikk dårlig for Stavangers allerede etablerte handelsstand, noe som åpnet muligheter for nye aktører. Spesialisering innen varehandel var umulig i Stavanger på slutten av 1700-tallet, noe som førte Kielland inn i flere næringer som blant annet trelast, skipsfart og fiske. I tillegg til å være kjøpmann var han blant annet en del av byens eligerte menn og havarikommisjonær. Lunde viser gjennom de to kapitlene som omhandler Jacob Kielland og handelshuset under hans styrelse forholdet til konkurrentene, hans viktigste handelspartnere, og hans syn på handel og smugling.²⁴

Lunde beskriver Kielland og hans handelshus i nesten utelukkende positivt ordelag. Et eksempel er at Lunde hevder Kiellands suksess ikke bare var påvirket av høykonjunkturen som preget Danmark-Norge under siste halvdel av det 18. århundre, men også av arbeidet han la ned som ga ham et forsprang på sine konkurrenter.²⁵ Ser vi på kildematerialet som er benyttet er det derimot ikke brukt noen kilder fra andre handelshus i Stavanger som underbygger påstanden.²⁶

²² Ersland, Geir Atle, Solli, Arne, *Stavanger bys historie: Bispeby og borgarby – frå opphavet til 1815*, Stavanger 2012.

²³ Lunde, Johannes, *Handelshuset bak Garman og Worse: Jacob Kielland & Søn*, Bergen 1963: 13.

²⁴ Lunde 1963.

²⁵ Lunde 1963: 60.

²⁶ Lunde 1963: 232-235.

Angående handelshuset Ploug og Sundt er det ikke gjort like mye forskning som på handelshuset Jacob Kielland. Arne Bang Andersen ga i 1969 ut boka *Handelshuset på Skagen gjennom 200 år* som dekker firmaets historie. Andersen gir et innblikk i Ole Smith Plougs tidligere liv og handelsvirksomhet, men går ikke inn i noen særlige detaljer om hverken handelsnettverket eller inntektskilder. Kapittelet som tar for seg Ole Smith Plougs tid bygger en god del på Elgvins beskrivelser av Ploug.²⁷

Noe mer detaljert litteratur om handelshusene i Stavanger i denne perioden finnes ikke, men Leos Müller har undersøkt to handelshus i Stockholm på 16- og 1700-tallet i hans doktorgradsavhandling *The Merchant Houses of Stockholm, c. 1640-1800 – A Comparative Study of Early-Modern Entrepreneurial Behaviour*. Avhandlingen tar for seg to handelshus som var involvert i bergverksnæringen. Müller tilegner en del av oppgaven sin til handelsnettverk og hvordan kjøpmennene forholdt seg til sine kontakter. Ifølge Müller eksisterte det begrensninger for hvor mange kontakter et handelshus kunne forholde seg til. Løsningen ble å samle det meste av deres virksomhet hos et fåtall aktører som hadde evne til å omsette større varepartier.²⁸ Müller er også opptatt av tillit mellom aktørene, og rollen den spilte for å opprette og opprettholde relasjoner innad i nettverkene.²⁹ Sammen med Ida Bulls doktorgradsavhandling *De trondhjemske handelshusene på 1700-tallet – Slegt, hushold og forretning* presentert i kapittel 1.3, dannes grunnlaget for denne oppgavens litteratur om 1700-tallets handelshus og deres handelsnettverk.³⁰ Det disse doktorgradsavhandlingene som gir best innblikk i hvordan handelen foregikk og hvordan handelsnettverkene fungerte.

I tillegg til litteraturen presentert ovenfor finnes det sekundærlitteratur som går mer inn i de spesifikke næringene som var med på å bygge opp Stavangers handelshus. Her har vi for eksempel M. L. Michaelsens verk *Stavanger sjøfarts historie – Seilskibene og seilskibsfarten i aarene fra 1600 til 1922*, som tar for seg byens skipsfart.³¹ Egil Harald Grude har sett på havaritrafikken og hvordan den kunne brukes som en inntektskilde i «*Havaritrafikken på 1700-*

²⁷ Andersen, Arne Bang, *Handelshuset på Skagen gjennom 200 år*, Stavanger 1969.

²⁸ Müller, Leos, *The Merchant Houses of Stockholm c. 1640-1800 – A Comparative Study of Early-Modern Entrepreneurial Behaviour*, Doktorgradsavhandling i historie ved Uppsala universitet, Uppsala 1998: 249-250.

²⁹ Müller 1998: 36-38.

³⁰ Bull 1998.

³¹ Michaelsen, M.L., «*Stavanger Sjøfarts historie – seilskibene og seilskibsfarten i aarene fra 1600 til 1922*», Stavanger 1927.

*talet – den lite kjente maritime næringa»*³² i Heimen, og har også en artikkel om utviklingen i byens skipsfart, *Fra Boknafjorden til Vest-India: Utviklingslinjer i Stavanger bys skipsfart*.³³

1.5: Kilder

Kildematerialet oppgaven baserer seg på Ploug og Kiellands kopibøker. Kopibøker er en samling av utgående brev skrevet ned i en bok, som regel i kronologisk rekkefølge, slik at kjøpmenn kunne ha kontroll over hva som var blitt kommunisert tidligere. Brevene kunne ta for seg et vidt spekter av temaer, men var i hovedsak forbeholdt handelskorrespondanse angående kjøp og salg av varer, samt finansiering av virksomheten. For Kielland er det en kopibok som dekker perioden oppgaven tar for seg, mens for Ploug er det tre forskjellige som er benyttet. Alle kopibøkene er lokalisert i statsarkivet i Stavanger.

For Kiellands kopibok mangler innholdet fra 10. juli 1781 fram til 21. februar 1784. Hvorfor dette er utelatt fra kopiboken vites ikke, men statsarkivet i Stavanger har heller ikke disse årene i sine arkiver. For Ploug møter vi ikke på det samme problemet, og alle årene er til stede i hans kopibøker. Som vi skal se senere sendte han en god del brev mer enn Kielland. Å gå gjennom alle årene mellom 1780 og 1788 ville blitt for tidkrevende. Derfor ble det tatt et valg om å utelate noen av hans år fra analysen for å begrense kildematerialet (1783, 1785 og 1787). Plougs brevveksling viser seg å være kontinuerlig gjennom perioden oppgaven tar for seg, noe som fører til at utelatelsen av disse årene ikke burde påvirke konklusjonen.

Kopibøkene gir et innblikk i hvordan stavangerkjøpmennene drev sine handelshus. Handelshusene førte også memorialer, som ofte ble sendt sammen med brevene som vi finner nedskrevet i kopibøkene. Memorialene ga informasjon om varemengde og priser på det som ble kjøpt eller solgt. Memorialer er sjeldent å finne i kopibøkene, noe som gjør det vanskelig å få en full oversikt over volumet av handelen og prisene kun ved bruk av kopibøkene. Det er heller ikke det denne oppgaven forsøker å svare på.

Å analysere et handelsnettverk handler ikke kun om den økonomiske delen, men også det sosiale samspillet mellom aktørene. Det er kopibøkene som gir oss et innblikk i hvordan kjøpmenn forholdt seg til hverandre, hva de ønsket å få ut av forbindelsen og hvordan relasjonene mellom dem oppstod, falt bort, og ble vedlikeholdt. Kopibøker gir et unikt innblikk i det sosiale aspektet ved å drive fjernhandel på 1700-tallet.

Ploug og Kielland behersket flere språk, og innleggene i kopibøkene er skrevet på dansk,

³² Grude, Egil Harald, «*Havaritrafikken på 1700-talet – den lite kjente maritime næringa*», i Heimen 03/2019, s. 170-184.

³³ Grude, Egil Harald, «*Fra Boknafjorden til Vest-India: utviklingslinjer i Stavanger bys skipsfart*», I Stavanger museum årbok 1978, s. 5-60.

engelsk og nederlandsk. Brev på nederlandsk og dansk er skrevet med gotisk skrifttype. Et tegn på at de var stødigere i dansk skriftspråk kontra nederlandsk er at de nederlandske kopiene i de fleste tilfeller ble finskrevet, mens de ikke tok seg like god tid med å være nøye med håndskriften i de danske kopiene. De engelske kopiene ble på sin side nedskrevet med latinsk skrifttype. Ut fra kopibøkene får vi et inntrykk av at nederlandsk fungerte som et «Lingua Franca» blant kjøpmennene de forholdt seg til, og var språket kjøpmenn benyttet seg av da de korresponderte med hverandre om det ikke var mulig å benytte deres eget skriftspråk. Dette ser vi igjen med at brev til blant annet Nederland, Frankrike, Portugal, Riga og flere tyske byer ble skrevet på nederlandsk, med mindre det ikke var danskspråklige/dansklærde kjøpmenn som holdt til der. Engelsk språk var i første omgang forbeholdt korrespondansen med engelske handelshus.

I tillegg til kopibøkene er Stavangers tollprotokoller for årene 1774 og 1786 brukt til en viss grad. Her er prosjektet *historiske toll- og skipsanløpslister* anvendt, som har transkribert protokollene som blant annet forteller oss hvilke varer som ble inn- og utført fra eller til Stavanger. De originale protokollene er også digitalisert.³⁴ Tollprotokollen for 1774 er brukt for å se etter konjunkturrendringer innenfor visse varegrupper. Tollprotokollen for 1786 blir også benyttet til dette, men i tillegg kan vi se om det er uoverensstemmelser mellom den og hva kopibøkene for året 1786 gir inntrykk av. Tollregnskaper for Bergen fra 1786 er også tatt i bruk. Både de originale og transkriberte versjonene er benyttet.

1.5.1: utfordringer med kildematerialet

Det finnes utfordringer ved å benytte det valgte kildematerialet til problemstillingen. Kopibøkene dekker kun utgående korrespondanse. Dette gjør at det i noen tilfeller kan være vanskelig å danne en fullkommen oversikt over hva noen av samtaleemnene omhandlet. Ideelt sett skulle vi også hatt den inngående korrespondansen for å analysere også brevene de mottok. Dette ville derimot krevd besøk i forskjellige arkiver både innenlands og utenlands, noe som ble vanskelig med tanke på Covid-19 pandemien som rammet verden tidlig i prosessen med arbeidet. Det førte til at det ble tatt et valg om at forskningen skulle baseres på stavangerkjøpmennenes utgående brev.

For å analysere hvordan handelsnettverkene fungerte i praksis trenger vi ikke å ha tilgang til alle kontaktens egne nettverk i tillegg. Det er klart at det ville gitt et bedre resultat, men som vi skal se senere er det nødvendigvis ikke et behov å ha tilgang til kopibøkene til alle

³⁴ Prosjektgruppen Historisk infrastruktur, «Historiske toll- og skipsanløpslister», https://tidvis.no/historiske_databaser/, sist aksessert 14.05.2021

kjøpmennene de korresponderte med for å gjennomføre en analyse av Kielland og Plougs handelsnettverk. Inntrykket vi får av kopibøkene er at hver kjøpmann var en del av sitt eget handelsnettverk. Det var ikke slik at da en kjøpmann opprettet en ny forbindelse, at de også fikk direkte tilgang til alle deres kontakter. De tetteste båndene mellom aktørene var de Kielland og Ploug skrev til selv, og hvor forbindelsene igjen fikk produktene fra var ikke nødvendigvis viktig for stavangerkjøpmenene så lenge de fikk det de hadde bestilt. Det var disse relasjonene de hadde mulighet til å påvirke.

Kildene har blitt brukt før av blant annet Elgvin og Lunde. Elgvin brukte dem for å beskrive handelen i Stavanger, men la ikke særlig vekt på hvordan Ploug og Kielland forholdt seg til sine handelspartnere. I Lundes bok om Kielland-familien har han sett nærmere på hvordan Jacob Kielland forholdt seg til sine relasjoner. Han har i hovedsak brukt året 1775 for sin analyse, men har med eksempler fra årene mellom 1780 og 1788. Dette er gjort utenfor et teoretisk rammeverk, og han har ikke sett på handelsnettverkets funksjon i virksomheten, men mer enkelttilfeller av hvordan Kielland framstod ovenfor sine handelskontakter i visse situasjoner. Denne oppgaven baserer seg på et teoretisk grunnlag rundt historisk nettverksanalyse, og ser grundigere på bakgrunnen til at de tok de valgene de gjorde. Derfor er det mulig å benytte de samme kildene her.

1.6: Framgangsmåte

Analysen av handelsnettverkene er gjort ved å gå gjennom handelshusenes kopibøker. Totalt dreier det seg om omkring 2.000 brev for de utvalgte årene, uten at et nøyaktig antall er talt opp. Disse var adressert til flere kontakter, og det kunne være store variasjoner i hvor mange brev Ploug og Kielland sendte til de forskjellige forbindelsene. Noen mottok bare et fra dem i løpet av årene oppgaven tar for seg, mens andre mottok flere hundre. Som vi har sett er et av kravene til at vi kan kategorisere relasjoner som en del av et handelsnettverk at korrespondansen er vedvarende over tid. Denne definisjonen har ført til at flere av brevene ikke har vært interessante for oppgaven. Dette gjelder derimot ikke brev som bygget videre på korrespondanse med de aktørene som de skrev mye til, ettersom disse kan ha relevans for handelsnettverkens aktører. Oppgaven kommer derfor til å fokusere mest på de «viktigste» kontaktene. Med «viktigste» legges det vekt på hvor mye korrespondanse det var mellom partene, om det foregikk økonomiske transaksjoner mellom dem, og om de hadde en spesiell rolle innenfor en eller flere av de mest økonomisk innbringende næringene Ploug og Kielland tok del i.

Oppgaven tar for seg to forskjellige perspektiver ved Kielland og Plougs virksomheter.

Det førte er selve handelen. Å analysere et handelsnettverk er vanskelig uten å ha et overordnet syn på dets eksistensgrunnlag. Hvilke produkter handlet Kielland og Ploug med og hvem handlet de med? Dette gjøres ved å se på utvalgte varegrupper, de som kommer klarest fram i kopibøkene. Det var disse som var viktigst for deres handelshus. I tillegg er det interessant å se hvordan de finansierte virksomheten. Her er det ikke å finne et nøyaktig varevolum eller inntekter gjennom et år som er interessant for denne oppgaven, men mer hvordan de gikk fram for å få tak i de forskjellige produktene, eller hvordan de fikk sine egne varer ut til et annet marked.

Det andre perspektivet vi tar for oss er det sosiale aspektet ved å drive et handelshus på slutten av 1700-tallet. Her vektlegges innholdet i korrespondansen som ikke omhandlet handel direkte. Ved å gjøre dette kan vi få et innblikk i flere av handelsnettverkets funksjoner. Det gir oss en oversikt over hvilke muligheter som oppstod ved å være en del av handelsnettverkene, og hvordan Ploug og Kielland kunne bruke dem til sin fordel. Det gjøres ved å se på hvordan de formulerte seg og hva de ønsket å få ut av sine handelskontakter. Ved å analysere det fra et sosialt perspektiv får vi også se hva som krevdes for å holde aktørene samlet i nettverket over lengre perioder og det gir oss et bredere blikk på nettverkens funksjoner.

1.7: Oppgavens struktur

Oppgaven er delt inn i 6 kapitler inkludert innledningen. I det neste kapittelet tar vi for oss den historiske bakgrunnen om hvilke politiske og økonomiske forhold Kielland og Ploug måtte forholde seg til på flere nivå. Det er i kapittel 3 til 5 analysen av handelsnettverkene forekommer. I kapittel 3 er det brevvekslingen som er i fokus. Hvor de sendte brevene, hvem mottok dem, og hvordan var de bygget opp og strukturert. Kapittel 4 tar for seg handelen. Her vil vi se på hva grunnlaget for handelshusenes drift var, hvordan selve handelen foregikk innenfor de viktigste varegruppene, og hvordan den ble finansiert. Kapittel 5 ser på det mer sosiale aspektet ved å være en del av et handelsnettverk. Her er det hva nettverket ble brukt til utenom transaksjoner og hvordan relasjonene mellom aktørene oppsto og ble pleiet som er i fokus. Oppgaven avsluttes med en konklusjon i kapittel 6.

Kapittel 2: Historisk bakgrunn

For å kunne forstå hvordan Stavangers handelshus og deres nettverk fungerte er det viktig å forstå den historiske perioden de eksisterte i. 1700-tallet var et århundre preget av flere store konflikter i europeisk sammenheng som igjen førte til svingninger i den økonomiske konjunktoren både innenlands og utenlands. Handelshusene som opererte på den internasjonale arena kunne bli både positivt og negativt påvirket av hendelser langt borte og utenfor deres kontroll.

Foruten om de internasjonale konjunkturten måtte handelshusene forholde seg til lovverket i Danmark-Norge. Lovene kunne variere fra alt etter hvor handelshusene lå geografisk og hvilke ressurser det hadde tilgjengelig i sine nære omgivelser. Dette stammer av det politiske og økonomiske tankesettet som la retningslinjer for handelsvirksomheten.

2.1: Økonomiske og politiske forhold i Danmark-Norge

Danmark-Norges økonomiske politikk ble styrt fra København. København hadde en særstilling i riket, både politisk og økonomisk. Nærhet til kongemakten gjorde at staten i flere saker favoriserte handelsmennene i hovedstaden, noe som gjorde det lettere for statsmakten å kontrollere handelen. Staten ønsket også at København skulle fungere som en omfordelingshavn, slik at varer kunne bli klarert i tollene der.³⁵ Dette viser seg igjen i særegne privilegier som kjøpmennene i byen fikk, som kunne holde nordmenn eller dansker fra andre byer utenfor visse markeder. Her kan vi nevne at sjøfarten på Asia, Afrika, Amerika, Island, Færøyene og Grønland var forbeholdt Københavns handelshus gjennom store deler av 1700-tallet.³⁶ Per Boje forteller om hvordan københavnkjøpmennene samlet seg på børsen flere ganger i uken for å gi og samle informasjon. Børsens nærmeste nabo var rikets sentraladministrasjon.³⁷ Nærheten til maktøverne gjorde børsen til et gunstig sted for kjøpmenn å skaffe seg fordeler andre i riket ikke fikk.

Utover 1700-tallet ble markedet mer liberalisert. Liberaliseringen av markedet viser seg igjen i at kornmonopolet på det sønnafjelske Norge oppheves i 1788. Sjøfarten til steder hvor københavnbaserte handelskompanier tidligere hadde monopol ble gradvis åpnet for rikets andre kjøpmenn med Vestindia og Afrika i 1754, Island i 1787 og Finnmark i 1790. Handel med Asia ble også mulig i 1772, men på betingelsen om at alle varer skulle selges i hovedstaden.³⁸ Frigjøringen av nye markeder førte aldri til noe særlig endring for de norske kjøpmennenes del.

³⁵ Hutchison, Ragnhild, *En kort introduksjon til Norges økonomiske historie på 1700-tallet*, Oslo 2019: 39.

³⁶ Feldbæk, Ole, *Danmarks økonomiske historie 1500-1840*, Herning 1993: 136-146.

³⁷ Boje, Per, *Vejen til velstand – Tiden 1730-1850*, Odense 2014: 168.

³⁸ Feldbæk, Ole, *Nærhed og adskillelse 1720-1814: Danmark-Norge 1380-1814 Bind 4*, Oslo 1998.: 227-230.

Ole Feldbæk peker på noen faktorer som kan være med på å forklare hvorfor. For det første var det et godt nok marked for norske varer i Europa. Norske handelsmenn og skipsredere hadde altså ikke behov for å ta på seg lange og mer farefulle ferder for økt økonomisk vinning. For det andre var det vanskelig å komme seg inn i handelsnettverk som hadde eksistert i siden starten av 1600-tallet. Handelshusene og aktørene som tidligere hadde nytt godt av monopoler, var ikke villige til å slippe til nye aktører på markedet.³⁹

Gjennom trelast-, fiske- og bergverksnæringen kunne norske kjøpmenn drive handel i stor skala. Ifølge Dyrvik m.fl. økte den norske eksporten av tømmer mellom 1750 og 1800. Mellom 1776 og 1783 økte eksportvolumet med omkring 60%.⁴⁰ Innen fiskerinæringen var store svingninger. Silde eksporten sank fra 200.000 tønner i 1756, til rundt 20.000 tønner i 1780-årene på landsbasis. Eksporten av torsk lå stabilt mellom 1750 og 1790 på rundt 40.000 tonn.⁴¹ Produksjonen av kobber økte fra 450 tonn i 1750-årene til 650 tonn rundt 1780. Nesten all kobber ble eksportert utenlands.⁴² For den norske handelsflåten var det oppgangstider. Mellom 1746 og 1800 økte antall norske skip fra 506 til 992, og lasteevnen økte fra 59.500 registertonn til 144.900. Økningen forteller at det var flere oppdrag for skipene.⁴³ For Europas del var 1700-tallet preget av en rekke kriger og konflikter mellom de forskjellige statene, og ofte var det de største sjøfartsnasjonene som England, Nederland og Frankrike som var involvert. Fra avslutningen av den store nordiske krig i 1721 og fram til flåteranet i 1807 klarte Danmark-Norge å holde seg utenfor ved å ta en nøytral stilling i konfliktene.⁴⁴ Nøytraliteten åpnet muligheter for å ta på seg flere frakter internasjonalt.

1700-tallet var et århundre med økonomisk vekst for Danmark-Norge, noe som reflekteres i dens kallenavn, «den florissante perioden», som betegner siste halvdel av århundret. Det åpnet seg flere muligheter innen både handel og sjøfart, selv om kun et fåtall av personer kan sies å ha lykket med sine forsøk.⁴⁵

2.2: Handelshus

Handelsbaserte firmaer på 1700-tallet blir ofte omtalt som handelshus. De var styrt av borgere med handelsbrev og var blant få som hadde lov til å drive handelsvirksomhet. Ifølge Ida Bull utviklet de norske handelshusene seg som følge av at de ble en del av den internasjonale

³⁹ Feldbæk 1998: 221-222.

⁴⁰ Dyrvik m.fl.: 165.

⁴¹ Dyrvik m.fl.: 1979: 154-155.

⁴² Dyrvik m.fl.: 1979: 170.

⁴³ Dyrvik m.fl. 1979: 176-178.

⁴⁴ Sandvik, Pål Thonstad, *Nasjonens Velstand – Norges økonomiske historie 1800-1940*, Bergen 2018: 18-21.

⁴⁵ Gustafsson, Harald, *Nordens historia – En europeisk region under 1200 år*, Lund 2007: 159.

økonomien. Fjernhandel skulle i stadig økende grad bli viktigere for handelsstanden gjennom 15-, 16- og 1700-tallet. I begynnelsen manglet norske kjøpmenn kapital til å ta en sentral rolle i handelen, noe som førte til at det i første omgang var utlendinger som tok seg av mesteparten av import og eksport for Norges del. Etter hvert begynte disse å slå seg ned i Norge og etablerte egne handelshus i norske byer.⁴⁶

I motsetning til de største norske handelsbyene, som Bergen, Trondhjem og Christiania, ble handelen i Stavanger bygget opp av lokale menn. Handelen i Bergen var fortsatt knyttet til flere eldre nettverk fra hanseatenes tid, men en del av handelsborgerne stammet også fra Danmark og Nederland.⁴⁷ I Trondhjem var det også knyttet til innvandring fra hertugdømmene, i hovedsak Flensburg, hvor flere av de ledende handelsmennene stammet fra på 1700-tallet.⁴⁸ Blant trelasthandlerne i Christiania var det flere som kunne spore familiene tilbake til England ettersom engelske faktorer på Østlandet giftet seg inn i de norske handelsfamiliene.⁴⁹ Ved å ha et så nært bånd til utlandet kunne kjøpmenn skaffe seg fordeler og kontakter flere norske konkurrenter ikke hadde. Disse internasjonale miljøene var ikke like tydelige blant Stavangers handelsstand.

Ifølge Ida Bull var handelshusene i starten organisert rundt ren handel, med omsetting av forskjellige varer for profitt som sitt hovedmål. Varene de eksporterte varierte i norsk sammenheng ut fra hvilke naturressurser som var tilgjengelige i nærheten. Etter hvert som økonomien utviklet seg skulle handelshusene ta på seg flere oppgaver enn kun omsetting av varer. De gikk inn på produksjonssiden av produktene noe som skapte et tettere forhold mellom handelsstanden og produsentene. I tillegg var det internasjonale kredittmarkedet et viktig element i deres bedrifter. Kreditt i utlandet ga muligheter for å utvide handelshusene virksomhet ved å tilføre kapital, samtidig som det var med på å bygge relasjoner med utenlandske aktører. Ida Bull presenterer to grunner til at virksomheten av firmaer omhandlet flere næringsgrener. For det første var det tryggere økonomisk for et handelshus og ha kapitalen plassert i ulike sektorer. Hvis en næring feilet ville dermed handelshuset tape mindre med tanke på at det fikk inntekt fra sine andre næringer. For det andre var det kanskje heller ikke mulig for en kjøpmann å fokusere utelukkende på en næring på bakgrunn av at ingen av næringsgrenene var godt nok utviklet til det.⁵⁰ Peter Musgrave argumenterer for at kjøpmenn i hovedsak ikke kunne

⁴⁶ Bull 1998: 1-2.

⁴⁷ Fossen, Anders Bjarne, *Bergen bys historie Bind II – Borgerskapets by 1536-1800*, Bergen 1979: 689

⁴⁸ Bull 1998: 20-23.

⁴⁹ Teige, Ola, «James Collett og etableringen av et engelsk-norsk handelshus i Christiania», i Collett, John Peter, Frydenlund, Bård (red.), *Christianias Handelspatrisiat – En elite i 1700-tallets Norge*, Oslo 2008, 15-28: 20-21.

⁵⁰ Bull 1998: 2-3.

spesialisere seg på bestemte varer i langdistansehandelen, da spesielt importdelen av prosessen.⁵¹ Det ville være en for stor økonomisk risiko om det ikke var et marked for varene de brakte med seg. Trolig ville en kjøpmann handle med hva som helst, så lenge han trodde det var mulig å få solgt det uten store problemer.

For den norske handelsstandens økonomiske grunnlag var det fire næringer som skilte seg ut som de mest sentrale. Dette var fiske, trelast, bergverk og skipsfart. Felles for alle var at de var eksportrettet, og geografiske faktorer bestemte i stor grad hvilke av dem kjøpmenn kunne ta del i. Det var innenfor disse næringene de store inntektene lå for handelshusene.⁵²

2.3 Stavangers Handelshus

For Stavanger handelsstands del var trelast, fiske og skipsfart viktige for deres virksomheter. Naturressursene i Stavanger amt la begrensninger i hvor stor grad de kunne ta del i de ulike næringene. Skogsområdene i Ryfylke hvor trelasten kom fra var små sammenlignet med skogsområdene i Trøndelag og Sør- og Østlandet.⁵³ Innen fiskerinæringen skulle de bergenske kjøpmennene vise seg å ta en stor del av Stavanger amts fiskeriressurser, samtidig som det var en kraftig reduksjon i sildeeksporten.⁵⁴ Byen var liten, med rundt 2.250 innbyggere i 1780, som påvirket importgrunnlaget.⁵⁵ Dette skapte igjen ringvirkninger som påvirket i hvor stor grad de kunne ta del i internasjonal skipsfart. De hadde hverken varer å selge eller kapital til å bygge en stor handelsflåte, selv om flåten økte fra rundt 1780 og utover.⁵⁶ Gjennom 1700-tallet mistet Stavangers borgere også flere privilegier de hadde ovenfor amtets bønder.⁵⁷

Ved utgangen av 1700-tallet var det to handelshus i en ledende posisjon i Stavanger. Det var handelshuset Ploug & Sundt, og handelshuset Jacob Kielland & Søn. Videre i oppgaven kommer handelshusene til å omtales ved deres tidsriktige navn (deres navn mellom 1780 og 1788), som var Ole Smith Ploug og Jacob Kielland. Bakgrunnen for dette er at navnene de i ettertid har blitt bedre kjent som, var ikke navnene de gikk under i perioden oppgaven tar for seg.

⁵¹ Musgrave 1999: 82-83.

⁵² Dyrvik m.fl. 1979: 213-214.

⁵³ Hutchison 2019: 58-59.

⁵⁴ Utne, Bjørn S., «By og land, amt og omverden», i, Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene, Bind 1*, Drammen 1987, s. 261-267: 265-264.

⁵⁵ Ersland og Solli 2012: 324.

⁵⁶ Ersland og Solli 2012: 362.

⁵⁷ Utne 1987: 262-265.

2.3.1: Jacob Jansen Kielland (1726-1788)

Jacob Kiellands økonomiske framgang har tidligere blitt forsøkt beskrevet som et eventyr, om mannen som kom gående fra Sokndal over Jæren og inn til Stavanger, for å så slå seg opp til å bli byens ledende handelshus.⁵⁸ Slik var det ikke. Sannheten er at han stammet fra flere generasjoner borgere. Hans farfar, Jakob Nielssen Kielland var borger i Christiansand, selv om han aldri skal ha bodd der. Hans sønn, Jan Jacobsen Kielland hadde borgerbrev i både Christiansand og Stavanger. Han skal blant annet ha drevet med «[...] almindelig Kjøbmandshandel, Pengeforretninger, Skibsrederi samt Fiskeri i Sogndalselven.»⁵⁹ Han skal ha vært Sokndalsområdets fremste handelsmann og nytt respekt i distriktet.

Jacob Kielland dro nytte av familiens tidligere suksess. Familiens penger ga ham mulighet til å ta utdanning i utlandet. I 1745 dro han til England for å få opplæring innen handelsfaget. Her bodde han hos en prest i 10 måneder for å lære seg engelsk, men noe mer om oppholdet vet vi ikke. Fra England gikk læreveien videre til Nederland. Her skal han ha gått i lære hos blant annet handelshuset Jean & Laurens Laasbye i Amsterdam, som senere skulle bli en av hans viktigste handelskontakter utenlands. Her skal han også ha blitt værende i flere år, og blant annet fått opplæring i assurancevesenet. Læretiden var ikke gratis. Da han arbeidet for handelshuset Laasbye arbeidet han som volontør for å lære seg faget i ett år. Dette krevde at han selv dekket det meste av sine utgifter uten noe særlig lønn, hvis han fikk noe som helst, fra handelshuset. Dette skal ha kostet ham rundt 200 nederlandske gylden, verdt rundt 80rdl., noe som trolig ikke hadde vært mulig hvis han ikke fikk økonomisk støtte fra familien i Norge.⁶⁰

I 1751 tok Jacob Kielland borgerbrev i Stavanger og startet sin bedrift der.⁶¹ Trolig var det morsarven og støtte fra faren som bidro til at han hadde den nødvendige kapitalen tilgjengelig for å etablere seg for seg selv. Støttens størrelse er ikke nevnt.⁶² Handelen var variert og Kielland tok del i flere næringer, blant annet skipstransport og -rederi, fiske, trelast og assurance. I tillegg var han havarikommisjonær og kommisjonær for engelsk hummerekспорт. Han hadde også en krambod, som han importerte varer til som han kunne selge videre. Spesialisering innen en varegruppe ville vært umulig for en kjøpmann i Stavanger på denne tiden om de hadde ambisjoner om større økonomiske gevinster. Bedriften vokste og i løpet av en 20-års periode var han blant byens ledende kjøpmenn. I 1774 var han den tredje største

⁵⁸ Refheim, Sigurd, «Kva Føresetnader hadde Jakob Janson Kjelland», i, *Ætt og heim: lokalhistorisk årbok for Rogaland*, Stavanger 1951, s. 33-38: 33-35.

⁵⁹ Kielland, Axel, *Familien Kielland: med dens kognatiske ascendents*, Christiania 1897: 14-15.

⁶⁰ Kielland 1897: 57-58.

⁶¹ Kielland 1897: 58.

⁶² Lunde 1963: 56.

skatteyteren i Stavanger, og ved hans død i 1788 var handelshuset blant byens største.⁶³

Det var ikke bare innen handel han gjorde seg bemerket. I Stavanger fikk han også flere administrative oppgaver på vegne av byen og staten. Han ble valgt til formann i byens eligerte menn og i 1776 ble han stadskaptein. Sistnevnte søkte han seg fritak fra.⁶⁴ Han hadde med andre ord en viktig rolle i byens administrative affærer.

2.3.2: Ole Smith Ploug (1738-1792)

Ole Smith Plougs bakgrunn vet vi mindre om. Han var sønn av Jens Abrahamsen Ploug. Jens Ploug kom heller ikke fra en fattig bakgrunn og kunne vise til en læretid i England og tjeneste i den dansk-norske marinen i København hvor han nådde tittelen løytnant. Han slo seg etter hvert ned i Stavanger og ble en del av Stavangers elite, og tok blant annet plass i byens eligerte menn. I 1729 var han i stand til å gi sin svigerfar et lån på 294rdl. en ikke ubetydelig sum penger.⁶⁵ Jens Ploug hadde giftet seg med Anna Katharine Smith, datter av den velstående kjøpmannen og rederen Ole Jacobsen Smith. På morsiden finner vi kanskje Stavangers fremste internasjonale personlighet på 16- og 1700-tallet, Cornelius Cruys, som skal ha vært grandonkelen til Ole Smith Ploug.⁶⁶ Ole Smith Ploug ble født inn i byens elite.

Jens Abrahamsen Ploug døde i 1740, da Ole kun var to år gammel. Til tross for dette klarte familien seg bra. Dette var på bakgrunn av de sosiale relasjonene familien hadde i Stavanger. 13 år gammel begynte han i lære hos oberst Michael Smith, og fra han var 18 opererte han som fullmektig for oberstens bedrifter fram til 1760. Det var rundt denne tiden han startet for seg selv. Det finnes altså ikke tegn til at Ole Smith Ploug tok utdanning i utlandet. Familierelasjonene skulle hjelpe ham videre på veien. I 1765 ble han havarikommissjonær og megler på tolldistriktets vegne selv om han manglet kapital og pakkhus. Stillingen fikk han på bakgrunn av anbefalinger. I 1768 startet han et firma sammen med Fredrik Dochedahl, men Dochedal valgte å gå ut av firmaet etter en kort periode. Året etter tok han borgerbrevet i Stavanger. Ifølge Johannes Elgvin var det dette året Ploug klarte å opprette de viktigste handelskontaktene som skulle hjelpe ham med å bygge firmaet videre. Han nevner blant annet Laasbye i Amsterdam, det samme handelshuset som Kielland var tilkoblet i byen.⁶⁷

Ploug var som Kielland involvert i flere næringer. Han skal ha startet med sildeeksport

⁶³ Kielland 1897: 58.

⁶⁴ Lunde 1963: 43.

⁶⁵ Elgvin 1956: 300.

⁶⁶ Andersen 1969: 9-10.

⁶⁷ Elgvin 1956: 300-301.

før han beveget seg inn i sektorer som bondehandel, trelast, skipsfart og opprettet sitt eget verft på Kjerringholmen i Stavanger.⁶⁸

2.4: Konklusjon

I dette kapitlet har vi sett på hvilke politiske og økonomiske forhold som la grunnlaget for 1700-tallets handelshus' arbeidsforhold. Det kommer fram at den norske økonomien var sterkt knyttet opp mot internasjonale hendelser. Krieger og konflikter kunne føre til gode økonomiske konjunkturer for Danmark-Norge så lenge staten holdt på sin nøytrale stilling. Økonomien ble styrt fra København, noe som førte til at hovedstadens handelsstand ble prioritert av staten og kunne nyte flere privilegier andre i riket ikke fikk. Utover 1700-tallet ble flere av privilegiene opphevet, men det førte ikke til noen særlig endring blant den norske handelsstanden.

For norsk økonomi var det fire næringssektorer som skilte seg ut, fiske, trelast, bergverk og skipsfart. Felles for dem var at handelshusene i stor grad var avhengige av geografiske forhold som bestemte om de kunne ta del i dem. Økonomien var eksportrettet, og som resultat av det ble det utenlandske markedet det viktigste for de større handelshusene. Der var etterspørselen større og prisene høyere. De fremste norske handelshusene var lokalisert i Bergen, Trondhjem og Christiania.

Handelshusene denne oppgaven tar for seg, Jacob Kielland og Ole Smith Ploug, ble begge etablert i siste halvdel av 1700-tallet. Denne perioden er omtalt som «den florisante periode» i dansk-norsk økonomisk historie, og vi kan på bakgrunn av dette si at etableringstidspunktet for dem var gunstig. Det var etterspørsel internasjonalt for produktene de kunne tilby og muligheter for fraktoppdrag for deres skip.

⁶⁸ Andersen 1969: 14-15.

Kapittel 3: Oversikt over brevvekslingen og brevenes struktur

«I have reseived your honour letter by Capt. Pettersen of the 17th feb and have seen that the Dogger was Sold before my first letter arived».⁶⁹ Slik startet Plougs brev til engelskmannen Thomas Fennings i 1782. Ploug hadde fått tilbud om å kjøpe en fiskebåt i Harwich for en pris mellom 200 og 250 pund, men grunnet kommunikasjonsmidlene rakk han ikke å si ifra at han var interessert før båten var solgt. Han ba deretter Fennings om å kjøpe en båt med en gang om et lignende tilbud skulle oppstå igjen, og Ploug skulle så betale ham så fort som mulig.

For både Ploug og Kielland var det viktig å ha faste forbindelser de kunne forholde seg til både innenlands og utenlands. Brevene som ble sendt mellom partene inneholdt informasjon om kjøp, salg, betaling samt andre nyttige opplysninger som markedsmuligheter. Jo raskere informasjonen nådde fram til Stavanger, desto større mulighet hadde kjøpmennene til å utnytte den.

I dette kapittelet er det brevvekslingen som skal undersøkes. Dette gjøres for å få en oversikt over hvem de drev handel med, og det kan gi en indikasjon på hva som var deres viktigste marked. Først skal vi se på den i et tidsperspektiv, hvor lang tid det tok fra et brev ble sendt til det ble mottatt av Kielland og Ploug. Deretter vil vi se på hvordan deres brev fordelte seg. Hvor ble de sendt, og hvor mange ble sendt til deres viktigste forbindelser. Til slutt vil vi se på om brevenes innhold fulgte en fast struktur, eller om de varierte ut fra hvilken informasjon som var viktig å få fram.

3.1: Korrespondansen i et tidsperspektiv

Det er mulig å få en viss oversikt over hvor lang tid det tok å sende et brev fra et sted til et annet. Skulle kjøpmenn referere til tidligere brev refererte de til hvilken dato det var skrevet. Setter vi dette sammen med da Ploug eller Kielland svarte på brevene kan vi få et inntrykk av hvor lang tid det tok før korrespondansen nådde dem. Det er derimot visse ting vi må være oppmerksomme på for å kunne gjøre dette mer nøyaktig. For det første er det ikke sikkert at de svarte samme dag som de mottok og leste brevene. Dette gjør at resultatet ikke blir helt korrekt, men det er forsøkt å luke ut de som trolig ble besvart en stund etter at Ploug og Kielland hadde mottatt dem. For det andre er det nødvendig å vite hvor brevene ble sendt fra for å kunne sammenligne dem med andre fra samme sted. Finner vi ikke ut dette kan vi ikke ta dem med i

⁶⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Thomas Fennings 23.mars 1782.

analysen. For det tredje må det være nok brev fra samme sted slik at vi kan få en generell oversikt.

Tabell 3.1: Tid fra et brev ble skrevet til det ble levert⁷⁰

Avsendelsessted	Antall dagers mellomrom (i snitt)	Antall brev
Norge	13 Dager	329 brev
Danmark	23 Dager	244 brev
Nederland	39 Dager	60 brev
Frankrike	55 Dager	53 brev
England	29 Dager	39 brev
Tyske byer	35 Dager	12 brev

Tabell 3.1 viser oss hvor lang tid et brev brukte i snitt fra det ble skrevet fra en av seks destinasjoner til det nådde Stavanger. Den helt korrekte fasiten var trolig noen dager mindre for alle steder, men resultatene gir en pekepinn på hvor lang tid det tok å få tilsendt informasjon. Ved å bruke dette systemet kan vi også finne forskjeller som ble påvirket av andre faktorer.

Bergen var den viktigste norske handelsbyen. Av de 329 brevene sendt fra steder i Norge til Stavanger brukt i tabellen ble 172 sendt fra Bergen. De resterende 157 ble i hovedsak sendt fra Sør- og Østlandet, i hovedsak Mandal, Christiansand og Arendal. Skiller vi Bergens brev ut fra resten ser vi at det i snitt tar 14 dager fra de ble skrevet til Kielland eller Ploug ga sine svar. For Sør- og Østlandet tok det i snitt 12 dager.

Det kan være flere grunner til denne forskjellen, men en mulig forklaring kan være at brev fra Sør- og Østlandet i større grad ble sendt med posten enn brev fra Bergen. Ploug og Kielland skrev ofte hvem som hadde levert brevene. Var de sendt med posten skrev de det, var de sendt med skipperne utenfor postvesenet var skipperne navngitt. Fra Sør- og Østlandet skrev de oftere posten, samtidig som det virker som om flere av dem ble levert samtidig uavhengig av hvor de ble sendt fra. Flere ble også levert samtidig med brev fra Danmark som var sendt med post. Analyserer vi brevene fra Danmark ser vi at de fleste kom i intervaller på rundt 7 dager. De fleste brukte 13, 21 eller 28 dager på å nå Stavanger. Posten fra Danmark til Norge ble sendt en gang i uka.⁷¹ Fra Bergen ble flere sendt med skipperne som skulle til Stavanger, og de måtte derfor kanskje vente noen flere dager fra de ble skrevet til de ble sendt. Dette kommer av at en postrute mellom Bergen og Stavanger ikke ble opprettet før i 1785.⁷²

⁷⁰ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 6, 1788-1793, og, SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

⁷¹ Johannessen, Finn Erhard, *Alltid underveis – Postverkets historie gjennom 350 år, Bind 1: 1647-1920*, Oslo 1997: 101.

⁷² Johannessen 1997: 95.

Brevene fra Danmark kom på noenlunde faste intervaller. Dette vises også om vi ser vinterhalvåret (oktober til mars) og sommerhalvåret (april til september) hver for seg. Differansen i leveringstid av brevene var kun en dag, 23 dager om vinterhalvåret mot 22 dager i sommerhalvåret.

I korrespondansen med engelske forbindelser ser vi et klarere skille mellom hvor lang tid brevene brukte over Nordsjøen i visse perioder. For brev sendt mellom mars og til og med juni tok det i snitt kun 19 dager før de kom fram. Dette sammenfalt med hummerfiskesesongen da engelske hummerbysser ofte kom til Norge.⁷³ Utenfor sesongen tok det i motsetning 41 dager, over dobbelt så lang tid. Det er i de engelske brevene forskjeller vises best.

3.2: Hvor sendte de brevene?

For å vise hvordan Kielland og Ploug brevvekslet med sine handelsforbindelser er kopibøkene for året 1784 brukt. Dette viser hvor de sendte brevene, og hvor mange som ble sendt til forskjellige steder som var viktige for dem. Ved å gjøre dette får vi en viss oversikt over hvor handelen gikk. Det har ikke vært mulig å finne ut av hvor alle brevene ble sendt. Dette er på bakgrunn av at kopibøkene ikke gir noe annen informasjon enn mottakers navn i noen tilfeller. De fleste av disse holdt dog trolig til i Norge eller Danmark basert på navnene. Det er også bakgrunnen for at kun 1784 er benyttet i disse tabellene. En lignende undersøkelse ble gjort for året 1786, men flere mottakere var vanskelig å lokalisere. Å gjøre en slik analyse for alle årene ville blitt for tidkrevende. Uavhengig av det, er inntrykket at brevene fordelte seg nokså likt gjennom perioden for begge handelshus.

Tabell 3.2: Ole Smith Plougs sendte brev for 1784⁷⁴

Sendt til	Antall brev sendt	Prosent av totalen
Norge (Bergen)	175 (53)	51.6% (15.6%)
Danmark (København)	84 (78)	24.8% (23%)
Nederland	18	5.3%
England	21	6.2%
Frankrike	14	4.1%
Byer i Østersjøen (inkl. tyske byer)	1	0.3%
Tyske byer (ekskl. byer i Østersjøen)	3	0.9%
Andre steder/brev til skipper	7	2.1%
Uvisst	16	4.7%

⁷³ Utne, Bjørn S., «Distriktene: spesialisering og tilleggsmønstre» i, Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene. Bind I*, Drammen 1987, s. 246-260: 256-257.

⁷⁴ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788.

I Plougs kopibøker er det nedskrevet 339 kopier av brev han sendte i løpet av året. Mesteparten av disse ble sendt til kontakter innenriks i Norge og Danmark, men Nederland, England og Frankrike var også viktige markeder for ham.

Tabell 3.3: Jacob Kiellands sendte brev i 1784⁷⁵

Sendt til	Antall brev sendt	Prosent av totalen
Norge (Bergen)	15 (3)	23% (4.6%)
Danmark (København)	22 (19)	33.8% (29%)
Nederland	12	18.5%
England	2	3.1%
Frankrike	5	7.7%
Byer i Østersjøen (inkl. tyske byer)	3	4.6%
Tyske byer (ekskl. byer i Østersjøen)	3	4.6%
Andre steder	0	0%
Uvisst	3	4.6%

Kielland sendte kun 65 brev ifølge hans kopibok i 1784. Ut fra innholdet i dem kan vi derimot se at dette ikke var all hans korrespondanse det året. Personer i både Bergen og England nevnes i flere brev til andre kontakter, hvor innholdet tyder på at det var mer kontakt mellom Kielland og andre kjøpmenn enn det som kommer fram i kopibøkene. 65 brev er fortsatt langt unna Plougs 339. Her kan vi trolig se en annerledes holdning til å benytte kopibøkene. Hos Ploug ser vi stadige brev til blant annet sorenskrivere, prokuratorer og justisråder. Dette forteller oss at han brukte kopibøkene til alle brev som kunne ha noe med driften av handelshuset å gjøre. Kiellands kopibok ble mer brukt til handelsforbindelser, og da spesielt utenlandske.

3.2.1: Hvem mottok brevene?

Brevne ble sendt til flere handelsforbindelser og kontakter. Det varierte hvor «viktige» de var for Ploug og Kiellands virksomheter. Med viktige i denne sammenhengen fokuserer vi på hvor de holdt til, og hvor mye av korrespondansen til det stedet som gikk til dem. I de to neste tabellene ser vi på handelshusenes forbindelser som en stor del av handelen gikk gjennom. Disse var spesielt viktige for forskjellige produkter eller finansielle tjenester. Dette vil også gi en oversikt over handelsforbindelser og deres tilholdssted som kommer til å dukke opp senere i oppgaven.

⁷⁵ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

Tabell 3.4: Plougs brev til hans viktigste kontakter i 1784⁷⁶

Handelshus	Sted	Antall brev sendt
Wollert Krohn	Bergen	31
Knud Christensen	København	42
Pieter Severin Laasbye	Amsterdam	14
James Saunders	London	7
Desorman & Comp.	St. Martin (Frankrike)	9

Brevene til de fleste av Plougs viktigste forbindelser dekket over halvparten av brevene som ble sendt til hvor forbindelsene holdt til. Alle disse spilte en sentral rolle innenfor forskjellige markeder.

Tabell 3.5: Kiellands brev til hans viktigste kontakter i 1784⁷⁷

Handelshus	Sted	Antall brev sendt
Wollert Krohn	Bergen	2
J.P. Suhr	København	18
Weddik & Wendel	Amsterdam	11
Fludger Maitland & Co.	London	1
Rivaille Dupree	St. Martin (Frankrike)	5

For Kielland ser vi at hans viktigste forbindelser holdt til på de samme stedene som Plougs. Færre brev ble til dem, men sett i lys av at et mindre antall brev ble sendt sammenlignet med Ploug er ikke dette overraskende. De få brevene til Wollert Krohn og Fludger Maitland & Co. gir ikke inntrykk av at de kan ha vært særlig viktige i Kiellands handelsvirksomhet, men de ble ofte nevnt i annen korrespondanse, og innholdet der gir inntrykk av at det foregikk kommunikasjon mellom partene som ikke er skrevet ned i kopibøkene. Andre år er de også mer framtrepende i kopiboken. Kiellands kopibok virker å være mer rettet mot utenlandshandel.

3.3: Brevenes form

Hverken sosiale nettverk eller handelsnettverk har noe overordnet regelverk angående hvordan aktører skal forholde seg til hverandre. Ifølge Leos Müller styres nettverk av uskrevne regler og normer som det er forventet at partene skal kunne og oppføre seg deretter. Dette kan være rutiner, skikk eller vaner som aktørene tilegnet seg enten gjennom oppveksten i familien eller i løpet av skolegang og læretid.⁷⁸ Det har vært vanskelig å finne noe litteratur som forklarer hva brevene skulle inneholde og ikke. Ifølge en engelsk kjøpmann David Hancock presenterer skulle brev som omhandlet handelsvirksomhet ikke skulle inneholde politiske eller personlige

⁷⁶ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788.

⁷⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

⁷⁸ Müller 1998: 34.

nyheter. Det var reservert til personlige brev og skulle skrives separat. Innholdet skulle være ordnet på en tydelig måte.⁷⁹

Brevene fulgte til en viss grad et bestemt oppsett i starten av dem og var preget av høflighetsfraser og formelle tilnærminger. Adressat nevnes i begynnelsen sammen med datoen brevet ble skrevet. Mottaker skulle tituleres med riktige titler. I kopibøkene var de ikke nøye på om de skrev ned titlene hver gang. I de sendte brevene var disse da trolig lagt til. Ploug virker å ha vært mer nøye på å få med dette i kopibøkene enn Kielland.

Deretter fulgte en høflig introduksjon, og det var som regel i den første setningen det kom fram om de refererte til et tidligere brev, enten sendt eller mottatt, eller om brevet omhandlet et nytt tema. Refererte de til et tidligere brev ble det i de fleste tilfeller beskrevet som en stor ære: «Til mit seeneste af 31. Passato ieg mig ærbödigt Refererer – siden haft den ære at imodtage allerhøystærede af 4. hujus»⁸⁰. Ved å referere til sine tidligere brev ble det lettere for både sender og mottaker å vite hva brevet omhandlet.

Videre fulgte brevets hoveddel. Denne delen omhandlet varene de solgte og kjøpte, og hvordan det økonomiske rundt transaksjonene skulle ordnes. Tilleggsinformasjon ble også lagt til i denne delen. På grunn av alle de forskjellige produktene og de forskjellige aktørene de forholdt seg til er det ikke mulig å si at fulgte en bestemt rekkefølge, men varierte ut ifra hva innholdet handlet om, og hva de ønsket å få ut av korrespondansen.

I et av Plougs brev til Desorman & Comp. i St. Martin var det hans egne inntekter som var i størst fokus. Dette stammet av at Ploug hadde en utestående regning hos det franske handelshuset, og ønsket samtidig å ta opp mer i kreditt. Brevet startet ved å bekrefte at han hadde betalt en av hans regninger, og at han hadde forsøkt å selge skipet «Jægeren» uten å lykkes. Det neste temaet omhandlet en mulig bestilling på salt og vin, før Ploug igjen førte brevets innhold tilbake til det finansielle aspektet ved kjøpmannsvirksomheten. Her dreiet det seg om at Ploug bygget et nytt skip, som skulle være i stand til å frakte en større mengde trelast til det franske handelshuset noen måneder fram i tid. Dette viste at Desorman & Comp. kunne forvente betaling i nær framtid. Deretter forspurte han seg om en ny kjøpmannskreditt på 5- til 6000 nederlandske gylden, for varene to av hans skippere kunne komme til å få med seg i retur. Skulle det ikke være mulig å få kreditt skulle Ploug finne alternative betalingsmuligheter. Brevet ble avsluttet med et postskriptum som endret en stor del av brevets innhold. Skipet som

⁷⁹ Hancock, David, *Citizens of the World – London merchants and the integration of the British Atlantic community, 1735-1785*, New York 1995: 103-104.

⁸⁰ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788– Brev til Wollert Krohn 6. nov 1786.

skulle til St. Martin skulle ikke lenger ta med seg varer i retur for Plougs regning ettersom skipet hadde tatt på seg fraktarbeid for en annen kjøpmann.⁸¹

I et brev fra Jacob Kielland til Weddik & Wendel i Amsterdam er brevets struktur annerledes. Bakgrunnen for dette er brevets innhold. Kielland startet med å fortelle det nederlandske handelshuset om et av hans skip som hadde fått frakt til St. Petersburg på vegne av en annen kjøpmann. Kielland skulle stå som kommisjonær for handelen, men for at dette skulle være mulig var han avhengig av at Weddik & Wendel tillot ham å skrive på dem. Videre oppdaterte Kielland forbindelsen på et annet skip som hadde gått til Helsingør, og derfra gått videre til København for å søke frakt. Skipet hadde ikke lyktes med å få en tur til Amsterdam, så det gikk til Bergen i stedet. Kielland fortsatte med å fokusere på skipsfarten. Det neste han tok opp var skipet «Svanen» som hadde gått fra St. Ubes (Setubal) til Riga med salt. Til gjengjeld hadde han lagt inn en bestilling på varer som hadde en lavere verdi enn saltet. Derfor ba han Weddik & Wendel om å ta imot betalingen fra handelshuset i Riga, som Kielland ba dem debitere til ham. Det neste Kielland opplyste om var at Wollert Krohn i Bergen hadde remittert tre vekslere på 1000 nederlandske gylden, og det var mer som skulle komme ved en senere anledning. Det kommer også fram at Kielland ventet på en person som var på reise i Østersjøen, og da han kom hjem igjen skulle han remittere 100rdl. etter Weddik & Wendels krav. Angående en annen forbindelse hadde Kielland engasjert «övrighedens administration».⁸² Kielland hadde ikke fått betaling fra en tidligere handel, og det avhang av statens avgjørelse hvor mye han kom til å få fram ham. Kielland forventet selv å tape omkring 40rdl. «en Som giver Credit har saa mange Bedragere om os, at det er vandskelig for os at Redet os ud prompte End skönt Valuta er mange gange tilstrækkelig»⁸³ la han til. Etter det fokuserte Kielland igjen på skipene sine, blant annet at han har kjøpt briggen «Den Lykkelige» og reparasjoner av både den og en fregatt. Til slutt skrev Kielland at han la ved en memorial, men den er ikke nedskrevet i kopiboken.

Eksemplene ovenfor viser at det ikke var en fast struktur på brevenes innhold. Dette kommer av at brevene kunne omhandle en rekke forskjellige temaer. Plougs brev omhandlet trelasthandel med Frankrike og hvordan han skulle finansiere hans utestående gjeld hos Desorman & Comp. For Kielland del handlet også brevet om det finansielle rundt hans virksomhet, men han er mer fokusert på hvordan han skal kunne betale den ned fra andre

⁸¹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788– Brev til Desorman & Comp. 15. juni 1784.

⁸² SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789. – Brev til Weddik & Wendel 29. juli 1785.

⁸³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Weddik & Wendel 29. juli 1785.

inntektskilder. Derfor er fokuset hans på skipsfarten som fraktet produktene hans, og dermed genererte hans inntekt. Der Ploug for eksempel startet med å fortelle hva han hadde tilbakebetalt, kom dette senere i Kiellands brev. Det er kun to brev brukt her av flere hundre, og i dem varierte innholdet fra brev til brev. Brevenes struktur til deres viktigste kontakter varierte ut fra hva de ønsket å få ut fra det enkelte kontakten. Derfor er det vanskelig å se en fastsatt og gjennomgående struktur gjennom deres korrespondanse. Den forskjellige utdanningen de tok virker ikke å ha spilt noen særlig forskjell i hvordan de forholdt seg til sine forbindelser.

Ofte kan det virke som om brevene sluttet brått. De hadde ingen avslutning eller hilsen, men sluttet da Ploug og Kielland var ferdige med å si det de ønsket. Til Hoffagent Janson i Bergen avsluttet Kielland brevet med «ærbödige tiener».⁸⁴ Gjennom kopibøkene til både Kielland og Ploug finner vi igjen lignende avslutninger. Dette reiser spørsmålet om det var standard praksis å legge til disse avslutningene i hvert av brevene bare at det, som med tituleringen av kontaktene nevnt tidligere, ikke ble sett på som nødvendig å ha med i kopibøkene hver gang.

Ploug og Kielland beveget seg ikke inn på temaer som ikke var forbundet med handel i brevene til handelsforbindelsene. Informasjon om familiens velvære, politiske eller religiøse temaer er for det meste fraværende. Det framstår som om at korrespondansen skulle være så kort og konsis som mulig etter datidens kutyme, så lenge de kunne holde en høflig tone. De skulle få fram poengene som var nødvendige for deres kontakter slik at handelen kunne flyte.

3.4 Konklusjon

Å undersøke brevvekslingen kan gi oss flere indikasjoner på hvordan Kielland og Ploug drev handel. For det første har vi fått en oversikt over hvor lang tid de måtte vente fra de sendte en bestilling, til de fikk svar. Resultatene forteller oss at det var store forskjeller mellom hvor de sendte brevene, og det kunne være påvirket av forskjellige faktorer. Tidsfaktoren var noe kjøpmenn måtte ta hensyn til i deres virksomheter.

Hvor Kielland og Ploug sendte brevene og hvem som mottok dem er interessant å se nærmere på. For det første kan de gi en indikasjon på hvor deres viktigste markeder var. Var det mye korrespondanse til en by, forteller det oss at byen hadde en viktig rolle innenfor stavangerkjøpmennenes handelsvirksomhet. Det samme gjelder når det kommer til hvem som mottok brevene. Jo flere de mottok, jo større er sannsynligheten for at de innehadde en viktig posisjon i deres handelsnettverk.

⁸⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Hoffagent Janson 15. mai 1787.

Det var visse normer om hvordan kjøpmenn skulle forholde seg til hverandre som Kielland og Ploug måtte ta hensyn til, men hvis vi ser bort fra det er det ingen tegn til at brevene fulgte en fast struktur. De to brevene brukt her var to eksempler på hvordan brev kunne være strukturert. Brevene var en informasjonskilde, og skulle gi nøyaktige og korrekte opplysninger om flere temaer. Hva brevene handlet om varierte ut fra hva som var viktig å opplyse om ved en bestemt anledning. Inntrykket er at Kielland og Ploug gjorde som den engelske kjøpmannen Hancock presenterte i de fleste anledninger og holdt brevene så korte som mulig etter datidens kutyme.

Kapittel 4: Handelshusenes økonomiske grunnlag – Handelen i praksis

Jacob Kielland og Ole Smith Ploug hadde ingen familiære relasjoner til deres viktigste kontakter, så handelsnettverkene må sees i sammenheng med hvilke varer og tjenester som bandt dem sammen. Dyrvik m.fl. vektlegger som nevnt i innledningen hva som var de mest sentrale næringene for den norske handelsstanden, og hvilke markeder produktene som regel gikk til. Det forfatterne ikke har sett nærmere på er hvordan norske og utenlandske kjøpmenn samarbeidet i den internasjonale handelen.

I dette kapitlet vil vi undersøke hvordan Ploug og Kiellands internasjonale handelsvirksomhet foregikk i praksis. Dette vil gjøres ved å se på næringene som framstår som viktigst i deres utenrikshandel, silde- og hummerfisket, trelast og skipsfart. Hvordan fikk de distribuert produktene til markeder langt borte fra Stavanger? Hvem samarbeidet de med, og hvordan kunne samarbeidspartnerne hjelpe dem med å få distribuert produktene? Hvordan ble handelen finansiert? Dette er spørsmål som skal besvares i dette kapitlet.

4.1: Finansiering av handelen

For å kunne forklare hvordan Jacob Kielland og Ole Smith Ploug drev handel, må vi først se på hvordan det finansielle aspektet ved den fungerte. Handelen ble gjort gjennom et internasjonalt kredittsystem som gjorde det mulig å drive effektiv handel over større avstander og samtidig øke volumet av vareflyten. Dette gjøres før vi ser nærmere på hvilke varer de handlet med, hvor de ble solgt og hvem som kjøpte dem. Valget om å starte kapitlet med det finansielle aspektet av handelen er gjort for det vil være med på å gi en bedre forståelse av hvordan handelen foregikk i praksis.

4.1.1: Valuta og veksler

Ploug og Kiellands handelsvirksomhet var internasjonal, noe som betyr at de handlet med flere valutaer. Gjennom kopibøkene kommer vi blant annet over dansk-norske riksdaler(rdl.), engelske sterling, nederlandske gylden og franske livres. Verdien av disse var knyttet til sølvinnholdet i myntene, noe som varierte fra valuta til valuta, alt etter hva styresmaktene i landet ønsket. Bancodaler er også en «valuta» som nevnes hyppig i kopibøkene⁸⁵. For å få en viss oversikt over verdiene av transaksjonene i forskjellige valutaer kommer vi til å basere oss på norsk historisk leksikon. Her tar vi utgangspunkt i at 1 engelsk pund var verdt 4rdl. og at 2,5 nederlandske gylden hadde samme verdi som 1rdl. på 1780-tallet. I tillegg til prisen ble det lagt

⁸⁵ Bancodaler ble aldri utmyntet, men var en regneenhet som ble sett på som en ønsket verdi for riksdaler og tilsvarte en *riksdaler in specie* med et sølvinnhold på 25,98 gram. Bancodaler ble basert på Hamburgs Banks sølvfond og var relativt stabil gjennom hele 1700-tallet. For mer informasjon se: «Bancodaler», *Norsk historisk leksikon*, <https://lokalhistoriewiki.no/wiki/Leksikon:Bancodaler>, sist aksessert 14.05.2021.

til en vekselkurs på transaksjonene som kjøperen måtte dekke.⁸⁶ Vekselkurser og valutaer gjorde at det i flere tilfeller var vanskelig for kjøpmenn å handle direkte med produsenter i en internasjonal kontekst og de var avhengig av andre lokale kjøpmenn som kunne fungere som et mellomledd i betalingen ved hjelp av veksel. Det fantes også bare et visst antall utmyntede penger, og kjøpmenn satt ikke med dem selv.

De fleste transaksjoner foregikk uten bruk av fysisk valuta, men ved hjelp av vekselbrev. Veksel var et dokument som fastsatte beløpets størrelse, og tid og sted for betaling. Det var kjøperens (og/eller kommisjonærens) oppgave å utsende dette brevet. Vekselbrevet var en form for kortidskreditt og skulle i de fleste tilfeller nedbetales igjen etter noen uker eller noen få måneder. Vekselsedlene skapte muligheter for norske kjøpmenn. Bønder, fiskere og andre produsenter var ikke alltid interessert i å ta imot betaling i denne formen, noe som førte til at handelen ble konsentrert i byer ettersom kjøperne ikke kunne betale for varene direkte i utkantstrøkene hvor næringer som fiske og trelastproduksjon var størst.⁸⁷ Vekselen kunne enkelt bli brukt som et videre betalingsmiddel ved å endre navn på mottaker for så å sende den videre. Dette gjorde det lettere for norske kjøpmenn å handle mellom seg selv innenlands, men også utenlands. I tillegg kunne den brukes for å betale skatt. Risikoen for å miste reelle verdier i form av mynter under transport forsvant i stor grad.⁸⁸ Incentivene for å handle med vekslere var store.

4.1.2: Kommisjonshandel og kreditt

I et handelsnettverk eksisterte det forskjellige roller en kjøpmann kunne påta seg som for eksempel selger, kjøper, mellommann mellom selger og kjøper, og långivere. Den vanligste formen for fjernhandel på 1700-tallet i Europa var kommisjonshandel. I kommisjonshandel forholdt kjøpmenn seg til kommisjonærer for å få varene solgt.⁸⁹ Ploug og Kielland opererte også som kommisjonærer. Den bygget på muligheten til å få og gi kreditt.

Ifølge Jan de Vries og Ad van der Woude ble kreditt et viktig bindeledd mellom selger og kjøper. Det begynte med at nederlandske handelsmenn ga kortidskreditt til sine leverandører. Etter hvert som tiden gikk utviklet kredittsystemet seg til å bli et mer langvarig forhold mellom kjøper og selger. Det gjaldt i første omgang å knytte andre nederlandske produsenter til kjøpmennene for å sikre en stødig strøm med varer til noenlunde fastsatte priser. Kreditten gikk

⁸⁶ «Veksel», *Norsk historisk leksikon*, <https://lokalhistoriewiki.no/wiki/Leksikon:Veksel>, sist aksessert 26.03.2021.

⁸⁷ van Bochove, Christian, *The Economic Consequences of the Dutch Economic Integration around the North-Sea, 1500-1800*, Amsterdam 2008: 93.

⁸⁸ van Bochove 2008: 93.

⁸⁹ Bull 1998: 248.

i Nederland, i hovedsak i form av vekslere, spredte seg i den internasjonale europeiske handelen, og Amsterdam ble Europas finanshovedstad.⁹⁰ Leos Müller argumenterer for at tilgangen til kreditt gjennom et handelsnettverk kunne være viktigere enn profitten av en enkel transaksjon.⁹¹

I et brev til Wollert Krohn i Bergen skrev Jacob Kielland at han, sammen med to andre, hadde fått en last med salt på 400 tønner fra Frankrike. Han opplyste Krohn om at han kunne selge saltet til den beste pris, og ba Krohn kreditere ham og hans to samarbeidspartnere for kostnadene. Noen nøyaktige priser er ikke nevnt.⁹² Før et skip med en ladning gikk fra Stavanger, ble det sendt et brev til mottakeren som opplyste om ladningens verdi og hvor mye de ønsket i kreditt fra mottakeren. Dette brevet kunne også bli sendt med skipet lasten kom med. Standard praksis innen handel var at selger fikk kreditt fra sine kommisjonærer som mottok varene for verdien som lasten var verdt. Kreditten kunne også i noen tilfeller være større enn verdien selve på lasten. Kommisjonærens oppgave ble da å selge lasten, ta sin del av kommisjonen, og remittere overskuddet tilbake til selgeren. Dette minsket også kommisjonærens økonomiske risiko som tok forsikring i varene. Enten fikk de solgt varene for et overskudd, eller så måtte selger betale tilbake kreditten til dem. Kommisjonsagenten fikk sin kommisjon uavhengig om handelen gikk i pluss eller minus.⁹³

Kontaktene i Amsterdam virker det som å ha hatt en funksjon som vekselshus (clearing house/acceptance house) og ikke kommisjonærer i noen tilfeller. Benyttet de seg av vekselshus måtte betalingen gjennom et ekstra ledd. Her kan vi bruke den franske trelasthandelen som eksempel. Ploug og Kielland sendte trelasten sin Frankrike, men fikk kreditt fra sine kontakter i Amsterdam. Det ble da de franske kommisjonærenes oppgave å trassere på Amsterdam, som igjen balanserte kontoen til Ploug og Kielland. Et eksempel stammer fra en trelasthandel i Frankrike i 1788. Her får vi vite at Jacob Kielland har samarbeidet med sønnen sin Gabriel Schanke Kielland. Jacob sto for 4/5 av handelen, Gabriel den siste 1/5. I brevet ba Jacob om at hans kontakt i St. Martin, Rivaille Dupree, skulle kreditere den ene delen til sønnen sin, men at hans egen andel skulle betales til Weddik & Wendel i Amsterdam så fort som mulig. Det er ikke mulig å si noe om hvilke summer det dreiet seg om ut fra denne korrespondansen.⁹⁴ Går vi gjennom Kiellands kopibok ser vi at han benyttet Weddik & Wendel flere ganger til å ordne betaling med Rivaille Dupree og andre franske handelshus.

⁹⁰ de Vries, Jan, van der Woude, Ad, *The First Modern Economy – Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*, New York 1997: 134-135.

⁹¹ Müller 1998: 151.

⁹² SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – brev til Wollert Krohn 6. juni 1784.

⁹³ Müller 1998: 147-148.

⁹⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Rivaille Dupree 19. september 1788.

Bruken av egne kommisjonærer for å ordne med betaling ble gjort på bakgrunn av at vekslere på finansielle knutepunkter som Hamburg, London og Amsterdam ble sett på som tryggere alternativ, og det var større sannsynlighet for at vekslere fra disse stedene ble godkjent av andre kjøpmenn, enn en veksler fra Stavanger. Her fantes det også institusjoner som holdt kontroll på kreditter og vekslere.⁹⁵ Ved hjelp av dette systemet var det mulig for Ploug og Kielland å fortsette å investere i andre næringer eller prosjekter uten å måtte vente på at varene ble solgt. Det ga dem fleksibilitet til å holde handelen gående.

4.2: Fiskeriene

«Fiskerierne er en af de viktigste næringsgreene for de Norske Kyster. Det er egentlig dem, der have skaffet disse folde nøgne Klipper Beboere; og ej aleene ernære de Beboerne, men, naar de slaae insselig ind, berige dem og Staten, og give alle handelens fordeele.»⁹⁶ Slik begynte Fredrik Thaarups bok *Kort statistisk Oplysning om Norges Fiskerier* fra 1792. Thaarup arbeidet på vegne av rentekammeret i København og boka skulle gi et inntrykk av hvilken betydning både fiske og fiskehandelen hadde for det dansk-norske riket.

De fremste eksportvarene på 1700-tallet innen fiskerinæringen i Norge kom fra silde- og torskefisket (klippfisk og tørrfisk). Preserverte fiskevarer ble det eksportert mest av. Salt sild, klippfisk og tørrfisk hadde lang holdbarhet og kunne derfor omsettes over lengre avstand. I tillegg kom det flere biprodukter av fisket som tran og rogn som kunne selges.⁹⁷

I dette delkapittelet skal vi se nærmere på Ploug og Kiellands to største og viktigste fiskerinæringer, sildefisket og hummerfisket. Her vil vi se på hvordan de fikk solgt produktene, hvilke markeder de gikk til og hvilke priser de opererte med. Å se nærmere på silde- og hummerhandelen er interessant med tanke på at Ploug og Kielland tok på seg forskjellige roller i handelen ovenfor sine forbindelser. Innenfor sildehandelen var de kjøpmenn som solgte produktene til andre, men innenfor hummerhandelen finner vi dem igjen som kommisjonærer. Handel med disse produktene gir oss innblikk i to forskjellige måter å drive handelsvirksomhet på.

4.2.1: Sildefisket

Det største sildefisket i Stavanger amt var konsentrert ved Skudeneshavn. Viktigst av alt var vårsildfisket i månedsskiftet januar/februar som varte i omtrent 3 uker. Bjørn S. Utne beskriver markedet handelsmennene benyttet seg av som todelt. Det fantes et innenriks marked for den

⁹⁵ Müller 1998: 147-148.

⁹⁶ Thaarup, Fredrik, *Kort statistisk Oplysning om Norges Fiskerier*, København 1792: 3.

⁹⁷ Dyrvik m.fl. 1979: 154-161.

på Sørlandet, Østlandet og Danmark. Skulle de selge silden utenriks rettet kjøpmennene seg hovedsakelig mot Østersjøen.⁹⁸

Eksporten av sild økte kraftig i første halvdel av 1700-tallet. I 1720 ble det eksportert 10.000 tønner med sild fra Norge. Mellom 1756 og 1760 var dette tallet steget til omkring 170.000 tønner årlig. De gode konjunktorene innenfor sildehandelene skyldtes et stort innsig av sild på Sørvestlandet. Fram mot 1780 ble fangsten kraftig redusert, og eksporten var nede i rundt 20.000 tønner på landsbasis.⁹⁹ Tollprotokollene viser at det i 1786 ble eksportert 2.334 ¼ tønner sild fra Stavanger.¹⁰⁰ Dette blir cirka 179.5 sildelester. Ifølge protokollene ble all sild det året solgt på det innenrikske markedet. I 1774 var det i motsetning eksportert 363 lester og 3 ½ tønne innenriks og 161 ½ lester utenriks.¹⁰¹ I løpet av de 6 årene før 1780 sank sildeeksporten med 65%.¹⁰²

For å selge silden tok Ploug og Kielland i bruk handelsnettverkene. Silden som ble eksportert utenriks ble sendt til Østersjøsområdet og byer som Riga og Danzig. Handelen foregikk gjennom handelshusenes kommisjonærer i København som fungerte som et mellomledd mellom selger og kjøper. Kielland sendte et skip med fire lester «beste vaar sild»¹⁰³ til Mathias Muller i Danzig, og han sto selv bare for halvparten av lasten. Dette var ikke en stor leveranse, men Kielland ønsket allikevel å få kreditt for produktene. Kreditten tok han hos Suhr, hans kommisjonær i København hvor skipet skulle inn først, men det nevnes ingen konkrete priser i dette brevet. Suhr skulle da sørge for at skipet kom seg videre til Danzig.¹⁰⁴

Et av Plougs brev til hans kommisjonær i København, Knud Christensen, forteller at sildeprisene lå mellom 44 og 46 riksdaler for en sildelest i februar 1781. Her får ser vi at Ploug spekulerte i priser, for han var ikke i tvil om at om en eller to ukers tid ville prisen per lest ha økt til over 50rdl.¹⁰⁵ Året etter skrev han til Samuel Holm i Mandal hvor vi får vite at Ploug drev sitt eget sildesalteri på Skudenes. Her hadde han 140 til 150 tønner sild som Jacob Kielland hadde kjøpt for 4 ¾rdl per tønne, 61.75rdl. per lest. I tillegg hadde han 100 tønner i Bergen. Det kommer fram at han hadde planlagt å sende den saltede silden til Vestindia hvor han så for seg

⁹⁸ Utne 1987: 252-254.

⁹⁹ Hutchison 2019: 49, og Dyrvik m.fl. 1970: 154-155.

¹⁰⁰ RA, Generaltollkammeret, tollregnskaper, R22/L0048: Tollregnskaper Stavanger, 1786.

¹⁰¹ RA, Generaltollkammeret, tollregnskaper, R22/L0036: Tollregnskaper Stavanger, 1774.

¹⁰² Ut fra kopibøkene ser vi at Ploug og Kielland regnet 1 lest med sild som 13 tønner. Dette er utgangspunktet for omregningen.

¹⁰³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – brev til Mathias Muller 6.mars 1780.

¹⁰⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til J.P. Suhr 6. mars 1780.

¹⁰⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 - Brev til Knud Christensen 26. februar 1781.

at prisen kom til å bli rundt 6rdl. per tønne.¹⁰⁶ De fluktuerende sildeprisene forteller oss at prisene ikke var fastsatte, men regulerte seg etter tilbud og etterspørsel.

Ut fra kopibøkene og tollprotokollene kan vi få inntrykket av at det var innenriks det største markedet for sild befant seg for Ploug og Kiellands del. Her var lastene på leveransene større. Ved få dagers mellomrom sendte Kielland 8 og 25½ lester med saltet vårsild til Suhr i København. Han ønsket å assurere de 25½ lestene og hevdet at det hadde en verdi på 1.400rdl. Dette ga en pris på rett under 55rdl. per lest.¹⁰⁷ Men selv om silden ble sendt til Danmark betød det ikke at det var der den var tiltenkt. Ifølge Arne Solli ble den som regel sendt videre derfra til Østersjøen.¹⁰⁸ Dette forklarer også hvorfor Suhr som kommisjonær tok inn silden. Senere samme år sendte Kielland 26 tønner igjen til Suhr, men disse skulle videre til Danzig.¹⁰⁹

I 1784 var sildefisket dårlig, og det skulle ikke bli bedre i årene som fulgte. I et av Plougs brev til Samuel Holm kommer det fram at «af Vaar Sild blev saa godt som intet fisket, og ingen at faae uden der selv var paa Schudesnæss, og som betalte fra 2de til 16 ort Danske pr. tönde for den færske sild, en priis, hvortil ieg ikke har kiøbt en tönde.»¹¹⁰ Til Wollert Krohn skrev Ploug at prisen tidligere for en tønne usaltet sild hadde vært 10ort, og Ploug så det ikke som forsvarlig å handle til den nye prisen. Selve vårsildfisket hadde i tillegg bare vart et par dager. Prisen var økt på bakgrunn av mindre fangst. Ploug konkluderte med «saadan Kiøbmandskaber forstaar ieg mig ikke paa.»¹¹¹ Etter 1784 blir sildefisket mindre viktig for både Ploug og Kielland, noe som bekreftes av volumet av handelen som kommer fram i kopibøkene.

Sildehandelen krevde at flere av handelsnettverkens aktører måtte engasjeres. De beste prisene fikk de i Østersjøen, men for å gjøre handelen tryggere gikk stavangerkjøpmennene gjennom deres kommisjonærer i København. Kommisjonærene i hovedstaden kunne hjelpe dem med å finne kjøpere om det ikke var avtalt på forhånd, men det viktigste var at de kunne gi midlertidig kreditt fram til inntektene fra handelen kom inn på konto. Kreditten ga Ploug og Kielland muligheten til å involvere seg i nye prosjekter raskt, og førte med seg en kontinuitet i deres virksomheter. Tilliten de hadde ovenfor deres forbindelser i København og vice versa

¹⁰⁶ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Samuel Holm 16. februar 1782.

¹⁰⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til J.P. Suhr 19. og 24. april 1784.

¹⁰⁸ Ersland og Solli 2012: 353.

¹⁰⁹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til J.P. Suhr 5. juli 1784.

¹¹⁰ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Samuel Holm 7. februar 1784.

¹¹¹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Wollert Krohn 10. feb 1784.

som var bygget opp gjennom flere år med tett kontakt og var derfor svært viktig for deres handelsvirksomhet.

4.2.2: Hummerfisket

Hummerekspport har blitt beskrevet som den viktigste inntektskilden fra havet for stavangerkjøpmennenes del. I 1790 stod hummereksporten til fremmede steder for omkring 60% av den totale eksportverdien av produkter fra havet for Stavangers handelshus. Med en samlet verdi på 6031 rdl. gjorde det Stavanger til Norges fremste eksportør av hummer, etterfulgt av Trondhjem.¹¹² Her må det tilføres at hummerfiske og hummerekspport var beskjedent i landsmålestokk.¹¹³

Hummereksporten tok seg for alvor opp etter freden i Utrecht 1713 med både engelske og nederlandske kjøpere og en dobling i prisen de følgende årene fra 1 skilling til 2 skilling per hummer for fiskerne. Til tross for fall i eksporten i perioder på grunn av internasjonale konflikter økte Stavangers eksport fra 68.000 levende hummer i 1699 til rundt 260.000 i 1780 ifølge tollprotokoller. Deretter viser tallene en stigning fram til 1787 ifølge Bjørn S. Utne.¹¹⁴

I 1721 ble hummerfisket og handelen fritt for alle.¹¹⁵ Her var det ingen privilegier som la til rette for at stavangerkjøpmennene var sikret en del av markedet. Det var også et lite kapitalkrevende fiske, noe som førte til at behovet for økonomisk støtte fra lokale handelsmenn ikke var til stede. Hummeren ble eksportert levende, så det var en liten grad av videreføring av produktet som krevde en større prosess for å drive med handelen fra fiskernes side.¹¹⁶ Fiskerne kunne også selge til hvem de ville, og selv bestemme prisen. Dette førte til problemer for byens handelsstand. Forordningen førte til en dobling av utenlandske fartøy som gikk i hummertrafikk. Det ble gjort flere forsøk for å sikre seg kontroll over handelen. En «hummersocietet» ble opprettet i byen som skulle ta opp kampen med utlandet, men de maktet ikke å bli enige om en felles politikk. Fisket forble fritt, og ifølge Elgvin var det mangel på kapital blant Stavangers handelsstand som var bakgrunnen for tapet i konkurransen. Etter hvert ble Stavangerborgerne tilsidesatt i hummerhandelen som ble overtatt av engelskmenn og

¹¹² Thaarup 1792: Tabell bakerst i boka (ikke nummerert sidetall).

¹¹³ Utne 1987: 255.

¹¹⁴ Utne 1987: 255-256.

¹¹⁵ Elgvin 1956: 250-256.

¹¹⁶ Det krevdes ressurser for å eksportere hummer levende, men ikke fra fiskernes eller handelshusene i Stavangers side. Hummer ble fraktet i hummerbysser som var spesialbygde brønnbåter som kunne holde hummeren i live i ferden over Nordsjøen til England. Bakgrunnen til at det ikke var noen ekstra kostnader på fiskerne eller Stavangers kjøpmenn kommer av at det var de utenlandske kjøperne som selv sto for transporten av hummeren. Dermed ble ikke kostnadene som hummerbyssene brakte med seg lagt på produsentene, noe som gjorde det lettere for dem å handle direkte med kjøperne uten økonomisk støtte fra lokale kjøpmenn. Se Ersland og Solli 2012 (s. 347), og Døssland, Atle, Kolle, Nils (red.), *Ekspansjon i eksportfiskeria, 1720-1880*, Bergen 2014 (s. 138-140) for mer informasjon om hummerbyssene.

nederlenderne. Det var ikke før 1760-tallet de skulle komme inn på markedet igjen. Her kom kjøpmennene inn som kommisjonærer og fungerte som et kontaktledd mellom de utenlandske kjøperne og de lokale fiskerne. Dette var med på å sikre kjøperne leveranser og fiskerne betaling. Dette ble gjort ved at bøndene signerte kontrakter, som krevde at de leverte fangsten sin til bestemte havner og solgte den til en pris som var avtalt på forhånd. Disse kontraktene var unike for hummerhandelen ifølge Utne.¹¹⁷

Det var i rollen som kommisjonærer mellom de utenlandske og lokale aktørene Ole Smith Ploug og Jacob Kielland arbeidet. Deres oppgave var i hovedsak å opprette forbindelse og lage en kontrakt mellom partene. Hummerhavnene var forpaktet av handelshusene, slik at de kunne ha kontroll over transaksjonene som foregikk der. Gjennom 1780-tallet foregikk mesteparten av hummerhandelen med Storbritannia. Thaarups anslag fra 1790 viser at omkring 98% av eksporten gikk dit, mens de resterende 2% gikk til Nederland.¹¹⁸

Hummerfisket foregikk i årets første halvdel, fra mars til juni. Kontraktene bøndene ble tilbydd var tidsbestemt innenfor denne perioden. De kunne også strekke seg utenfor selve salgsperioden med restriksjoner om når det var mulig å fiske hummer for å forsikre seg om at den ikke ble overfisket.¹¹⁹ Kielland tilbød en kontrakt til en engelsk kontakt 27. januar 1781 som er gjeldene fra 26. mars til 24 juni samme år i havna han forpaktet i Prestehavn. Her kommer det fram at kjøperen skulle betale 1 penny per hummer mellom 26. mars og 20 mai. Deretter skulle de betale 3 farthings¹²⁰ fram til 24 juni. Gjennom brevet får vi inntrykk av at dette er standardpris for hummer i hele området.¹²¹ Dette blir bekreftet ved å se på Ploug sin korrespondanse. I et brev til en engelsk kjøper 20. mars 1784 er det de samme prisene som i Kiellands brev tre år tidligere.¹²² Også i 1786 ser det ut som at prisene samsvarer med hverandre handelshusene imellom. Dette kan indikere at det var et samarbeid blant stavangerkjøpmennene innenfor hummerhandelen, men 1786 forteller Plougs korrespondanse at fiskerne krevde høyere priser. De ønsket 1 penny per hummer for hele fiskesesongen. Ploug var ikke villig til å gi dem det, men fiskerne trodde Jacob Kielland kunne gå med på den økte prisen. Fiskerne var ikke villige til å signere kontrakten, noe som ga Ploug problemer med å forpakte flere havner og

¹¹⁷ Utne 1987: 256.

¹¹⁸ Thaarup 1792: Tabell bakerst i boka (ikke nummerert sidetall).

¹¹⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788– Brev til William Sporle 3. nov 1786, og, Elgvin 1956: 252.

¹²⁰ 1 farthing = ¼ av en penny.

¹²¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til ukjent mottaker 27. januar 1781.

¹²² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – brev til Nathanael Saunders 20. mars 1784.

sikre leveranse til kjøperne.¹²³ Kopibøkene nevner ikke hva utfallet av saken ble, men den antyder at det var konkurranse mellom stavangerkjøpmennene innenfor hummerhandelen. I England gikk hummeren for 10 penny per stykk. Bakgrunnen for prisfallet utover sommeren kom av at flere hummere døde før de nådde England da vannet var varmere.¹²⁴

Utenfor kontraksperioden stod fiskerne som nevnt fritt til å selge hummeren som de ville, men handle uten en kontrakt ga dem ikke sikkerhet om at det ville være kjøpere til stede eller at prisen ville forbli like høy. Betaling kunne også bli et problem mellom utenlandske kjøpere og fiskerne. Fiskerne ønsket å få betalt i riksdaler, og ikke i engelske sterling. De kunne også ta imot sedler.¹²⁵ Korrespondansen mellom handelshusene og England tyder på at stavangerborgerne også her tok på seg en rolle ved å stå for, i hvert fall for en del, av transaksjonen mellom partene. Vi kan finne eksempler på at de sender agenter til havnene de forpakter for å kjøpe hummer på vegne av de engelske skipene som kommer. De ga altså en form for kreditt til hummerhandlerne. Kielland og Ploug var mer fleksible som kjøpmenn om hvordan de kunne få betalt. Å la de engelske kjøpmennene betale ned på deres kreditt i London istedenfor å betale dem direkte er en betalingsmåte som går igjen. Handelshusenes inntekter fra hummerfisket kom i hovedsak gjennom kommisjon. I kopibøkene står det ikke mye om denne, men gjennom et brev Ploug skrev får vi vite at han blant annet tok 24 engelske skilling i kommisjon for hvert skip med hummer som går til England.¹²⁶

Som nevnt ovenfor forteller tollprotokoller om et konjunkturfal i hummerhandelen fra 1787 av. Handelshusenes kopibøker forteller oss at fallet i næringen kom tidligere. Både Jacob Kielland og Ole Smith Ploug beklaget seg ovenfor sine engelske handelskontakter allerede i 1784. «The backward lobster season this year hath made a defiaing in the exchange of my debt to you wholely against mine expectation because there are wanting 6 a 8 loadings in comparison with former years»¹²⁷ Slik begynte Jacob Kiellands brev til Fludger Maitland & Co. den 24. juli 1784. Hummerbyssene fraktet vanligvis mellom 8.000 og 10.000 hummer.¹²⁸ 8 laster færre med 8.000 hummer betød 48.000 færre hummere på en sesong. Ploug fortalte også om en dårlig

¹²³ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788– Brev til William Sporle 3. nov 1786.

¹²⁴ Døssland, Atle, Kolle, Nils (red.), *Ekspansjon i eksportfiskeria, 1720-1880*, Bergen 2014: 140.

¹²⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til John Wing 30. april 1782

¹²⁶ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til John Wing 15. april 1782.

¹²⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Fludger Maitland & Co. 24. juli 1784.

¹²⁸ Døssland og Kolle: 140.

hummersesong samme året i tre brev adressert til tre hummerkjøpere i Harwich.¹²⁹

Bakgrunnen for denne forskjellen mellom tallene som blir presentert i tollbøkene og inntrykket vi får av kopibøkene kommer trolig av smugling. Johannes Elgvin peker på at summene oppgitt for noen av årene for Kiellands firma alene var høyere enn den totale eksportverdien fra Stavanger i løpet av 1780-årene. Havnene handelshusene forpaktet lå ikke alltid i nærheten av et tollsted, noe som gjorde det lett å sende hummerbyssene tilbake utenfor tollernes kontroll. Elgvin viser også til Plougs henvendelse til Knud Christensen i mai 1785 hvor han klaget over en dårlig hummersesong. Resultatet det året endte på 5.400 rdl., men han hadde forventet rundt 1.500-2.000rdl. mer i inntekt.¹³⁰ Det at begge disse handelshusene rapporterte såpass høye resultat sett i lys av tallene vi finner i tollprotokoller forteller oss om smugling av en betydelig dimensjon innenfor hummerhandelen.

Det ble forsøkt å få bukt med smuglerproblemet. Generaltollkammeret krevde blant annet i 1784 at de engelske hummerbyssene som kom til Bokn måtte dra videre til Bergen for å klarere varene sine. Dette ser ifølge Elgvin ikke ut til å ha hatt noe særlig virkning. Tollprotokollene for Bergen i 1786 viser at det ble eksportert hummer for en verdi i underkant av 1.448rdl.¹³¹

Grunnen til at et synlig fall i hummereksperten først vises i 1788 i tollprotokollene kommer av at 1788 var et svært dårlig år for hummerfangst. Kielland skrev til Fludger Maitland & Co. den 30. juni at fangsten var halvert sett i forhold til de foregående årene.¹³²

Inntektene fra hummerhandelen presentert av Elgvin gir ikke det hele bildet av hva Ploug og Kielland tjente. Elgvins tall kan best beskrives som omsetning. Gjennom kopibøkene får vi vite ved flere anledninger at Kielland og Ploug sendte penger til havnene de forpaktet for å kjøpe hummeren på vegne av de engelske hummerbyssene. I et brev til Wollert Krohn får vi vite at Ploug ønsket å få betalt 1.500rdl. i kontant slik han kunne bruke det til å kjøpe hummer.¹³³ En hummer kostet 2 danske skilling mesteparten av fiskesesongen, noe som betyr at Ploug ville fått 72.000 hummer for 1.500rdl..

For å komme opp i verdiene som ble presentert i kopibøker, tollprotokoller og sekundærlitteratur må Ploug ha kjøpt et sted mellom 240.000 og 290.000 hummer for å ha en

¹²⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Tre brev til John Wing, Nathanael Westhorp og Nathanael Saunders 12. juni 1784.

¹³⁰ Elgvin 1956: 332-333.

¹³¹ RA, Generaltollkammeret, tollregnskaper, R26/L0289: Tollregnskaper Bergen A, 1786-1795.

¹³² SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Fludger Maitland & Co. 30. juni 1788.

¹³³ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Wollert Krohn 12. januar 1782.

omsetning mellom 5- og 6.000rdl. De eneste inntektene i form av profitt som nevnes er de 24 engelske skillingene per hummerbysse. Regner vi at en hummerbysse kunne ta med 9.000 hummer over Nordsjøen og Ploug hadde investert for en verdi av 5.500rdl., vil det si det ble sendt rundt 29 fullastede hummerbysser fra Norge til England. Dette ville gitt Ploug en kommisjon på 34 pund og 16 skilling (1 pund = 20 skilling), som igjen ville tilsvare rundt 139rdl.. Et stort sprik fra inntektene på 5-6.000rdl. per handelshus som Elgvin presenterer.

Innenfor hummerhandelen var Ploug og Kielland som nevnt kommisjonærer. De skulle bistå de engelske hummerhandlerne med betaling til fiskerne. Inntektene fikk de gjennom fastsatte kommisjoner for hver hummerbysse. I et regnskap sendt fra Ploug til hans engelske kommisjonær og kreditor James Saunders i 1782 ser vi at han hadde tatt kreditt for 1.600 pund og hvordan han tilbakebetalte det. Her ser vi at det var hummerhandlerne i Harwich som Ploug hadde kjøpt hummer for som sto for mesteparten av tilbakebetalingen. Kreditten han fikk i England ble brukt til å betale regninger i København og Amsterdam.¹³⁴ Ploug og Kielland investerte i hummernæringen med å kjøpe hummeren for engelskmennene. Imidlertid trakk de kreditt i London som de kunne bruke til å betale andre regninger. Engelskmennene de hadde kjøpt hummeren for betalte igjen ned deres kreditt i London. Derfor var ikke profitten av hummerhandelen like stor som det som Elgvin beskriver. Her ser vi viktigheten av kreditten i handelen. Det var den som lot Kielland og Ploug investere sine egne penger i rollene som kommisjonærer. Handelen bygget også tillit mellom dem og deres kontakter i London, som gjorde det lettere for dem å ta kreditt ved andre anledninger om det skulle være nødvendig.

4.3: Trelast

Trelasthandel var en av Norges tre største eksportnæringer på 1700-tallet ved siden av fiskeri og bergverksnæringen. Det var i disse tre næringene de virkelige store økonomiske gevinstene var å hente for de ledende norske kjøpmennene i løpet av århundret. Fellesnevneren for disse er at alle er naturressurser, og det var geografiske bestemmelser som tillot om det var mulig for et handelshus å drive med de forskjellige næringsveiene. Hverken trelasthandelen eller bergverksindustrien er næringer som forbindes med Sørvestlandet. Disse var i hovedsak knyttet til Østlandet, Sørlandet og Trøndelag.¹³⁵ Til tross for dette var likevel trelastnæringen viktig for Ploug og Kielland, og stod for en stor del av deres inntekter. Her tok de på seg rollen som selgere, og handelen hadde flere likheter med hvordan den foregikk innenfor sildefisket.

Ifølge tollprotokollene ble alt av den legale trelasten i både 1774 og 1786 sendt utenfor

¹³⁴ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til James Saunders 22. juni 1782.

¹³⁵ Dyrvik m.fl. 1979: 162-163, og 169-171.

Norges grenser.¹³⁶ I 1786 var det totalt eksportert 1125,5 hundrede bord av forskjellig størrelse fra Stavanger. Hundrede kunne bety både 100 eller 120, som ofte ble referert til som storhundrede. Av disse gikk 46 1/3 hundrede innenriks til Danmark eller hertugdømmene. Resten ble solgt utenriks.¹³⁷

For begge handelshusene var det Frankrike som skilte seg ut som det største og viktigste markedet for trelast. Ploug forholdt seg til handelshuset Desorman & comp., mens Kielland samarbeidet med Rivaille Dupree. Begge holdt til i St. Martin på Frankrikes vestkyst. Det var gjennom disse handelshusene det meste av trelasten ble distribuert, men de handlet også med andre franske aktører. Begge handlet for det meste med trelast i samme størrelse, bord på 8 og 10 fots lengde (cirka 2.4 og 3 meter). Ut fra Plougs kopibok for vi vite at han tok 12rdl. for hundrede (120 stykk) 10 fotsbord i 1782. Altså 1rdl. for 10 trelastbord.¹³⁸

Trelasthandelen med Frankrike foregikk gjennom kommisjonærer i Amsterdam. I de fleste tilfeller kontaktet Ploug og Kielland deres kjøpere i Frankrike, men også i Amsterdam. Weddik & Wendel og Pieter Severin Laasbye skulle ordne slik at betalingen mellom partene gikk greit for seg. Amsterdam var et bindeledd mellom det nordlige og sørlige Europa, og vekslene fra byen ble sett på som et tryggere alternativ. Da Kielland sendte en ladning på 16.440 bord til Rivaille Dupree i 1788 ga han beskjed om at betalingen skulle gjøres til Weddik & Wendel i Amsterdam.¹³⁹ Dagen før hadde han skrevet til det amsterdambaserte handelshuset om at handelen kom til å gjennomføres. Her kom det fram at han håpet å få en del for varene, og avkastningene skulle være avdrag på hans regning hos handelshuset. I denne transaksjonen tok han ikke opp ny kreditt, men brukte inntektene for å nedbetale annen gjeld.¹⁴⁰

Ikke all trelast ble solgt til Frankrike. I kopibøkene finner vi flere eksempler på at det ble sendt til blant annet København og Hamburg.¹⁴¹ Sammenlignet med volumet av trelast til Frankrike var forsendelsene som regel mindre, og færre forsendinger gikk til disse stedene. Frankrike framstår som det største markedet for Kielland og Plougs trelasthandel.

Trelasthandelen var organisert på samme måte som sildehandelen. Flere ledd av

¹³⁶ RA, Generaltollkammeret, tollregnskaper, R22/L0036: Tollregnskaper Stavanger, 1774, og, RA, Generaltollkammeret, tollregnskaper, R22/L0048: Tollregnskaper Stavanger, 1786.

¹³⁷ RA, Generaltollkammeret, tollregnskaper, R22/L0048: Tollregnskaper Stavanger, 1786.

¹³⁸ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Franz Henrich Hojyce 21. september 1782.

¹³⁹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Rivaille Dupree 16. august 1788.

¹⁴⁰ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Weddik & Wendel 15. august 1788.

¹⁴¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til J.P. Suhr 5. juli 1784, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Franz Henrich Hojyce 21. september 1782.

handelsnettverket ble engasjert. Den gikk gjennom kommisjonærer Ploug og Kielland hadde tillit til for å sikre betalingen for alle involverte parter. Det virker allikevel som det var en høyere grad av tillit mellom de stavangerske og franske handelshusene enn det var ovenfor handelshusene i Østersjøen sildehandelen. Dette ser vi blant annet igjen i brevet fra Ploug til Desorman & Comp., brukt i kapittel 3.3, hvor Ploug ba om en kreditt direkte fra det franske handelshuset, og ikke fra Laasbye i Amsterdam.¹⁴² Brev ble også alltid sendt til dem, mens i sildehandelen ble brev ofte kun sendt til København og det virker som det ble kommisjonærenes oppgave å selge fisken videre. Dette kan kanskje forklares ut fra hvilke returvarer de tok med tilbake, som vi skal se nærmere på i kapittel 4.5.

4.4: Sjøfart

1700-tallet skulle bli et århundre med endring for norsk skipsfart. Ved starten av århundret var mesteparten av norsk sjøfart konsentrert i eksporten av hovedsakelig norske varer. Næringens gode og dårlige perioder var derfor knyttet til internasjonale forhold mellom andre europeiske stater. Foruten om den store nordiske krig hvor Danmark-Norge deltok mellom 1709 og 1721 klarte staten å holde seg nøytral i konflikter resten av århundret. Ved å seile under et nøytralt flagg åpnet muligheten seg for å drive handel med flere av de involverte partene. Konflikten ledet til at flere utenlandske skip som hadde vært involvert i internasjonal handel uteble, og markedet åpnet seg opp for norske redere.¹⁴³

For Stavangers redere var skipsfarten mellom midten av 1750-tallet til midten av 1770-tallet vanskelige. Konkurransen i sildefangsten utenfor Skudenes av bergenskjøpmenn førte til et fall i eksporten til Østersjølandene. Frakten av varer fra og til Stavanger ble også i økende grad gjort av skip utenfra. Vendepunktet for Stavangerflåten kan kobles til den amerikanske uavhengighetskrigen i 1776 og var med på å gi byens redere en plass i det europeiske markedet. I 1775 tok Kielland og Ploug del i Middelhavsforbindelse og i 1776 tok Ploug opp Vestindiaforbindelse som den første i Stavanger, etterfulgt av Kielland noen år senere. Vestindiaforbindelsen skal ikke ha vært særlig lukrativ for noen av dem.¹⁴⁴

I historieskrivning om norsk sjøfart på 1700-tallet blir fort innenlandsfarten glemt og det er i hovedsak utenlandsfarten som vektlegges. Dyrvik gjør oss oppmerksom på alle jektene som gikk fra de mindre stedene langs kysten og inn til kjøpstedene. Disse ble i hovedsak drevet

¹⁴² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788– Brev til Desorman & Comp. 15. juni 1784.

¹⁴³ Sprauten, Knut, «Norsk Sjøfart 1700-1814», i, Berggren, Brit, Christensen, Arne Emil, Kolltveit, Bård (red.), *Norsk Sjøfart - Bind 1*, Oslo 1989, s. 216-259: 218-219.

¹⁴⁴ Grude 1978: 51-57.

av bønder som måtte til et marked for å få solgt varene sine. De var med andre ord sjeldent under handelshusenes kontroll.¹⁴⁵ Handelshusenes skip var større, og som resultat av dette gikk de i utenriksfart hvor den økonomiske profitten var høyere. Derfor kommer dette kapittelet til å dreie seg om utenlandsfarten og hvordan de fikk fraktarbeid. Vi vil også se på hvilke skip Ploug og Kielland hadde eierskap i og hvordan de deres rolle som havariagenter kunne brukes innenfor handelsvirksomheten.

4.4.1: Handelshusenes skip

M.L. Michalsen gir oss lister over samtlige skip som skal ha vært i både handelshusene Jacob Kielland & Søn og Ploug & Sundts eie.¹⁴⁶ Problemet med disse er at de tar for seg skipene gjennom handelshusenes hele eksistens og uten å gi noen pekepinner på hvilket tidspunkt de ble anskaffet. Lunde på sin side gjør dette angående Jacob Kielland, og gir oss samtidig flere opplysninger om eierskapsandeler.¹⁴⁷ Lundes oppføringer gir også inntrykket av at Michalsens liste er i kronologisk rekkefølge. Tabell 4.1 er et resultat av å sette sammen deres funn for å få en mer fullkommen oversikt. Tallene gjelder Jacob Kiellands tid som kjøpmann.

Tabell 4.1: Jacob Kiellands skip:¹⁴⁸

Navn:	Skipstype:	Lasteevne:	År:	Eierandel
Den Lykkelige	Brigg	29.5 Kommerselester	Før 1765	Hele fra 1785
De tvende Brødre	Galeas	Ca. 800 tønner korn	1765-1780	2/3-parter
Christina Amalia	Jakt	Uvisst	1767-1770	1/2-part
Den Anden Anna og Magdalena	Brigg	30 Kommerselester	1767	3/8-parter
Fortuna	Sjalupp	14 Kommerselester	1770	1/2-part
Elisabeth	Galeas	36 Kommerselester	1770-1774	1/3-parter
Catharina	Snov	42 Kommerselester	1775	8/16-parter, hele fra 1782
Mette Maria Margaretha	Snov	34 Kommerselester	1776	2/5 parter
Svanen	Galeas	19 Kommerselester	1782	1/4-parter, hele fra 1786
De tvende Brødre (II)	Brigg	19.5 Kommerselester	1782	7/16-parter
Elisabeth Wilhelmina*	Brigg	35.5 Kommerselester	1782	1/4-part
Providence	Hummer-smakke	Uvisst	1782-1784	Uvisst
Printz Friderich	Fregatt	98.5 Kommerselester	1787	Uvisst

Tabell 4.1: * Oppført som handelshusets skip hos Michalsen og hos Lunde. Elgvin skriver at det var Jacob Kiellands sønn Gabriel som eide skipet sammen med Børge Rosenkilde i 1785.¹⁴⁹ Det gjør det uvisst om det er Jacobs eller Gabriels skip.

¹⁴⁵ Dyrvik m.fl. 1979: 182-183.

¹⁴⁶ Michaelsen 1927:27-28.

¹⁴⁷ Lunde 1963: 60.

¹⁴⁸ Michaelsen 1927:27-28, og Lunde 1963: 60.

¹⁴⁹ Elgvin 1956: 420.

Angående Ole Smith Plougs skip er det ikke like enkelt å få en fullstendig oversikt over i sekundærlitteraturen. Michaelsen gir oss en liste over hvilke skip som var eid av handelshuset, men som med Kielland er årstallene de ble anskaffet og eierandelene ikke til stede.¹⁵⁰ Det finnes ikke en liste angående disse skipene som Lunde presenterer for Kiellands handelshus. Ved å se nærmere på Elgvin og Andersen klarer vi å fylle ut noen punkter.¹⁵¹ Her spriker tallene noe angående både størrelse og år, men samlet sett er resultatet relativt likt. Det er ikke nok informasjon til å utfylle tabellen på en like tilfredsstillende måte som med oversikten over Kiellands skip.

Tabell 4.2: Ole Smith Plougs skip:¹⁵²

Navn:	Skipstype:	Lasteevne:	År:	Eierandel:
Mette Maria Margaretha*	Brigg	30.5 Kommerselester	Før 1777	Uvisst
Anna Catharina	Snov	38.5 Kommerselester	Uvisst	Uvisst
Anna Catharina	Galeas	27.5 Kommerselester	Bygget 1764, var i Plougs eie i 1785	Uvisst
Providentia	Snov	50 Kommerselester	Før 1778	Uvisst
Hendrica Maria	Brigg	85 Kommerselester	1781	2/4-parter
Jægeren	Brigg	28 Kommerselester	1782	Uvisst
Stavangeren	Fregatt	135 Kommerselester	1784 (Forliste samme året)	Uvisst
Blaa-Heyren	Slupp	20 Kommerselester	Bygget 1778, var i Plougs eie i 1785	Uvisst

Tabell 4.2: *«Mette Maria Margaretha» er nevnt i begge tabellene, og oppført som både brigg og snov med forskjellig lasteevne. Dette er det samme skipet, og Ploug og Kielland hadde begge parteieskap i det.

4.4.2: Transport av egne og andres varer

Ploug og Kielland tok del i to «former» for sjøfart. Den ene vektla Braudel i hans forskning. For at en handelstur skal kunne kategoriseres som vellykket måtte handelen være gjensidig. Det betyr at varer ble bragt med tilbake fra hvor for eksempel et skip i utgangspunktet skulle for å selge sine produkter. En tur fra A til B måtte etterfølges av en tur fra B til A. Det var først etter at skipet kom tilbake og fikk omsatt varene fra punkt B at det var mulig å vite om en handel var vellykket eller ikke.¹⁵³ Innenfor disse turene hadde kjøpmennene god kontroll på utgifter og inntekter, men også hvilke varer de fikk i retur.

Den andre formen for transportoppdrag var å være lengre på sjøen, og ikke gå direkte tur/retur. Her kunne skipene være borte fra Stavanger flere år om gangen. Ploug og Kielland benyttet sine handelsnettverk for å skaffe frakter. Det var utenfor den norske frakten de kunne

¹⁵⁰ Michaelsen 1927: 32-34.

¹⁵¹ Elgvin 1956: 327-331, 420, og Andersen 1969: 13-15.

¹⁵² Andersen 1969: 13-15, Elgvin 1956: 327-331, 420 og, Michalsen 1927: 32-34.

¹⁵³ Braudel 1992: 140-142.

tjene virkelig godt hvis forholdene lå til rette. Ofte gikk skipene til Bergen for å skaffe fraktarbeid videre ut i Europa. De forhørte seg med andre kjøpmenn for å sørge for at skipperne fikk gode fraktoppdrag. Hvis de skulle inn i Middelhavet måtte de få hjelp av sine forbindelser siden de ikke hadde faste kontakter der. Kielland ba Fischer i Nantes om å sørge for at skipet «Printz Friderich» fikk den beste mulige frakten inn i Middelhavet.¹⁵⁴ Ploug fortalte om et av hans skip som hadde gått fra Bergen til Napoli, og derfra gikk det til Gallipoli for å frakte olje til Hamburg. Fra Hamburg gikk det igjen til Barcelona og Malaga, før det igjen skulle returnere til Hamburg. Ifølge Ploug hadde skipperen fått gode priser på frakten, og tjent til sammen 8.100 nederlandske gylden, og 4.600 bancodaler etter nesten tre år borte fra Stavanger.¹⁵⁵ Rundt 7.800rdl. Ploug satt ikke igjen med alle inntektene selv. En del av dem gikk trolig til vedlikehold av skipet og lønninger til mannskapet. Dette var dog en periode med høykonjunktur i transportnæringen grunnet internasjonale konflikter, og både priser og antall tilgjengelige oppdrag ble mindre etter hvert.¹⁵⁶ Det kommer også fram i brevet at Ploug hadde trelast for en verdi mellom 5- og 6.000rdl. liggende i Stavanger som han ikke fikk solgt. Han hadde ikke skip til å frakte dem siden alle var på sjøen.¹⁵⁷

Eksempelet brukt ovenfor om Plougs skip i Middelhavet er et unntak når det kommer til inntektene som var nevnt i brevet. Et problem som oppstår ved å studere Kielland og Plougs rederivirksomhet gjennom kopibøkene er at inntektene de fikk fra transportoppdrag sjeldent er nevnt. Dette gjør det vanskelig å anslå hvor mye de tjente på de forskjellige turene de påtok seg da skipene var lenge ute om gangen.

I middelhavsarten ser vi også at Kielland og Ploug brukte nettverkene for å få tak i algeriske sjøpass. For å minske risikoen for kapringer betydelig ved seiling i Middelhavet var det nødvendig med et algerisk sjøpass, og det var påbudt å ha med seg et hvis et skip gikk forbi Kapp Finisterre. Dermed trengtes passet også for portugallhandelen. Å kunne få tak i sjøpass var et resultat av statens utenrikspolitiske innsats på midten av 1700-tallet med «sjørøverstatene» i Middelhavet, og det var viktig for styresmaktene at denne avtalen ble fulgt ifølge Knut Sprauten. Avtalen gjaldt kun skip fra Danmark-Norge, for å beskytte avtalen var det kun handelsmenn under den danske kongen som kunne søke om sjøpass. Derfor ble sjøpassene kun utdelt i København. For at Kielland og Ploug skulle få tak i sine sjøpass måtte de gjennom en

¹⁵⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Fischer 23. august 1787.

¹⁵⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Søren Dedekam 1. juli 1780.

¹⁵⁶ Utne, Bjørn S., «Kjøpstaden Stavanger» i, Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene. Bind I*, Drammen 1987, s. 268-282: 279-280.

¹⁵⁷ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Søren Dedekam 1. juli 1780.

prosess. Først måtte de skaffe seg en edfestet attest fra Stavangers ledende offentlige styresmakt etter de hadde framlagt bevis for ikke-utenlandske-eierandeler av både skip og varer. Deretter ble attesten sendt til kommerseskollegiet i København hvor sjøpassene ble utdelt mot en pris.¹⁵⁸ Ploug sendte blant annet en attest til Knud Christensen, som han ba levere for å få utlevert sjøpasset og ba ham også betale kostnadene for det.¹⁵⁹ Det at Kielland og Plougs skip tok på seg fraktarbeid i Middelhavet for ikke dansk-norske kjøpmenn, forteller oss at de utnyttet systemet med algeriske sjøpass til deres fordel. Frakten ble ettertraktet, ettersom det var mindre sannsynlighet for at den skulle bli kapret av pirater.

Handelsnettverket spilte en viktig rolle i sjøfarten. Det var forventet at forbindelsene skulle bistå med å skaffe fraktarbeid om Ploug eller Kielland ønsket det. Å bruke nettverket til denne oppgaven kunne gi dem mer lønnsomme frakter, ettersom kontaktene hadde bedre kjennskap til mulige oppdrag i områdene de holdt til. Ønsket stavangerkjøpmennene frakter i Middelhavet var de nødt til å ta i bruk handelsnettverket for å få gode avtaler som kunne føre skipene gjennom Gibraltarstredet. Uten pålitelige kontakter ville ikke sjøfarten vært like lukrativ for Stavangers handelshus.

4.4.3: Skippers rolle i handelsnettverket

Innen sjøfarten kommer det inn en ny gruppe med aktører som spilte en sentral rolle i handelsnettverkene. Jari Ojala stiller spørsmål rundt skipsrollen i et handelsnettverk. Hans analyse omhandler finske handelshus på 17- og 1800-tallet, men vi finner igjen de samme elementene hos Kielland og Ploug. Ojala peker på at skipperne ikke bare var ansvarlige for navigasjon og transport, men også å ta på seg oppdrag fra andre steder på vegne av handelshusene. Dette ga dem en mulighet til å påvirke deres arbeidsgiveres økonomi.¹⁶⁰

Skipene kunne være borte fra Stavanger flere år av gangen. De fikk beskjed om å ta på seg transportarbeid for andre kjøpmenn ute i Europa. Dette førte til at skipperne ble et viktig ledd av handelshusets inntekter utenfor selve transporten og handelshusenes kontroll. De måtte selv bedømme hva som ville bli mest lukrativt for både dem selv og kjøpmannen. Skipperen fikk sendt med seg «contitioner og instrux» som fastsatte noen retningslinjer. I disse kom det blant annet fram lønningsvilkår. En skipper som arbeidet for Kielland skulle få 20 riksdaler i måneden, og 2% av verdien på varene han fraktet. Stykkgoods fra Danmark eller Nederland skulle skipperen få 5% av den samlede summen. Skipperne fikk også sendt med en liste over

¹⁵⁸ Sprauten 1989: 251-252.

¹⁵⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Knud Christensen 2. februar 1782.

¹⁶⁰ Ojala 1997: 334-335.

hvilke kjøpmenn de kunne kontakte i havner det ble ansett som trolig de kom til å ende opp i.¹⁶¹ Den prosentbaserte provisjonen var trolig et insentiv fra handelshusene om at skipperne skulle ta på seg transport som ble mest mulig lukrativ.¹⁶²

For å kunne analysere skippernes rolle må vi først kunne si noe om under hvilke turer de hadde mulighet til å ta egne valg. Ved en toveis-handel handel kunne skipperne selv ha bestemt hva de ville ha med i retur, men som regel på tur/retur reiser fikk skipperne eller kjøpmennene de skulle levere varene til et brev fra Ploug eller Kielland hvor det sto hva de skulle ta med tilbake. Fra Frankrike for eksempel fikk de ofte beskjed om å ta med salt, mens fra Østersjøsområdet var det kornvarer. Gikk de til «faste» havner som Bergen, København eller Amsterdam for å ta på seg videre frakt hadde som regel handelshusenes kommisjonærer på stedet fått beskjed om å sørge for at skipperne fikk en god frakt videre.

Det var først og fremst i middelhavsfarten kopibøkene gir et inntrykk av at det hadde stor innflytelse på hvilke oppdrag de tok på seg. De nederlandske, franske og bergenske handelshusene kunne hjelpe dem med å få frakt inn i Middelhavet, men etter det stod skipperne på egne bein med ansvaret for å seile inn penger på handelshusenes vegne. I kopibøkene finner vi korrespondansen igjen gjennom «ordrer og instrux» eller brev adressert direkte til skipperne. Skippernes turer nevnes også ofte i brev til Ploug og Kiellands handelskontakter. I det samme brevet til Søren Dedekam brukt i forrige kapittel, fortalte Ploug om et annet av hans skip i Middelhavet. Det hadde gått med klippfisk fra Bergen til Genova, videre til spansk Gibraltar og tilbake til Genova. Derfra hadde det gått til Amsterdam, Lisboa og St. Ubes (Setubal) før det returnerte til Stavanger.¹⁶³ Av disse stedene er det kun Amsterdam og Bergen hvor vi kan si Ploug hadde faste handelskontakter.

Et brev sendt til skipper Knud Pallesen gir oss et inntrykk over hvor stor frihet skipperne kunne ha angående hvilke frakter de påtok seg. 23. september 1780 skrev Ploug at han hadde mottatt syv brev fra Pallesen siden han sist hadde sendt et brev 15. april samme år, 161 dager tidligere. Av disse var fem kommet fra Hamburg, ett fra Cadiz og ett fra Malaga. Ut fra brevet får vi vite at skipet skulle videre fra Malaga til Hamburg. Dette gjorde at Plougs brev ble sendt til Hamburg slik at Pallesen kunne motta det da han kom fram. Innholdet forteller oss at Ploug var fornøyd med arbeidet Pallesen hadde gjort, og fortalte at han videre skulle «[...] söge den beste fragt faaes kand og naar det skulle indtreffe, at saadant skulle mangle, gaar ik paa et Værd

¹⁶¹ Michaelsen: 1927:26.

¹⁶² Ojala 1997: 334-335.

¹⁶³ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Søren Dedekam 1. juli 1780.

hvor det er beqvemngst for dem at laste med salt, og dermed hid returnere». ¹⁶⁴ Han ga med andre ord beskjed til Pallesen om å fortsette å ta på seg fraktoppdrag så lenge de var tilgjengelige og profitable. Skulle det vise seg vanskelig å få frakt ba Ploug om at Pallesen skulle ta med seg en last med salt til Stavanger. I tillegg sendte han med en attest til et algerisk sjøpass slik at det kunne skaffes raskt hvis han hadde behov for det. Dette tyder på at Ploug ønsket at skipet skulle være ute i lang tid.

Brevet endte med: «hilser dem övrigt fra mig paa det venligste og önsker af mit hierte, at den gode gud vil velsigne og Lyksaligiöre alt deres foretagende baade til Reederens og deres eget beste». ¹⁶⁵ Setningen forteller oss at det var Pallesen som tok avgjørelsene om hvilke frakter skipet skulle påta seg. Det var han som gjorde avveiningene om en frakt var verdt å ta. Foruten om saltet Ploug ønsket at han skulle ta med seg om han ikke fikk lønnsomme frakter nevnte han ikke noe om hva han ville Pallesen skulle foreta seg. Tar vi også til etterretning at dette var det første brevet fra Ploug på 161 dager viser det hvor fritt skipperen sto til å ta egne avgjørelser. Skippers provisjon på frakten sørget for at de også ville ta de mest profitable turene, som igjen ville være til fordel for både rederen og skipperen.

Både Kielland og Ploug deltok i begge former for sjøfart. Noen skipperer gikk tur/retur, mens andre var lengre på sjøen og styrte mer selv hvor de gikk og hvilke oppdrag de påtok seg. Valgmulighetene skipperer som Knud Pallesen fikk gjør at vi kan se på dem som en egne aktører i handelsnettverkene til en viss grad. Skipperne fikk en sentral rolle i å sørge for handelshusenes inntekter og dermed mye ansvar. Samtidig var de fortsatt underlagt Ploug og Kielland, som hadde mulighet til å overstyre skippernes ønsker og planer. Det var også skipperne som oftest var i fysisk kontakt med firmaenes kontakter. Dette gjorde at de også fungerte som kjøpmennenes representanter.

4.4.4: «at giöre skibet got i Stand»¹⁶⁶

Det var ikke bare innen transport det var mulig å tjene penger. Anledningene åpnet seg også ved andres ulykke, ved å reparere deres skip. Både Kielland og Ploug opererte som havariagenter. Mellom 1778 og 1803 er det nevnt 203 skip som ble reparert ved verfta i Stavanger. Noe konkret anslag av prisene på hva reparasjonene kostet er vanskelig, men å bygge en ny brigg i 1779 kostet rundt 1.550rdl., og i 1800 et sted mellom 5- og 6.000rdl.. I 25-årsperioden mellom 1778 og 1803 får byen inntekter på 412.000rdl. fra

¹⁶⁴ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Knud Pallesen 23. september 1780.

¹⁶⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Knud Pallesen 23. september 1780.

¹⁶⁶SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Weddik & Wendel 7.april 1786.

reparasjonsverksemda.¹⁶⁷

Inntektene de fikk for å ta på seg havariarbeid varierte, men det kunne være snakk om store summer. Grude viser at Ploug i 1780 fikk 900rdl. for reparasjonen av skipet «Anna av Altona». De samlede utgiftene på skaden var i underkant av 6.000rdl.. Kielland fikk i 1785 rundt 5.000rdl. for reparasjonen av skipet «Die Hoffnung» fra Stettin som hadde kommet fra Bordeaux. De totale reparasjonskostnadene kom på 10.538rdl.. En del av Kiellands inntekt fra dette skipet gikk med til å dekke utgifter ved reparasjonen av det, men Grude hevder han satt igjen med en betydelig del av summen selv.¹⁶⁸

Det kan være vanskelig å se utenfra hvordan denne næringen hadde relevans til forbindelsene og handelsvirksomheten, men vi ser at både Ploug og Kielland bruker den aktivt i deres korrespondanse. Innblikket i havarinæringen kopibøkene gir oss viser at det var en viktig del kjøpmennenes virksomhet. Å ha et skip på reparasjon betydde inntekter for dem. Til Weddik & Wendel sendte han en veksler på 3.436 nederlandske gylden som han hadde tjent på en reparasjon.¹⁶⁹ Ploug brukte også inntekter fra havarinæringen aktivt i sin korrespondanse for å vise likviditetsmuligheter i spørsmål rundt finansiering. Selv om havarinæringen ikke kan sies å være en direkte del av handelsnettverket, og hvordan handelen foregikk hadde den en sentral finansiell rolle for Ploug og Kielland. Inntektene fra havarinæringen ble brukt i deres korrespondanse for å vise kontaktene deres betalingsevne.

4.5: Import

Går vi tilbake til Braudels prinsipp om at en handel først ble fullført da skipet kom tilbake til sin opprinnelige havn med nye varer krever dette at både Ploug og Kielland også måtte drive med import. Begge drev med krambodhandel som behøvde ettertraktete produkter i tillegg til at de kunne bestille varer på vegne av andre. Ida Bull påpeker i sin analyse av Trondhjems handelshus at eksportdelen var viktigere enn importdelen for deres økonomi. Kopibøkene forteller oss at den samme påstanden gjaldt for Stavangers handelshus. Bull legger ikke skjul på at importperspektivet fortsatt må kunne kategoriseres som en viktig del av handelshusenes virksomhet.¹⁷⁰ Det viktigste for importdelen av firmaet var at varene kunne omsettes i lokalområdet, enten det gjaldt for salg til privat bruk, eller til bruk innen forskjellige næringer. I denne delen av oppgaven vil vi se på hvilke varer kjøpmennene innførte til Stavanger, og hvor de fikk dem ifra.

¹⁶⁷ Grude 2019: 174-175.

¹⁶⁸ Grude 2019: 177.

¹⁶⁹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Weddik & Wendel 7.april 1786.

¹⁷⁰ Bull 1998: 65.

4.5.1: Et bredt spekter

Kielland la ved en memorial på varer han bestilte fra Suhr i København i 1784. Memorialer ble som regel skrevet ned i en egen bok, noe som kan gjøre det vanskelig å få en full oversikt over importen, men her får vi det over hva han ønsket å ta inn til Stavanger ved denne anledningen. Blant alle varene finner vi igjen 500 almanakker for 1785, 10 dusin av *Pontoppidans Forklaringer* (bok brukt i konfirmasjonsundervisning), 100 pund hvit stivelse og 10 dusin nåler i forskjellige størrelser. Dette kan ikke regnes som de varene som ble importert i størst volum, men i samme bestilling finner vi igjen noen av disse. Dette var kornvarer, tekstiler og brennevin.¹⁷¹ Det er disse varegruppene vi kommer til å fokusere på i dette kapittelet. De som det ble importert mest av i volum, og som nevnes oftest i kopibøkene.

Stavanger amt tilhørte det nordenfjeldske Norge, noe som betyr at amtet ikke var underlagt Danmarks kornmonopol.¹⁷² Ploug og Kielland kunne importere korn fra hvor de selv ønsket, noe som førte til at det ble kjøpt fra blant annet Østersjøen og England i tillegg til Danmark.

I 1786 gikk Kielland og Ploug sammen om å kjøpe en last med korn fra England, nærmere bestemt bygg og malt. Skipperen nektet å ta imot betaling i dansk valuta, noe som førte til at de måtte ta kreditt hos deres kontakter i England for å kunne betale ved en senere anledning. Innholdet i Kiellands brev til Fludger Maitland & Co. forklarer at det ikke var en planlagt handel, men en som ble til grunnet kornmangel. Vanligvis ble korn tatt med som returvare fra andre steder, men i denne sammenhengen virker det som at de grep muligheten til å kjøpe korn fra et skip som var i området, uten noen forhåndsbestemt avtale mellom kjøper og selger. «[...] Mr. Ole Smith Ploug, & my self have bought, as we needed it to supply the poor inhabitants & peasants [...]».¹⁷³ Kielland skulle betale halvparten av kostnadene som akkumulerte til 397:17:8½ engelske sterling. Samme dato finner vi et brev i Plougs kopibok adressert til Kielland. Dette var en kopi av Plougs regning ettersom skipperen av skipet ønsket regningen «in Duplo». En fra hver av kjøpmennene. Halvdelen Ploug skulle betale var av en ukjent grunn litt høyere enn Kiellands andel og ender på 413:7:6 sterling.¹⁷⁴ Det er mulig de hadde noe engelsk valuta liggende som gjorde at de kunne betale en del av summen ved selve kjøpet, men brevene nevner ikke noe om det. Ploug gjorde også som Kielland og engasjerte sin

¹⁷¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til J.P. Suhr 19. april 1784.

¹⁷² Herstad, John, *I helstatens grep: Kornmonopolet 1735-88*, Oslo 2000: 14-15.

¹⁷³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Fludger Maitland & Co. 6. april 1786.

¹⁷⁴ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Jacob Kielland 6. april 1786.

kontakt i London, James Saunders, for å kunne betale for kornet.¹⁷⁵

Eksempelet gitt må sees på som et unntak. Det meste av kornet kom fra Danmark eller Østersjøområdet. Kornvarer var en returvare innenfor sildehandelen i Østersjøen. Her brukte de også deres danske kommisjonærer for å få gjennomført kjøp og betaling.¹⁷⁶

Salt ble importert i store mengder. Det behøvdes for å konservere fiskeproduktene som skulle selges, men også til privat bruk. Det var den franske trelasthandelen som muliggjorde den store mengden salt som ble importert av Kielland og Ploug, men noe kom også fra Spania og Portugal. Kielland spesifiserte ofte ikke til sine forbindelser hvor mye salt han ønsket i retur, og i et brev til Chezeaux & Lem i La Flotte kommer det fram at han i retur for en trelasthandel ønsket mellom 800 og 1000 pund av ulike kaffesorter, og «Salt as much as the Vessel properly can load».¹⁷⁷ Periodevis hadde Ploug og Kielland så mye at de slet med å omsette det, spesielt om sildefisket var dårlig.¹⁷⁸ Ifølge Bull benyttet Trondhjemskjøpmenn ofte billig, men tung, takstein som ballast for sine skip.¹⁷⁹ Ploug så muligheten for å bruke saltet som ballast på turer til Bergen i håp om å kunne få solgt det der. I et brev til Wollert Krohn skrev han at sjaluppen «Den Blaae Heigre» hadde med seg 88 tønner fransk salt som ballast. Planen var å få solgt det i Bergen og at skipet skulle få ny frakt der.¹⁸⁰

Saltimporten er også med på å forklare hvorfor trelasten ble solgt til Frankrike. De høyeste trelastprisene var i England.¹⁸¹ Allikevel ble nesten ingen trelast sendt der fra Stavanger. I Nederland ble det ment at det kun var salt fra det sørlige Frankrike og Portugal som var egnet for sildesalting.¹⁸² Om det eksisterte en lignende idé i Norge vites ikke, men det er ikke umulig at norske kjøpmenn var blitt påvirket av den nederlandske tankegangen.

Ved siden av korn og salt var det også andre varer som ofte ble nevnt i korrespondansen. Disse var vin og brennevin, tobakk, og kaffe. Kielland og Ploug visste at også disse varene ville bli omsatt uten særlige problemer. Disse varene kategoriseres som luksusvarer. De var med andre ord ikke en nødvendighet for husstandene, men økte deres livskvalitet, noe som førte til at folk var villige til å bruke penger på dem om de hadde muligheten. De ble som regel bestilt i tillegg til volumvarene. Vin og brennevin hadde en viktig rolle i handelen med Frankrike, men

¹⁷⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til James Saunders 6. april 1786.

¹⁷⁶ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen og Strevow & Rollof 29. mars 1786.

¹⁷⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Chezeaux & Lem 31. mars 1788.

¹⁷⁸ Elgvin 1956: 333.

¹⁷⁹ Bull 1998: 67.

¹⁸⁰ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Wollert Krohn 5. september 1781.

¹⁸¹ de Vries og van der Woude 1997: 428.

¹⁸² de Vries og van der Woude 1997: 419.

ble også importert fra England, Nederland og Danmark. Til tross for at det ble innført et importforbud mot en rekke av disse varene i 1776, på blant annet vin og brennevin, ser det ikke ut til å ha satt noen demper på importen.¹⁸³

Smugling av varer omtales åpent i korrespondansen mellom handelshusene. Et eksempel som har blitt gjengitt av både Elgvin og Lunde er Kiellands brev til Hans Wigelsen i Aalborg hvor han forteller at han kan skaffe fransk vin, genever, engelske ullvarer og spansk salt: «[...] da kand ieg giöre leverance deraf, siste sort offentlig, men övrige smuglevis [...]».¹⁸⁴ Til Weddik & Wendel i Amsterdam nevnes også smugling av varer. Også her gjelder det blant annet genever og vin som Kielland ønsker en skipper skal ta med seg om han ikke allerede har forlatt Amsterdam før brevets ankomst. Kielland skrev: «genever, vin og spunden tobak, som Contrabande, maa aldrig sendes mig directe til Bergen, ey heller noge andet, uden min Specielle ordre».¹⁸⁵ Han fortsetter med å forklare viktigheten med forsiktighet rundt innførselen av smuglergods. Selv om det er tydelig at han er klar over at det var ulovlig hindret det ham ikke i å gjøre det. Den mulige gevinsten var verdt risikoen. Også hos Ploug finner vi eksempler av smugling i kopibøkene, deriblant angående en hestehandel.¹⁸⁶

Felles for alle varene nevnt ovenfor er at de var «returvarer» hvis vi følger Braudels begrep. Det var varer som det i teorien ikke skulle være store problemer med å få omsatt i Norge. Arne Solli vurderer det som en slags form for «trekanthandel» som sprang ut fra Stavanger. Skipene gikk med trelast til Frankrike for å ta med seg salt i retur. Saltet ble i Norge brukt i sildefisket, og silden ble igjen eksportert til Østersjøen for å byttes mot korn.¹⁸⁷ Felles for begge disse leddene var at det gikk gjennom kommisjonærer i Amsterdam og København. Flere aktører var engasjert. I tillegg til korn og salt kom vin og brennevin med fra spesielt Frankrike. Kaffe og tobakk ble innført fra flere steder til tross for flere importforbud på varegruppene. Sukkerhandelen skiller seg derimot fra de andre importvarene.

4.5.2: Sukkerhandel og tekstiler

Sukker skiller seg fra resten av importvarene. Sukker var en svært ettertraktet vare, men den var også sterkt regulert av statlige bestemmelser. I Danmark-Norge var det statlig bestemte sukkerraffinerier som hadde tillatelse til å importere sukker til riket, for så å videreføre det

¹⁸³ Elgvin 1956: 331.

¹⁸⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – brev til Hans Wigelsen 19. mars 1785, Elgvin 331, og Lunde 70.

¹⁸⁵ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Weddik & Wendel 20 mars. 1784.

¹⁸⁶ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til John Wing 22. mars og 30. april 1788.

¹⁸⁷ Ersland og Solli 2012: 362.

og selge det videre. I Norge fantes det to slike på 1780-tallet i Fredrikshald og Trondhjem.¹⁸⁸ Sukkerraffineriet i Bergen hadde gått konkurs noen år tidligere.¹⁸⁹ Til tross for at det fantes en «nasjonal produksjon og videreforedling» av sukker, kan vi gjennom kopibøkene se at både Kielland og Ploug importerte sitt sukker fra Danmark, mer presist det Grevelige Schimmelmanske Sucker Rafinaderie i København.

Schimmelman-familien var en av de største og viktigste finansfamiliene i Danmark-Norge i siste halvdel av 1700-tallet. Husets grunnlegger Heinrich Carl Schimmelman var rikets største slaveeier og eide de fire største danske-norske plantasjene i Vestindia, og han innehadde rollen som skatmester (finansminister) fra 1768 fram til 1782. Schimmelman var aktiv i alle tre ledd av den transatlantiske trekanthandelen med våpenfabrikk i Danmark, delaktig i slavehandelen og plantasjene i Vestindia.¹⁹⁰

I motsetning til andre varegrupper virker det som om at Ploug og Kielland i større grad godtok retningslinjene rundt sukkerhandelen. Fra 1780 til 1788 importerer begge sukker utelukkende fra København, noe kan ha kommet via Bergen, ettersom Kielland blant annet skrev til raffineriet i København at han ønsket sukkeret sendt med første mulige båt, enten direkte eller til Bergen.¹⁹¹ Han trengte ikke å få det sendt direkte om det ikke var raskest og billigst. Fra sukkerraffineriet i København var det flere produkter som det var mulig å få tak i. Ploug og Kielland var klare i sin korrespondanse på hva de ønsket å få kjøpt. Her skiller de mellom raffinert sukker, hvitt sukker og kandissukker. Melis og sirup ble også anskaffet fra samme sted. Det som skiller sukkerhandelen fra de tidligere nevnte varegruppene er at det ikke var en vanlig returvare, men ble kjøpt da det var behov for det og bestilt separat. Korrespondansen med sukkerraffineriet bærer preg av at det var et stort firma kjøpmennene forholdt seg til, med lite personlig relasjon mellom dem. Brevene var relativt korte, og innholdet omhandlet kjøp og betaling av produktene. Også her fikk kommisjonærene i København ofte oppgaven med å sørge for at betalingen ble gjort.

Tekstiler er den siste importvaren vi skal se nærmere på, og havner litt i samme kategori som sukker. Ikke i den forstand at de fikk det fra samme sted, men at bestillingene i større grad sto alene, og ikke nødvendigvis ble tatt med som returvarer. Ploug og Kielland importerte tekstiler fra blant annet Danmark, England, Nederland og tyske byer. I England ser vi at Ploug bestilte tekstiler fra Dixon, Son & Thornber i London. Denne bestillingen besto utelukkende av

¹⁸⁸ Boje 2014: 174.

¹⁸⁹ Røstum, Øystein, *Konkursen ved Sukkerraffineriet i Bergen – fra søt start til bitter ruin*, Masteroppgave i historie ved Universitetet i Bergen, Bergen 2008: 6.

¹⁹⁰ Boje 2014: 178-180.

¹⁹¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til S. Höyer 3. august 1787.

forskjellige tekstilvarer, deriblant silke.¹⁹² Kielland pleide også å bestille fra dette handelshuset. Fra en transkribert rettskapssak etter et tyveri fra Dixon, Son & Thornbers butikk i 1783 får vi vite at de spesialiserte seg innenfor tekstilvarer.¹⁹³ Dette skiller deres engelske tekstilhandel fra det de innførte fra andre steder. I England kontaktet de produsenten selv, mens fra andre steder kontaktet de kommisjonærer for å få tak i tekstilvarene. Betalingen til Dixon, Son & Thornber gikk likevel gjennom Ploug og Kiellands kommisjonærer i London, de samme som var involvert i hummerhandelen.

4.6: Kreditt – Et bindeledd i handelsnettverket

Etter å ha sett på de viktigste inntektskildene for Kielland og Ploug, må vi igjen se på kredittens rolle i handelsnettverkene. Ifølge Walter W. Powell er det viktigste for å bygge tillit mellom aktører i et handelsnettverk flere vellykkede transaksjoner mellom dem.¹⁹⁴ I kopibøkene kommer det også fram et annet underliggende element som var med på å få aktører til å opprettholde kontakten med hverandre over lengre tid. Dette var det internasjonale kredittsystemet som kjøpmenn var nødt til å ta del i om de ønsket å drive handel i en større skala.

4.6.1 Hvordan kreditt ga et langvarig forhold mellom kjøpmenn

Kredittsystemet mellom Ploug og Kielland, og deres kommisjonærer kunne binde dem opp mot hverandre over lengre perioder. Dette var et resultat av at kreditt og debet sjeldent balanserte seg selv. Det tidligere nevnte brevet angående Plougs regnskap ovenfor James Saunders viser at hummerhandlerne betalte mer til Saunders enn hva Ploug hadde trukket fra ham. Dette resulterte i at Saunders ble Ploug 340 pund skyldig. Akkurat i dette tilfellet ba Ploug om at Saunders skulle remittere pengene til Laasbye i Amsterdam, men eksempelet viser at det kunne være problemer med å balansere kontoene.¹⁹⁵

I et av brevene fra Kielland til Suhr fulgte det med et regnskap på hva han hadde fått i kreditt fra ham og hva han hadde tilbakebetalt. Kreditten han tok er oppført fra 13. desember 1783 og fram til 14. februar 1784. I løpet av denne perioden tok han kreditt for 2.774rdl. I tillegg er det en annen regning på 3.851rdl. og 20 nederlandske gylden som ikke er datert. I samme

¹⁹² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788– Brev til Dixon, Son & Thornber 20. november 1784.

¹⁹³ «Old Bailey Proceedings: Accounts of Criminal Trials», *London Lives*, <https://www.londonlives.org/browse.jsp?foo=bar&path=sessionsPapers/17830115.xml&div=t17830115-15>, sist aksessert 14.05.2021.

¹⁹⁴ Powell 1990: 326.

¹⁹⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til James Saunders 22.juni 1782.

periode tilbakebetalte Kielland 5.504rdl. og 46 nederlandske gylden. Konverterer vi de nederlandske gylden til riksdaler ser vi at Kielland fortsatt skyldte Suhr rundt 1.134rdl. Kontoen var ikke balansert og Kielland tok også opp en ny kreditt som skulle betalers til Krohn i Bergen, «[...] Enten at Trassere paa 1000 eller 1200rdl., eller og at forlange den summa fra dere opsindt for min Regning til ham, som behagentlig maatte honoreres».¹⁹⁶ Dermed økte regningen hans enda mer. Kielland tilbød å ta over en av Suhrs regninger hos en Smith. Brevet forteller oss ikke noe mer om hvem dette var eller hvilken sum det gjelder, men Kielland skrev at han skulle godskrive ham på Suhrs vegne, mot transportobligasjoner for den resterende summen penger han var skyldig.

Kiellands brev til Suhr viser oss at regninger ikke ble betalt helt med en gang.¹⁹⁷ Tok han opp for eksempel 500rdl. i kreditt kunne dette bli remittert i flere omganger og ikke i en enkel transaksjon. Summene som ble tilbakebetalt kunne også være større enn verdien han hadde tatt i kreditt. Dette førte igjen til at regnskapet mellom aktørene ikke ble balansert, og økte interaksjonen mellom dem. De var nødt til å opprettholde en strøm av kommunikasjon og transaksjoner, som igjen skapte et avhengighetsforhold mellom dem. Det la et grunnlag for videre samarbeid. Dette gjaldt derimot kun kontaktene som kan sies å være en del av handelsnettverket. I handel med andre forbindelser hvor det kanskje dreide seg om en enkel transaksjon, ville kravet om å få totalsummen remittert raskere og balansere kontoen være tydeligere. Ofte ble denne betalt gjennom en av handelshusenes kommisjonærer ved hjelp av kreditt.

Kommisjonærenes rolle ble sett på som en økonomisk sikrere rolle å inneha enn selger. De skulle få betalt uavhengig om handelen var innbringende eller ikke. Risikoen de tok ble til gjennom kreditten de ga. Hvis denne ikke ble betalt tilbake kunne også kommisjonærene risikere å miste store summer.¹⁹⁸ Kopibøkene forteller oss at både Ploug og Kielland klarte å betale tilbake det de var skyldig. Hele kredittsystemet opererte på et system bygget på tillit mellom aktørene. Denne tilliten ble opparbeidet gjennom suksessfulle transaksjoner. Skulle en kjøpmann da nekte å betale kreditten ville dette forholdet trolig opphørt, og det ville skapt ringvirkninger for hans bedrift. Nyhetene om manglende betalingsevne ville spredt seg til andre mulige kommisjonærer. Det ville medført vanskeligheter for kjøpmenn å få nødvendig kreditt i framtiden fra andre for å kunne drive sine handelshus. Handelshusene ville få problemer med å omsette sine varer. Leos Müllers argument om at mulighetene til å ta kreditt var viktigere for

¹⁹⁶ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Suhr 21.februar 1784.

¹⁹⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Suhr 21.februar 1784.

¹⁹⁸ Müller 1998: 148-150.

en kjøpmann enn en enkel transaksjons profitt kommer fram i lyset hvis vi ser på handelsnettverket og det internasjonale kredittsystemet på denne måten.¹⁹⁹

4.6.2 Kontakt mellom kreditorene

Kredittsystemet gjorde mer enn å koble aktører sammen over lengre perioder. Det førte også til at flere av Kielland og Plougs forbindelser kom i kontakt med hverandre. Uten tilgang til alle handelshusenes korrespondanse er det vanskelig å si i hvor stor grad de forholdt seg til hverandre og om de hadde kontakt utenfor Ploug og Kiellands korrespondanse, men brevene i kopibøkene forteller oss at krysskontakt mellom dem forekom, som i begge eksemplene benyttet ovenfor.

For å forklare dette kan vi bruke James Saunders som eksempel. Plougs forbindelse til Saunders oppsto som følge av hummerhandelen. Saunders var opprinnelig fra Harwich, hvor de engelske hummerbyssene som gikk til Norge kom fra. Senere flyttet han til London og skulle opparbeide seg til å bli en respektert mann blant Londons «Fishmongers». Biografien hans i *The Gentleman's Magazine* forteller oss at i tillegg til å fungere som kommisjonær i den norske hummerhandelen deltok Saunders også i andre fiskerier i Skottland og Nordsjøen, og holdt seg i hovedsak innenfor handel av fiskeriprodukter.²⁰⁰ Informasjonen vi får om Saunders fra hans biografi gir et inntrykk av at han ikke hadde noen grunn til å være involvert med Christensen i København. Også i de første av Plougs brev til Christensen om Saunders får vi et inntrykk av at Ploug ikke tror Christensen vet hvem Saunders er.²⁰¹ Det at Ploug aktivt brukte Saunders for å kreditere til Christensen de neste årene må ha skapt en viss kontakt mellom dem.

I neste kapittel skal vi se nærmere på hvordan Ploug og Kielland kom i kontakt med nye aktører, og et av eksemplene som brukes der er da Kielland endret kommisjonær i København. Gjennom brevvekslingen som foregår der får vi inntrykk av at Kielland og hans kommisjonær i Bergen, Wollert Krohn, ikke har forholdt seg til samme kommisjonær i hovedstaden.²⁰² I Kiellands korrespondanse med J.P. Suhr i København nevnes allikevel ofte Krohn, uten at han spesifiserer nærmere hvem han er.²⁰³ Dette kan være et resultat av langvarig korrespondanse fra Kielland til begge involverte handelshus. Gjennom kredittsystemet hadde de blitt kjent med hverandre på bakgrunn av at Kiellands betalinger til dem ofte gikk gjennom hverandre. På

¹⁹⁹ Müller 1998: 151.

²⁰⁰ Urban, Sylvanus, *The Gentleman's Magazine, and Historical Chronicle. From January to June, 1832. Volume CII.*, London 1832: 644.

²⁰¹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 - Brev til Knud Christensen 16. mars, 20. og 27.april 1782.

²⁰² SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Johannes Cramer 22. juli 1785.

²⁰³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

denne måten kan vi si at kredittsystemet var med på å binde handelsnettverket tettere sammen.

Også i korrespondansen med de nederlandske kommisjonærene ser vi at de andre viktige forbindelsene i de største handelsbyene nevnes for både Ploug og Kiellands del. Denne sammenvevingen av forbindelsene var et resultat av deres rolle som kommisjonærer og kreditorer. Stavangerkjøpmennene hadde som nevnt ofte ubetalte regninger hos dem, og kunne derfor benytte inntekt fra sine andre kontakter for å debitere deres kreditorer det de var skyldig. Det ble gjort raskere om de kunne be dem betale direkte til sine andre kreditorer, istedenfor å vente med å få betalt selv for så å sende vekslene eller pengene ut igjen. Dette skapte nye forbindelser i deres handelsnettverk og bandt aktørene sammen. Viste de forskjellige handelskontaktene seg å være nøyaktige med betalingen og flere transaksjoner mellom dem gikk igjennom kunne dette føre til at kreditorenes tillit til Ploug og Kielland som sikre betalere økte over tid, og de fikk til gjengjeld flere nedbetalingsmuligheter.

4.7: Konklusjon

For å drive med internasjonal handel på en effektiv måte var det nødvendig for Kielland og Ploug å ha et kontaktnettverk å lene seg på. Kontaktnettverket besto av kjøpmenn som påtok seg forskjellige roller på vegne av Stavangers handelshus. Kommisjonærrollen står fram som den viktigste for den internasjonale handelen. Ved å ha kontakt med et fåtalls kommisjonærer på utvalgte handelsknutepunkter reduserte det antallet aktører Kielland og Ploug måtte forholde seg til, og det gjorde det lettere for dem å bygge tillit til dem. Tilliten stavangerkjøpmennene hadde til sine viktigste kommisjonærer førte til at handelen ble kanalisert gjennom dem. Det ble sett på som tryggere alternativ for de involverte aktørene. Kommisjonærene arbeidet på vegne av Kielland og Ploug, og skulle bistå dem forskjellige oppgaver som å finne kjøpere for deres produkter, få tak i varer de bestilte, og hjelpe handelshusenes skip med å skaffe fraktarbeid. Endte skipene opp i havner hvor Kielland og Ploug ikke hadde forbindelser måtte skipperne ta avgjørelser på vegne av handelshusene.

Kommisjonærene finansierte handelen gjennom kreditt, noe som også gjorde dem til Kielland og Plougs kreditorer. Innenfor silde- og trelasthandelen fikk Kielland og Ploug kreditt av deres kommisjonærer i København og Amsterdam mens de ventet på inntektene fra kjøperne i Østersjøen og Frankrike, som førte til at de kunne investere i nye prosjekter før betalingen kom. Skulle de kjøpe produkter henvendte de seg i de fleste tilfeller til kommisjonærene som kjøpte dem på vegne av handelshuset og la utgiftene til kreditten. Unntaket var produkter som sukker og finere tekstiler hvor de henvendte seg til produsentene, men også her gikk betalingen ofte gjennom kommisjonærene. Innenfor hummerhandelen var det Kielland og Ploug som tok

på seg rollene som kommisjonærer. Funnene forteller oss at kommisjonærrollen var en svært kapitalkrevende oppgave, og stavangerkjøpmennene ble avhengige av kreditt fra London for å kunne betale andre regninger i mellomtiden.

Kredittsystemet fungerte som et bindeledd da det skapte grobunn for langvarige relasjoner mellom kjøpmennene. Kreditten ble nedbetalt over tid, samtidig som de kunne ta ny kreditt imellomtiden så lenge de forholdt seg til avtalene. I tillegg viste kontakten som oppsto mellom kreditorene seg å være nyttige, ettersom det ga de andre kreditorene informasjon om Ploug og Kiellands likviditetsmuligheter. Ved å ha et godt forhold til sine kommisjonærer økte sjansen for å få nødvendig kreditt, som igjen ga Ploug og Kielland muligheten til å utvide sine virksomheter og investere i nye prosjekter. Leos Müllers argument om at tilgang til kreditt i flere tilfeller var viktigere enn inntekter fra enkelte handelsturer er blitt styrket.²⁰⁴

Å forsøke å rangere næringene vi har sett på etter hvilke av dem som var viktigst for Kielland og Ploug er vanskelig ut fra informasjonen i kopibøkene. Innen sildehandelen ser vi cirka hva de kjøpte silden for av fiskerne og hva de solgte den for til utlandet. Det vi ikke får vite er prisen bak arbeidet, med kjøp av salt, videreforedling og transport. Dette gjør det vanskelig å si noe om hva Kielland og Plougs nettoinntekt fra sildehandelen var. Det samme gjelder trelast og skipsfart. Kopibøkene mangler det nødvendige regnskapet for å kunne danne et bilde av hvilke næringer de tjente mest på.

²⁰⁴ Müller 1998: 151.

Kapittel 5: Handelsnettverkens mangesidige funksjoner

I forrige kapittel så vi hvordan Kielland og Plougs handelsvirksomhet foregikk i praksis, og hvordan de organiserte den rundt et fåtalls handelsforbindelser rundt om i europeiske økonomiske knutepunkt. Der var det fokus på det økonomiske aspektet ved å drive handel på 1700-tallet, med omsetting av varer og finansiering av handelen.

Ifølge Leos Müller var det forretningsvirksomhet og informasjon som var det viktigste i korrespondansen for to svenske handelshus han har sett på i sin doktorgradsavhandling, men han nevner også at korrespondansen spilte en sentral rolle i å opprette kontakt med nye aktører, og vedlikeholde allerede eksisterende relasjoner. Müller vektlegger tillit mellom aktørene som en sentral faktor for at nettverksrelasjoner kunne bestå over tid.²⁰⁵

I dette kapitlet skal vi nærmere på Kielland og Plougs handelsnettverk fra et mer sosialt perspektiv. Å analysere relasjonene i et handelsnettverkene. Sto kjøpmennene likestilt i handelsaffærene, hva kunne nettverksforbindelsene brukes til, og hva var de viktigste faktorene for å opprettholde gode relasjoner mellom kjøpmennene? Dette er spørsmål som skal forsøkes å besvares i dette kapitlet.

5.1: Likestilte aktører eller svak posisjon i et «hierarki»?

Korrespondansen mellom Kielland, Ploug og deres handelsforbindelser var preget av et lavt konfliktnivå. Handelen virker i de aller fleste tilfeller å ha gått lett for seg uten hverken små eller store åpne uenigheter mellom aktørene. Både Walter W. Powell og Ida Bull vektlegger at handelsnettverk fungerer best om aktørene er likestilt.²⁰⁶ I vår kontekst vil det si hvis aktørene hadde samme sosiale status. Samarbeid begynte på bakgrunn av en gjensidig avhengighet skapt av tilgang til, og mangel på ressurser. Til tross for at det kunne være store forskjeller mellom forbindelsene.

Det er gjennom kjøpmennenes økonomiske forutsetninger forskjellene mellom dem vises best igjen. Ved Kiellands død i 1788 var han Stavangers rikeste mann og boet ble verdsatt til 36.650rdl.²⁰⁷ Hans kommisjonær i København J.P. Suhr var i 1780 verdsatt til omkring 240.000rdl.²⁰⁸ Dette reiser spørsmålet om bakgrunnen for det lave konfliktnivået kun stammet fra et gjensidig avhengighetsforhold, eller om det eksisterte et hierarki basert på økonomisk styrke som la retningslinjer for hvordan aktørene forholdt seg til hverandre. I dette delkapitlet

²⁰⁵ Müller 1998: 240

²⁰⁶ Powell 1990: 326, og Bull 1998: 256

²⁰⁷ Lunde 1963: 61.

²⁰⁸ Jørgensen, Harald, «J.P. Suhr», publisert 18.07.2011, *Dansk biografisk leksikon*, [https://biografiskleksikon.lex.dk/J.P. Suhr](https://biografiskleksikon.lex.dk/J.P._Suhr), sist aksessert 25.03.2021

skal vi undersøke om det eksisterte hierarkiske relasjoner i Kielland og Plougs handelsnettverk.

I Walter W. Powells artikkel om handelsnettverk skisserer han også hierarkiske nettverk. Her fokuserer han på formelle hierarkier hvor individuelle aktører arbeider under retningslinjer bestemt av overordnede prosedyrer og arbeidsroller med en ledelse som delegerer oppgaver, posisjoner og etablerer et autoritært ordenssystem.²⁰⁹

Et slikt formelt hierarki eksisterte ikke i Ploug og Kiellands handelsnettverk. Det var de som tok avgjørelsene for sine handelshus, og det var ingen av forbindelsene som direkte kunne tvinge dem til å gå med handelsavtaler de selv ikke ville. Hvis det eksisterte et hierarki i handelsnettverket, må det ha vært av den uformelle typen.

Kredittsystemet visker ut denne forskjellen til en viss grad. Sendte Ploug eller Kielland varer til en kommisjonær arbeidet han på vegne av deres handelshus for å få solgt varene videre. På samme tid tok de kreditt hos kommisjonæren, noe som førte til at de satte seg i gjeld til sine «ansatte». Her dukker konseptet om tillit opp igjen. Konsekvensene hvis partene ikke opprettholdt avtalene som var inngått mellom dem kunne bli store, og de kunne få problemer med å gjennomføre framtidige handler. Dette gjør det vanskelig å si noe om det eksisterte et hierarki ut fra dette forholdet. Kredittsystemet var nødvendig for å gjennomføre handel uavhengig av handelshusenes størrelse. Handelen bygget på at noen kunne gi kreditt og andre kunne få.

Stavanger var uansett en periferi i europeisk sammenheng og det må stilles spørsmål om hvor stor innflytelse kjøpmennene kunne ha ovenfor mer profilerte handelshus og kommisjonærer i både større norske og europeiske byer. Plougs skip «Hendrica Maria» ble bygget av ham selv, og han eide 2/4-dels parter i det. De resterende partene eide Wollert Krohn og Knud Christensen, henholdsvis 1/4 hver. I følge Elgvin hadde egentlig ikke Ploug et ønske om at Krohn skulle ha eierskap i skipet, men Krohn forlangte å få kjøpe seg inn i det.²¹⁰ Det tilgjengelige kildematerialet dekker ikke Krohns «forlangelse av kjøp», men Plougs svar har vi. Brevet adressert til Krohn 12. januar 1782 nevner ikke noe om at Krohn forlangte å kjøpe. Det kommer allikevel fram i brevet at Ploug i utgangspunktet ikke hadde tenkt å selge. Krohn skulle få sin part for samme pris som Christensen, 3.000rdl. Han stilte allikevel et krav til Krohn om at halvparten av summen ved utgangen av måneden etter (februar) skulle betales i mynt, slik han kunne bruke det til å kjøpe hummer for de engelske hummerbyssene han ventet. Resten

²⁰⁹ Powell 1990: 303.

²¹⁰ Elgvin 1956: 328.

ville han ha kreditert.²¹¹ Om dette var et forsøk på å avskrekke Krohn fra kjøpet vites ikke. Det var i brev til Raadmand Arendrup i Christianssand og Knud Christensen datert samme dag Ploug opplyste om at kjøpet var forlanget.²¹² I et brev til Krohn en måned tidligere nevner Ploug det nye skipet og at Christensen hadde kjøpt seg inn i det. Her er det ikke noe tegn til at Krohn skal kjøpe seg inn, ettersom Ploug kun forespurte om han kunne hjelpe med å skaffe noen varer til skipet som etter planen skulle til Vestindia.²¹³ Ingen brev gir inntrykk av at Ploug tilbød Krohn å kjøpe seg inn.

Elgvin hevder at Ploug *måtte* selge, noe som impliserer at han ikke hadde mulighet til å la være.²¹⁴ Ut fra kildematerialet brukt av Elgvin hadde Ploug muligheten til å la være. «Tvangen» oppsto ikke av en formell bestemmelse, men av hvordan Ploug oppfattet den uformelle relasjonen mellom seg selv og Krohn. Selv om det ikke var ønskelig for Ploug å selge, så han seg nødt til det. Krohn var Plougs viktigste forbindelse i Bergen, og hjalp han ved flere anledninger blant annet med kreditt, kjøp og salg av varer, og å skaffe fraktarbeid. Krohn var etatsråd, og ved hans død i 1789 ble boet verdsatt til en nettoformue på 164.000rdl.. I tillegg var han bror til hoffagent Danckert Krohn, som i 1782 hadde en egenkapital på 267.000rdl.. Krohn-familien hadde høy anseelse blant handelseliten i Norge på denne tiden.²¹⁵

Det virker som verdien av å ha en god relasjon til Krohn trumfet verdien av å eie 1/4-part ekstra av «Hendricha Maria» for Ploug. Her er det et uformelt hierarki som kommer fram i lyset som det ikke alltid er like synlig. Det bygget på personlige avveininger av fordeler og ulemper et valg kunne komme til å få. Det var ingen overordnede som krevde at Ploug skulle selge, men hadde han vært i en sterkere finansiell situasjon ville han enklere kunne stått imot oppkjøpet. Dette tyder også på at Ploug oppfattet relasjonen mellom dem som skjevfordelt. At Krohn stilte sterkere. Det samme gjorde nok Krohn om han «forlangte» å få kjøpe seg inn. Det var et uformelt hierarki som befestet seg i aktørenes forskjellige økonomiske situasjon og viktigheten de hadde ovenfor hverandre for å drive handel.

Som nevnt vektlegger Powell og Bull handelsnettverkens aktørers evne til å operere på likt grunnlag som et av hovedgrunnlagene for at nettverk var en effektiv måte å drive handel.²¹⁶ I utgangspunktet stemte dette. Noen hadde kanskje tillatelse til å drive med en form for handel

²¹¹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Wollert Krohn 12. januar 1782.

²¹² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Raadmand Arendrup og Knud Christensen 12. januar 1782.

²¹³ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Wollert Krohn 15. desember 1781.

²¹⁴ Elgvin 1956: 328.

²¹⁵ Fossen 1979: 703.

²¹⁶ Powell 1990: 326, og Bull 1998: 256.

andre i nettverket ikke hadde, men i korrespondansen mellom kjøper og selger stilte de enda likt med de samme rettighetene.

Ola Teige åpner for at hierarki kan ha funnet sted i nettverk. Han mener at hierarkiene som kunne oppstå i handelsnettverkene var et resultat av statusforskjeller mellom aktørene, men det var ikke en formell hierarkisk struktur.²¹⁷ Han nevner også patron-klient-relasjoner mellom aktører. En patron-klient-relasjon kunne skapes gjennom ulikheter i makt og kapital. Teige beskriver patron-klient-forholdet som «en uformell pakt mellom to enkeltpersoner av ulik status, som legger vekt på ulikt men gjensidig, bytte av tjenester og ressurser»²¹⁸ Å beskrive Ploug og Kiellands forhold til deres største handelsforbindelser som et patron-klient-forhold virker for strengt. Ploug og Kielland var individuelle aktører, og hadde mulighet til å gjøre endringer i deres nettverk hvis de alltid fikk dårlige vilkår i avtalene de inngikk. Forskjellene i kapital kunne være relativt store mellom dem, men aktørene var tjent med gode relasjoner i det lange løp. De tilhørte også handelsstanden, noe som ga dem noenlunde lik status (kunne variere ved diverse embeter og privilegier).

En kjøpmann hadde en vare en annen trengte, og dermed oppstod det en handelsrelasjon. Styrkeforholdet mellom aktørene kunne variere, og handlet om viktigheten en kjøpmann hadde ovenfor en annen og hvilke konsekvenser uenigheter kunne føre med seg. Var Ploug eller Kielland i en «svakere posisjon» i forhold til sin kontakt, var det bedre for dem å gå med på deres vilkår så lenge det var mulig. Dette kan være noe av grunnen til at konfliktnivået i korrespondansen mellom dem og de viktigste kontaktene i inn- og utland virker å være lavt. Noe av uenighetene kan også ha gjemt seg bak alle høflighetsfrasene. Resultatet av dette blir en form for et uformelt hierarki mellom dem som det kan være vanskelig å kategorisere, men at det eksisterte forskjeller i hvilken grad av innflytelse aktørene kunne utøve var det ikke noe tvil om. Det var viktig for Kielland og Ploug å være tilpasningsdyktige i slike situasjoner. Det virker allikevel ikke som dette var et problem som oppstod ofte. Begge parter i en handelsavtale var tjent med å holde den andre fornøyd. Å legge for mye press på Kielland eller Ploug kunne fått negative konsekvenser også for de høyere opp i hierarkiet ettersom det kunne skape ringvirkninger og spre seg til andre aktører. Handelsnettverkene bærer preg av et gjensidig avhengighetsforhold mellom aktørene.

²¹⁷ Teige 2008: 18.

²¹⁸ Teige 2008: 27.

5.2: Vedlikeholdelse av nettverket

Ved inngangen til 1780-tallet var både Kielland og Ploug godt etablerte kjøpmenn i Stavanger. Handelsnettverkene deres var bygget opp over tid og flere av relasjonene med andre aktører var langvarige. I kapittel 1.3 var vi inne på hva de viktigste årsakene for at en relasjon kunne opprettholdes over lang tid og stor distanse. Der konkluderte vi med at det viktigste var tillit mellom aktørene. Tilliten kunne bygges og opprettholdes på flere måter, og i denne delen skal vi se på hvordan Ploug og Kielland arbeidet for å beholde gode relasjoner med sine handelskontakter.

Som vi har sett tidligere var det viktigste for å holde et handelsnettverk samlet vellykkede transaksjoner hvor begge parter var fornøyd. Kunne de levere varer av forventet kvalitet til riktig tidspunkt, vise betalingsevne for sine regninger, samt bistå sine samarbeidspartnere med kreditt og råd la dette et grunnlag for flere handelsavtaler mellom dem.²¹⁹ Skulle Kielland eller Ploug ikke være i stand til å opprettholde det som var forventet av dem av sine forbindelser ville det blitt vanskelig for dem å bygge et handelsnettverk.

Det var ikke alltid betalingen ble gjort til avtalt tid. Ifølge Lunde var Kielland opptatt av orden og punktlighet og forventet det samme av sine samarbeidspartnere.²²⁰ Kielland klarte ikke alltid selv å opprettholde standarden han ønsket fra andre. Ble en remittering gjort for sent var det beste de kunne gjøre å ta på seg skylden, «det giör mig inderlig ont, at ieg har været saa skiödelös og glemsom, at afbetale dem ik skyldig [...]».²²¹

Bull er også opptatt av at aktørene ville få et bedre forhold om de behandlet hverandre som venner. Dette reiser spørsmålet om hvordan de kunne vise dette vennskapet til personer langt borte, som de kanskje aldri hadde truffet i virkeligheten? Språkbruk var en måte. I kopibøkene ser vi at både Ploug og Kielland omtaler sine viktigste forbindelser som venner. Dette gjør de direkte til personen de adresserer, eller til andre hvor de omtaler visse kontakter.

Vennskapet mellom dem kunne også komme fram gjennom å vise medfølelse, enten det var glede eller sorg. Som nevnt tidligere var korrespondansen mellom Ploug og det Grevelige Schimmelmanske Sucker Rafinaderie preget av en mer markedsorientert korrespondanse som ikke krevde noe særlig informasjon utenom hvilke varer kjøpmennene ville bestille, og når og hvordan betalingen skulle forekomme. Det var med andre ord en lite personlig relasjon mellom Ploug og raffinieriet. Da eieren Heinrich Carl von Schimmelmann døde i 1782 sendte Ploug

²¹⁹ Bull 1998: 243-244.

²²⁰ Lunde 1963: 63.

²²¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Christen Hichman 2. november 1787.

allikevel et kondolansebrev til firmaet. Dette ble trolig gjort mer på bakgrunn av Schimmelmans posisjon i det dansk-norske samfunnet enn forholdet mellom dem. Store deler av det korte brevet gikk med på å kun titulere ham «[...] Rafinaderiets Höye Ejer hands Excellence hr. Skatmæster Og GeheimeRaad Greve [...]».²²² Han kondolerte både familien og raffineriet. Selv om han ikke hadde et tett forhold til Schimmelman selv var det viktig å vise medfølelse ovenfor den nye eieren av bedriften han forholdt seg til.

En annen måte å kunne vise en form for vennskap for var å sende gaver. Dette finner vi ikke igjen like mye i kopibøkene. Ploug på sin side mottok derimot en gave fra John Wing. Denne besto blant annet av biffkjøtt. Det står ikke direkte at det er en gave, men månedene før hadde det vært mye kontakt mellom dem angående en hestehandel, men ingen av brevene nevner en bestilling av kjøtt. I tillegg startet han brevet med å takke for varen, noe han ikke vanligvis gjorde.²²³ Dette kan sees på som en takk for bryet han hadde tatt på seg angående hestehandelen. Ploug hadde «klaget» ved flere anledninger over at han hadde fått dårlig tid på seg til å få i stand handelen. Gaven ble trolig sendt som et tegn på takknemmelighet, og ut ifra brevet verdsatte Ploug gesten.

Et virkemiddel som ble benyttet var å holde sine kommisjonærer og kreditorer oppdatert på handelshusets forretninger. Dette ser vi tydeligst i korrespondansen med de største kreditorene. Til dem sendte både Ploug og Kielland informasjon om blant annet hvor skipene deres var og hvor de skulle, hvilke summer de ventet på å få innbetalt og hva de måtte betale til andre, og hvilke forretninger de hadde planlagt i nær framtid. Andre opplysninger var mindre viktige, som da Kielland informerte Fludger Maitland & Co. om at han hadde fått tilbud av en skotsk kjøpmann om å gå inn i mosebransjen «to produce Moss a Kind of stuff growing & gatherd on the high Rocks & montains, need in dying coates red Colour».²²⁴ Kopiboken tyder på at det ikke ble noe av dette.

Til Weddik & Wendel ga Kielland også beskjed om at en av hans skippere hadde fått frakt til Nederland. I det samme brevet ga han opplysninger om hvor hans andre skippere var på vei til eller fra. Dette var Frankrike, Bremen, Oostende, Hamburg, St. Martin og St. Ubes (Setubal).²²⁵ Den stadige informasjonsflyten ga kontaktene en innsikt i hvordan

²²² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Det Grevelige Schimmelmanske Sucker Rafinaderie i Kiöbenhavn 11. mai 1782.

²²³ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 6, 1788-1793 – Brev til John Wing 2.juni 1788.

²²⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Fludger Maitland & Co. 6.april 1786.

²²⁵ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Weddik & Wendel 17. oktober 1788.

Stavangerkjøpmennene drev sine handelshus og ga dem en indikasjon om hvilken økonomisk situasjon de var i. Dette gjorde det enklere for deres kontakter å ta stilling til hvilke avtaler de kunne gjøre med Kielland og Ploug uten å ta for stor risiko selv. Åpenhet rundt kjøpmennenes inntekter og kapital framstår som et sentralt element i korrespondansen mellom Kielland og Ploug og deres kommisjonærer.

Alt de ga opplysninger om var ikke direkte relevante til bestemte transaksjoner. I 1787 ble Jacob Kielland syk.²²⁶ «da min Principal hr. Jacob Kielland Reyste fra Byen udpaal landet i forgaar [...]»²²⁷ åpnet Peder Pedersen et brev til Jochum Brinch Lund i Farsund med da Kielland ikke var til stede. Selv om det kommer fram i brevet at Pedersen hadde fått instruksjoner om hva han skulle gjøre valgte han allikevel å presisere ovenfor Lund at det ikke var Kielland selv som svarte ham. I det neste brevet til Lund var Kielland tilbake og også han ga beskjed om at det ikke var han som hadde skrevet det forrige.²²⁸ Dette forteller oss at handelsforbindelsene var vant med å forholde seg til kjøpmannen og det var han de hadde tillit til.

5.3: Korrespondansens innhold

Ifølge Peter Musgrave var tilgang til informasjon essensielt for kjøpmenn. Hvis en kjøpmenn kunne tilegne seg rask og korrekt informasjon om endringer i markeder og etterspørsel ville det potensielt gi ham en fordel ovenfor sine konkurrenter.²²⁹ Ved å studere Kielland og Plougs kopibøker kan vi få et innblikk i hvordan de tilegnet seg denne informasjonen. Korrespondansen inneholdt også andre temaer. I dette delkapittelet vil vi se på hva korrespondansens innhold kan fortelle oss om Kielland og Plougs handelsvirksomhet og deres relasjoner til de andre aktørene i deres handelsnettverk, og hva nettverket kunne blir brukt til.

For å kunne få sikker informasjon om muligheter og andre markeder var det viktig for kjøpmenn å kunne bruke forbindelser som de stolte på ville gi korrekte opplysninger. Kielland forhørte seg med Knud Christensen i 1787 om et «rykte» han hadde fått vite om med en post fra Østlandet. Ryktet handlet om saltpriser. Kielland ville dobbeltsjekke med sin danske kommisjonær om det stemte om det var mangel, eller i det minste høy pris, på salt i Aalborg og Randers.²³⁰ Var det høy pris i de byene ville det åpnet muligheter for god gevinst.

Det kan være flere grunner til at Kielland ønsket å forsikre seg om at ryktet var sant. For

²²⁶ Lunde 1963: 81.

²²⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Jochum Brinch Lund 31. august 1787.

²²⁸ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Jochum Brinch Lund 21. september 1787.

²²⁹ Musgrave 1999: 81.

²³⁰ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 18. mai 1787.

det første kunne han tape økonomisk om det ikke stemte overens med virkeligheten. For det andre forteller ikke kopiboken oss om hvem opplysningene stammet fra, men sannsynligvis var det ikke en person som Kielland hadde full tiltro til med tanke på at han måtte forhøre seg med Christensen. Det kan også ha med å gjøre at Christensen i København hadde bedre kjennskap til det danske markedet ettersom han var tettere på det. Av kopiboken får vi ikke noe svar om det stemte, men det ser ikke ut som Kielland sendte en last med salt til noen av byene de følgende månedene.²³¹ Ved en annen anledning forhørte Kielland seg også med Zacharias Hagen i Hamburg om hvor det ville være best å få solgt hans salt.²³²

Kvalitet på varer Kielland og Ploug solgte og kjøpte dukker også opp som et element i deres korrespondanse. Kielland virker å ha vektlagt dette aspektet mer enn Ploug, og han forsikret ofte sine kontakter om at det de fikk var gode produkter av beste sort de fikk. Da han bestilte varer vektla han at han ønsket høy kvalitet. Ploug nevner ikke varekvaliteten like ofte som Kielland, men det finnes eksempler på det i kopibøkene. Om dette faktisk hadde noe innvirkning på kvaliteten på varene de fikk tilsendt er vanskelig å si.

Hvis det tok lang tid å få levert en vare kunne det bli sendt purringer på dem. Kielland ventet på en leveranse av silke som var sendt til England for å farges. I brevet kommer det fram at det ikke var han selv som skulle ha den, men at det var en annen, ikke navngitt person, som hadde bestilt arbeidet gjennom ham. Kielland la press på Fludger Maitland & Co. ved å la dem vite at «the owner is very intollerable, not having it returned in So long time».²³³ Han ba handelshuset sende silken så fort som mulig. I dette brevet viser Kielland en ny måte handelsnettverket kunne benyttes, nemlig til å videreforedle varer. Kielland benyttet seg av nettverket til å opprette en forbindelse til en produsent som kunne utføre en tjeneste for ham. Brevets innhold forteller oss at silken var sendt til England for å farges på nytt. Det ble Kiellands oppgave å sørge for at jobben ble gjort. Han fungerte som en mellommann mellom eieren av silken og England.

I korrespondanse angående finansielle spørsmål, enten det gjaldt å ta opp kreditt eller trekke vekslers på andre kjøpmenn, ser vi at både Ploug og Kielland ofte benyttet seg av det samme språklige virkemiddelet, de «tager seg den frihed». Til dels reflekterer uttrykket det tilgjengelige kommunikasjonsmidlene som var til stede på 1700-tallet, ettersom Ploug og Kielland ikke kunne vite raskt om den ønskede transaksjonen ble gjennomført eller om de fikk

²³¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 18. mai 1787.

²³² SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Zacharias Hagen 27. februar 1786.

²³³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Fludger Maitland & Co. 30. april 1785.

avslag på sin forespørsel. På et annet vis kan det fortelle oss noe om hvordan nettverkene deres hang sammen. Ifølge Powell er handelsnettverk holdt sammen av at de forskjellige aktørene er avhengige av hverandres ressurser for å kunne drive sine forretninger. Aktørene eksisterer ikke alene, men i samspill med hverandre og det krever at de av og til må frasi seg retten til å få gjennomslag for sine egne ønsker. Hver aktør har mulighet til å skape økonomisk utrygghet.²³⁴

Selv om Ploug og Kielland kanskje visste at deres kontakter hadde nok kapital til å gi dem den nødvendige økonomiske støtten var de klar over at det ikke var sikkert de ville gå med på det. Ifølge Ida Bull var kjøpmannen i sentrum av sitt eget handelsnettverk.²³⁵ Hvert ledd av en kjøpmanns handelsnettverk hadde sitt eget nettverk de måtte forholde seg til. Her er det forskjellige aktører med forskjellige behov som det måtte tas hensyn til for å holde dem fornøyd. Dette krevde en viss innsats fra alle involverte parter. Uttrykket om å ta seg frihet til å ta kreditt forteller oss at de ikke var helt sikre på om lånet kom til å bli godkjent av kreditor, og at de var klar over at det var flere aktører i kreditorens nettverk som kunne ha behov for kapitalen. På samme tid må de allikevel ha hatt en viss sikkerhet om at kreditten kom til å bli godkjent av deres kommisjonærer. Kreditten var nødvendig for å kunne opprettholde nettverkets vareflyt. Å nekte en kreditt uten et godt grunnlag kunne ført til negative ringvirkninger for flere aktører.

5.4: Endring av kommisjonærer

Ved inngangen til 1780 hadde Ploug og Kielland opparbeidet seg et handelsnettverk med relasjoner som strakk seg over flere år. Det betød ikke at de forholdt seg til de samme kontaktene gjennom hele sin karriere. Over tid var det naturlig at deler av nettverket bli erstattet av nye aktører av forskjellige grunner. Ifølge Bull var det nødvendig å ha kommisjonærer i de viktigste handelssentrene for at handelen skulle flyte bra. For å opprette nye kontakter tok trondhjemsjøpmennene i hennes avhandling i bruk deres eksisterende forbindelser.²³⁶ I denne delen av oppgaven vil vi se på hvordan Kielland og Ploug kom i kontakt med andre aktører og hvordan begynnelsen på langvarige relasjoner ble opprettet.

5.4.1: Endringer mellom 1780 og 1788

Hvor mange av Kielland og Plougs viktigste handelsforbindelser ble byttet ut mellom 1780 og 1788? Tabell 5.1 og tabell 5.2 viser kommisjonærene de forholdt seg til på de viktigste knutepunktene for deres virksomheter i 1780 og 1788. Her ser vi at både Ploug og Kielland har gjort to endringer hver:

²³⁴ Powell 1990: 303-305.

²³⁵ Bull 1998: 257.

²³⁶ Bull 1998: 243 og 256.

Tabell 5.1: Endringer av Ole Smith Plougs viktigste kontakter mellom 1780 og 1788²³⁷

Sted	1780	1788
Bergen	Wollert Krohn	Herman Didrich Janson
København	Knud Christensen	Knud Christensen
Amsterdam	Pieter Severin Laasbye	Ingen
London	Thomas Fennings	James Saunders
St. Martin (Frankrike)	Desorman & Comp.	Desorman & Comp.

Tabell 5.1 forteller oss at Ploug manglet en kontakt i Amsterdam. Mellom 1780 og 1788 forsvinner Laasbye mer eller mindre fra kopibøkene. Til Knud Christensen skrev Ploug i 1788 «Min Commisionair i Amsterdam hr. Pieter Severin Laasbye er en god Mand og ven af mig, men noget Langsom i sine affaier».²³⁸ Innholdet videre forteller oss at Ploug ventet på en betaling fra Laasbye på 328rdl. som han ikke fikk. Grunnen til at han skrev til Christensen, var for å få ham til å forhøre seg med sin egen kommisjonær eller andre venner i Amsterdam om de kunne ta opp saken muntlig med Laasbye på vegne av Ploug. Han skrev at dette ikke var et steg han ønsket å ta, og at han var villig til å gå med på få betalt 200rdl. «da noget var bedre eller intet».²³⁹ Innholdet i kopiboka for 1788 forteller ikke om noen ny kommisjonær i Amsterdam.

I 1784 ble det sendt 14 brev fra Ploug til Laasbye. I 1786 var brevvekslingen redusert til 1, og i 1788 var ingen brev adressert til det amsterdambaserte handelshuset. Brevet i 1786 kan gi en forklaring på hvorfor Ploug skrev mindre til Laasbye. Her kommer det fram at Ploug hadde en betydelig gjeld hos handelshuset, men brevet inneholdt ingen informasjon om hvor stor gjelden var.²⁴⁰ Ut fra informasjonen i brevene fra 1784 og 1786, kan vi anta at bruddet mellom Ploug og Laasbye kom i 1785. Akkurat hvorfor Ploug er i en stor gjeldsposisjon er vanskelig å si ut fra kopibøkene. Inntrykket vi får fra 1784 og 1786 er at gjelden i hovedsak stammer fra et havari på et skip som Ploug assurerte hos Laasbye for 5.000 nederlandske gylden og en betaling mellom Weddik og Wendel og Frøken Smithers som ikke gikk som den skulle.²⁴¹ Begge disse sakene er nevnt i brevet sendt i 1786, men uten kopiboken for 1785 er det ikke

²³⁷ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788, og, SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 6, 1788-1793.

²³⁸ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 6, 1788-1793 – Brev til Knud Christensen 25. januar 1788.

²³⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 6, 1788-1793 – Brev til Knud Christensen 25. januar 1788.

²⁴⁰ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Pieter Severin Laasbye 4. juli 1786.

²⁴¹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Pieter Severin Laasbye 30. oktober 1784, og 11 desember 1784.

mulig å si om dette var hovedgrunnen til at kontakten mellom dem mer eller mindre opphørte.²⁴² Finansieringen av trelasthandelen ble etter dette gjort med støtte fra Knud Christensen i København istedenfor Amsterdam, eller med kreditt direkte fra Desorman & Comp. i St. Martin.

Tabell 5.2: Endringer av Jacob Kiellands viktigste kontakter mellom 1780 og 1788²⁴³

Sted	1780	1788
Bergen	Wollert Krohn	Herman Didrich Janson
København	J.P. Suhr	Knud Christensen
Amsterdam	Weddik & Wendel	Weddik & Wendel
London	Fludger Maitland & Co.	Fludger Maitland & Co.
St. Martin (Frankrike)	Rivaille Dupree	Rivaille Dupree

I Bergen ser vi at både Kielland og Ploug byttet Wollert Krohn ut med Herman D. Janson. Bakgrunnen for endringene kommer av videreførelse Krohns nettverk til neste generasjon. Janson var gift Krohns datter, og Wollert Krohn overførte i 1787 deler av sin handelsvirksomhet til ham. Året før hadde Janson tatt over mesteparten av Danckert Danckertsen Krohns nettverk, broren til Wollert. Janson var med det blant Bergens ledende kjøpmenn.²⁴⁴ Vi kan anta at relasjonen mellom stavangerkjøpmennene og Janson bygget videre på relasjonen stavangerkjøpmennene hadde hatt med Wollert Krohn.

Kielland og Ploug gjorde en endring til hver i løpet av årene vi tar for oss i denne oppgaven. I disse tilfellene ble ikke deres kontakt værende i samme familie. Det førte til at Kielland og Ploug selv måtte opprette forbindelsene. Hvordan de gjorde det skal vi se på i de to neste delkapitlene.

5.4.2: Hummer på kreditt

Korrespondansen for 1780 og 1781 viser at Ploug hadde en kommisjonær i London. I 1781 trakk han kreditt på William Fennings for 1070 pund, men i løpet av det neste året skulle han komme til å ta kontakt med en ny kjøpmann i den engelske hovedstaden.²⁴⁵ Det var James Saunders, og fra 1782 fram til 1788 fungerte Saunders som Plougs viktigste forbindelse i England.

I kopibøkene kan vi finne noen løse brev, men disse er sjeldne. Det er i et slikt brev vi

²⁴² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Pieter Severin Laasbye 4. juli 1786.

²⁴³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

²⁴⁴ Fossen, Anders Bjarne, «Herman Didrich Janson», sist oppdatert 25.02.2020, *Norsk biografisk leksikon*, https://nbl.snl.no/Herman_Didrich_Janson, sist aksessert 11.05.2021.

²⁴⁵ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Flere brev til William Fennings datert 14. og 21. april, 12., 19. og 21. mai og 16. juni 1781.

finner den første kontakten med Saunders. Brevet er skrevet av Saunders selv og adressert til Ploug:

Mr Ole Smith Ploug

Sir/ mr Robert Gouge of Harwich has paid into my hands the sum of Eighty Pounds Sterling on your account, should be glad you would transmitt by him the method you would have that and future sums Remitted to you, I herewith send you my address that you may draw on me, or give me the necessary orders. I am Respectfully²⁴⁶

Brevet er datert 22. februar 1782. Ut fra det får vi vite at det er Robert Gouge som oppretter kontakten mellom partene. Robert Gouge var en engelskmann involvert i hummerhandelen. Her ser vi altså at Ploug benytter seg av sitt eksisterende nettverk for å komme i kontakt med en ny aktør. Det tok ikke lang tid før Saunders skulle vise seg nyttig for Ploug. Første gang Saunders nevnes i kopibøkene fra Plougs side er i et brev til hummerhandleren John Wing i Harwich 11. mars 1782. Her kommer det fram at Ploug ønsket at de engelske hummerhandlerne skulle betale til London, slik at han selv kunne trekke på London ved en senere anledning.²⁴⁷

Det første brevet adressert til James Saunders finner vi 16. mars. I brevet trakk Ploug en veksel på Saunders på 200 pund, som skulle betales til Knud Christensen. 20. og 27. april, og 3., 18. og 28 mai fortsatte Ploug å ta kreditt hos Saunders for til sammen 1.400 pund.²⁴⁸ Før juni hadde han tatt kreditt på 1.600 pund, noe som tilsvarte omkring 6.400rdl. En betydelig sum. Men hvordan kan han ha fått tillit til å trekke så mye hos Saunders på så kort tid?

Gjennom perioden ble kreditten jevnlig nedbetalt av inntektene han fikk fra hummerhandelen. De engelske kjøpmennene betalte til Saunders istedenfor til Ploug. 22. juni sendte Ploug sitt regnskap til Saunders som viser at han opp til det tidspunktet hadde tatt opp kreditt på 1.600 pund, men at han hadde klart å betale tilbake mer. Totalt hadde Saunders fått inn 1.968 pund. Dette ble gjort nesten utelukkende gjennom pengene han fikk i sin rolle som hummerkommisjonær. Pengene som var til gode etter kreditten var nedbetalt ba Ploug om at måtte remitteres til Laasbye i Amsterdam²⁴⁹. I brevene ga Ploug seg selv også kort nedbetalingstid, på bare noen uker for hver gang han tok opp ny kreditt. Det var mulig fordi han hadde en viss oversikt over hvor mye han kom til å tjene på hummer. De stadige nedbetalingene til Saunders konto fortalte ham at Ploug var i stand til å betale ned kreditten på

²⁴⁶ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev fra James Saunders til Ole Smith Ploug 22. februar 1782.

²⁴⁷ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til John Wing 11. Mars 1782.

²⁴⁸ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Flere brev til James Saunders adressert 16. mars, 20. og 27. april, og 3., 18. og 28. mai 1782.

²⁴⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til James Saunders 22. juni 1782.

en sikker og effektiv måte i henhold til avtalene. Dette bygget opp tilliten mellom partene, noe som igjen ga grobunn til en langvarig relasjon mellom dem.

Å ha en kontakt tilgjengelig i London var også lettere for de engelske hummerkjøperne enn om de måtte ha forholdt seg til en person i for eksempel København eller Amsterdam. Ut fra korrespondansen mellom Saunders og Ploug fram til juni 1782 virket det som at det var frigjøring av betalingsmidler som var hovedårsaken til at forbindelsen ble opprettet. I samme periode holdt Ploug på å organisere en tur til Vestindia sammen med Knud Christensen og Wollert Krohn. Dette krevde kapital for både kjøp av varer og assurance. «Jeg har nu saa mange udgifter baade med vores eeget skib og lastnings udReedning og 2de havarister [...]»²⁵⁰ skrev han til Christensen. De mange utgiftene tyder på at Ploug manglet kapital og betalingsmuligheter. Hummerkontraktene hadde bundet ham til å bruke kapitalen innen hummerfisket. Totalt skulle han ende opp med å bruke rundt 4.000rdl. kun på varene.²⁵¹ Han hadde behov for rask tilførsel av kapital, noe som kunne ordnes gjennom Saunders. Akkurat hvorfor han endret kontakt i London nevnes ikke, men Saunders ble med dette en nødvendighet for Ploug, slik han kunne gjennomføre turen til Vestindia.

5.4.3: «Misfornöyelse med hands nye Commisionair»²⁵²

Fram til 1785 forholdt Kielland seg til J. P. Suhr i København, men så seg nødt til å finne en ny kontakt da Suhr døde i 1785. Dette førte til at Kielland bandt seg opp mot to nye kontakter i løpet av det neste året i hovedstaden. Den første endringen ser vi 22. juli 1785, da Kielland kontaktet Banco Commisionair Johannes Cramer i København, omkring to måneder etter Johan Peter Suhrs død.

Tillad höystæred, at ieg i andledning af medsendt Brev fra Hr: Etatsraad Krohn & Sön i Bergen tager meg den frihed at adresse meg til dem, og paa grund af same herved tjenst ærbödig Insuinerer min begiær: at dem behageelig vil antage til Expedition, mine handels affairer a Corty.²⁵³

I resten av brevet forklarte Kielland litt om hvilken virksomhet han drev. Her kommer det fram at han drev handel med egne skip, men hadde vært uheldig med en Vestindiatur, som han hadde tapt 2-3.000rdl. på. Kielland skyldte på at krigen var slutt (trolig den amerikanske uavhengighetskrigen) og varene hadde sunket i pris. Videre forklarte han hvem han skyldte penger og hvor mye. Korrespondansen senere i kopiboken viser at Cramer påtok seg rollen som

²⁵⁰ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 4, 1780-1784 – Brev til Knud Christensen 16. mars 1782.

²⁵¹ Elgvin 1956: 330.

²⁵² SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Knud Christensen 3. mars 1786.

²⁵³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Cramer 22. juli 1785.

Kiellands kommisjonær i hovedstaden. Forholdet mellom dem virker å ha fått en grei start og Kielland omtalte blant annet Cramer som hans venn.²⁵⁴

Cramer fungerte ikke lenge som hans kommisjonær i København. Allerede i mars det neste året tok Kielland kontakt med Knud Christensen i København. Det var samme kjøpmann som Ploug benyttet seg av, og det var han som ga Christensens adresse videre. I dette brevet forklarer Kielland at han tidligere hadde forholdt seg til Suhr i København, men at ved hans død «[...] ophørte Correspondencen med det Contoir»²⁵⁵, og han hadde tatt opp kontakten med Cramer gjennom Wollert Krohn.

Bakgrunnen for å igjen bytte kommisjonær etter under ett år var Kiellands «[...] misfornøyelse med hands nye Commissionair, og ønsker nu min ven i stæden [...]»²⁵⁶ ifølge Ploug. Ut fra Kiellands brev til Christensen stemmer dette. Han var ikke fornøyd med at Cramer hadde tilbakesendt en veksel på 200rdl. som skulle betales til Ploug. Kielland hadde også fortalt Cramer hvordan vekselen skulle tilbakebetales, blant annet ved bruk av 100 pund han hadde utestående hos sin kommisjonær i London.²⁵⁷ Hva mer som står skrevet i brevet fra Cramer vites ikke ut fra kildematerialet som er tilgjengelig, men det er tydelige motsetninger mellom dem ut fra hva vi kan lese fra Kiellands kopibok. Om Cramer hadde likviditetsproblemer får vi ikke vite ut fra korrespondansen fra Kiellands side. Ifølge Kielland hadde han lite gjeld hos Cramer, og korrespondansen gir inntrykket av at han så på returneringen av vekselen som en fornærmelse. En uke senere sendte han brev til Cramer hvor han opplyste om at han hadde tatt kontakt med Christensen.

deres Respectiv skrivelse af 18 F m: har givit mig andlening at velge Een anden Commisionar og Correspondent a Corty i deres stæd, som og er paa fulgt, da jeg har henvendt mig til Hr. Knud Christensen, hvilket ieg giør mig det aller beste haab om, at vil tiene mig til fornøyelse.²⁵⁸

Brevet gir oss inntrykket av at forholdet mellom dem ikke var det beste. Kielland tok en mulighet han fikk til å avslutte samarbeidet mellom partene, men det var samtidig en risiko ettersom han enda ikke var sikker på om Christensen var villig til å inngå en forretningsforbindelse med ham.

Ploug spilte en sentral rolle i å opprette kontakten mellom Kielland og Christensen. Det var med hans post Kiellands brev ble sendt, og han gjorde sitt for at Christensen skulle få et

²⁵⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Cramer 30. september 1785.

²⁵⁵ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 3. mars 1786.

²⁵⁶ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Knud Christensen 3. mars 1786.

²⁵⁷ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Cramer 27. januar 1786.

²⁵⁸ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Cramer 10. mars 1786.

godt inntrykk, blant annet ved å fortelle ham at Kielland var i stand til å betale for seg: «[...] saa behöver hand som andre Credit for nogle Tusinde Rigdaler iblant som de kand give ham, bör de antage hands tilbud uden minste betænkning da hands Commisioner som melt sist ere anseelige, og Koster noget af sig».²⁵⁹ Christensen og Ploug hadde vært i kontakt med hverandre over flere år og tilliten mellom dem hadde bygget seg opp. Det at Ploug gikk god for Kielland førte til at det ble større sannsynlighet for at Christensen kom til å ta på seg rollen som Kiellands kommisjonær.

Både Ploug og Kielland benyttet seg av sine eksisterende nettverk da de så nødvendigheten av å gjøre endringer i sine forbindelser. For kjøpmenns handelsnettverk var dette den enkleste måten å komme i kontakt med nye aktører. Vi ser at både Ploug og Kielland først forholdt seg til kjøpmenn de var blitt kjent med gjennom sin handelsvirksomhet for å opprette nye relasjoner. For Ploug virket det, mens for Kielland ble ikke den nye kontakten vellykket. Kielland lenet seg deretter på Ploug og hans nettverk. Kielland hadde trolig allerede kjennskap til Christensen gjennom Ploug, og visste Christensen kunne dekke hans behov. Det var derfor en mindre risiko å benytte seg av Christensen ettersom han var klar over hvordan han arbeidet.

5.5: Videreførelse av nettverket

Ved Jacob Kiellands død 20. oktober 1788 tok sønnen Gabriel Schanke Kielland over firmaet. Gabriel hadde startet for seg selv noen år tidligere i Stavanger og hadde bygget opp sitt eget kontaktnettverk med aktører som skilte seg fra farens på flere steder. Dagen før Jacobs død ble firmaene slått sammen til Jacob Kielland & Sön, noe som førte til at begge deres handelsnettverk ikke fikk vite om sammenslåingen før etter Jacobs død.²⁶⁰ Brevene som ble sendt ut i denne sammenhengen er ikke nedskrevet i kopibøkene. Det samme gjaldt brevene som omfattet Jacobs død. I kopiboken er det derimot skrevet en «overskrift» eller notis på en av sidene. «Overskriften» opplyser om at den 21. oktober 1788 ble det sendt et rundskriv til dem med tilknytning til firmaet om sammenslåingen av handelshusene.²⁶¹

I denne delen av oppgaven vil vi undersøke hvordan Jacob gjorde kontaktene sine kjent med Gabriel, og hva Jacob gjorde for å gi Gabriel det best mulige utgangspunktet før han tok over farens handelshus.

At Gabriel som eneste sønn skulle ta over firmaet var ikke uventet. Ida Bull har i hennes

²⁵⁹ SAST, Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset, Kopibok 5, 1784-1788 – Brev til Knud Christensen 3. mars 1786.

²⁶⁰ Lunde 1963: 81-82.

²⁶¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Notis 21 oktober 1788.

doktorgradsavhandling sett på hvilken opplæring barn av kjøpmenn fikk. Ifølge Bull ble sønner oppdratt til å ta over handelshusene de vokste opp i, gjennom arbeidsoppgaver på bryggene og kontorene. Sønnene skulle formes slik at de var i stand til å drive familiens eller sitt eget handelshus i framtiden. Hun nevner også at fedre hadde stor innflytelse ovenfor deres barn fram til de selv var etablerte med egen husstand.²⁶² Ifølge Lunde var ikke Jacobs bedrift stor nok til at Gabriel kunne gå inn i en lederrolle og få den nødvendige opplæringen ved å kun arbeide der fram til han en dag skulle ta over.²⁶³

Ifølge Gabriels egne ord ble hans akademiske utdanning kortvarig grunnet Jacobs sviktende helse. I stedet startet han opp for seg selv i 1783, samtidig som han hjalp til med farens bedrift.²⁶⁴ Det tilgjengelige kildematerialet dekker ikke dette året for Jacob Kiellands kopibøker noe som gjør det vanskelig å få en oversikt over i hvilken grad Jacob var med å opprette kontakt mellom sine handelskontakter og sønnen. Ifølge Lunde opprettet Gabriel i stor grad sitt eget nettverk, med flere kontakter som ikke var en del av Jacobs handelsnettverk.²⁶⁵ Dette kan vi se spor av i slutten av kopiboken for 1788, da det dukket opp flere nye personer i handelshusets korrespondanse.²⁶⁶

I motsetning til sin far og andre kjøpmenn tok ikke Gabriel utdanning i utlandet, og gikk glipp av sjansen til å personlig bli kjent med sine kontakter under opplæringsperioden. Da søsteren Engel i 1786 skulle dra til København ble han derfor med på turen. Reisen skulle ta ham til København, videre til Christiania via Sverige, og fra Christiania til Stavanger via Sørlandet med flere stopp på veien. På turen skulle han bruke tiden til å ikke bare treffe sine handelskontakter, men også Jacobs. I løpet av reisen førte Gabriel en liste over inntekter og utgifter. Her kommer det fram at han skyldte Jacob 777rdl. 1 ort og 18 skilling.²⁶⁷

I Jacobs kopibøker finner vi ikke mange spor av Gabriels reise, og Lunde påpeker at korrespondansen mellom de to foregikk gjennom private brev, og det meste vi vet om reisen stammer fra en reisedagbok som ikke lenger eksisterer.²⁶⁸ I noen få brev til Knud Christensen i København nevnes turen. Det første er datert 22. desember 1786 og på dette tidspunktet befant Gabriel seg i hovedstaden, hvor det kommer frem at Jacob hadde meldt til ham at han måtte forlange at Christensen måtte gjøre en remisse på Weddik & Wendel i Amsterdam på 3-4.000 nederlandske gylden ved å møte opp personlig. Jacob hadde ikke fått noen brev som bekreftet

²⁶² Bull 1998: 214-216.

²⁶³ Lunde 1963: 75.

²⁶⁴ Kielland 1897: 64.

²⁶⁵ Lunde 1963: 79.

²⁶⁶ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

²⁶⁷ Lunde 1963: 79-80.

²⁶⁸ Lunde 1963: 80.

om det var blitt gjort fra hverken Gabriel eller Christensen.²⁶⁹ I det neste brevet ser vi at Gabriel har fått tatt ut penger hos Christensen ved to anledninger, 21. februar og 2. mars. Noen konkrete verdier er ikke nevnt, men det er Jacob Kielland som betaler Christensen for disse uttakende.²⁷⁰ Det nest siste brevet som gir informasjon om reisen, gir Christensen oppdateringer på hvor Gabriel befinner seg og når Jacob forventer at han skal komme hjem.²⁷¹ I det siste brevet bekreftes det at Gabriel er på vei hjem, og at Jacob har mottatt et brev til ham fra Knud Christensen som er lagt på hans kontor.²⁷²

I de få brevene mellom Jacob og Christensen ser vi at nettverket ble benyttet på flere vis. Da Gabriel befant seg i København skulle han bygge forholdet til sine egne kontakter og Jacobs. Jacob valgte å benytte seg av muligheten av å ha en person til stede i hovedstaden da han ønsket at Christensen skulle betale for ham i Amsterdam. I denne sammenhengen fungerte Gabriel som en agent på vegne av handelshuset Jacob Kielland og hadde muligheten til å legge ekstra press på Christensen ved å møte opp fysisk om han skulle si seg motvillig til å gå med på betalingen. Gabriel fikk også bruk for penger mens han var ute på sin reise. Det nevnte regnskapet han førte mens han var borte fra Stavanger viste at han hadde en inntekt, men utgiftene var større. Jacob stilte sin kapital til disposisjon og tok kontakt med Knud Christensen slik at han kunne gi Gabriel de pengene han behøvde. De to siste brevene viser at Jacob ble brukt som en mellommann mellom Christensen og Gabriel. Brevenes innhold tyder på at Christensen ville ha kontakt med Gabriel, men at det var vanskelig ettersom han flyttet seg fra sted til sted. Da tok han heller kontakt med Jacob som kunne gi ham oppdateringer om hvor han befant seg og når han trolig kom tilbake til sitt kontor. Gjennom korrespondansen ser vi at Jacob Kielland brukte nettverket sitt aktivt både for sin egen og for Gabriels fordel. Den økonomiske støtten han ga muliggjorde Gabriels nettverksbygging med sine egne forbindelser og bli kjent med dem på et personlig nivå og styrke båndet mellom dem, samtidig som han kom i kontakt med farens kontakter som han måtte forholde seg til da han tok over kontrollen av handelshuset.

Et annet virkemiddel Jacob brukte i sin korrespondanse som omhandlet Gabriel var å nesten alltid presisere at det var hans sønn, uavhengig om hvor mange ganger tidligere han hadde påpekt det til sine kontakter. Da Gabriel tok over kontrollen av firmaet var alle de

²⁶⁹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 22. desember 1786.

²⁷⁰ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 23. mars 1787.

²⁷¹ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 6. april 1787.

²⁷² SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789 – Brev til Knud Christensen 20. april 1787.

viktigste kontaktene i nettverket allerede godt klar over hvem han var, og han hadde på dette tidspunktet vært involvert i flere handler og transaksjoner med de fleste av de mest framtrepende aktørene.²⁷³ Bruken av «min sön» var for det første til stede for å gjøre sine handelskontakter kjent med ham. Til tross for at Gabriel startet for seg selv var det trolig alltid planen at han en dag skulle ta over farens firma, og da var det viktig for nettverkets kommunikasjonsflyt at aktørene visste de kunne stole på ham.

Etter Jacob Kiellands død forekom det ingen drastisk endring i korrespondansens innhold for resten av året. Brevene omhandlet handel, transport og betaling.²⁷⁴ Det familiære båndet mellom far og sønn ga Gabriel en fordel. Han kunne gå rett inn i et etablert handelsnettverk av en viss størrelse. Flere av Jacobs viktigste og største kontaktledd både innenlands, innenriks og utenriks beholdt Gabriel gjennom 1790-tallet, deriblant Knud Christensen, Weddik & Wendel, Rivaille Dupree i St. Martin, Fludger Maitland & Co. i London, og Herman D. Janson i Bergen. Gabriel skulle gjøre det godt med farens nettverk. I 1805 anslo Christen Pram at han hadde en formue mellom 200- og 250.000rdl., Ploug og Sundt, og Søren Cordsen & Sön var de neste handelshusene på listen over Stavangers mest velstående bedrifter, begge med rundt 40- 50.000rdl. i anslått formue.²⁷⁵

Videreførelsen av Jacobs handelsnettverk kan sies å være en prosess som strakk seg over flere år. Det handlet i første omgang om å gjøre de forskjellige aktørene oppmerksomme på hvem Gabriel var. Det ble gjort gjennom Jacobs korrespondanse etter at Gabriel startet for seg selv, og Jacob stadig nevnte at Gabriel var hans sønn. Jacob og Gabriel samarbeidet også ved flere tilfeller angående handel, noe som førte til at Gabriel kom i direkte kontakt med flere av forbindelsene. Ut fra kildematerialet som viser gjentatte forretninger mellom Gabriel og kontakter i farens handelsnettverk forteller det oss at aktørene var fornøyde med å forholde seg til hverandre. Dette førte til at da firmaene deres ble slått sammen til Jacob Kielland & Sön og Jacob Kielland døde var allerede den nødvendige tilliten mellom aktørene bygget opp. Videre forretninger hvor begge parter var fornøyd styrket forholdet båndet mellom dem og oppfordret til videre samarbeid.

5.6: Ubalanse i regnskapet, ubalanse i nettverket

I løpet av denne oppgaven har vi for det meste sett på hvordan nettverkene fungerte, men vi har også sett eksempler på at de ikke fungerte. I kapittel 3.3 ble det nevnt at Kielland skrev til Weddik & Wendel i Amsterdam at han hadde tatt kontakt med statlige institusjoner etter

²⁷³ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

²⁷⁴ SAST, Privatarkiv 11 – Kielland-familien, Kopibok II, 1779-1789.

²⁷⁵ Lunde 1963: 119-122.

manglende betaling fra en aktør. Vi har også sett i kapittel 5.4 hvordan Kielland og Ploug mistet kommisjonærer, Johannes Cramer i København og Pieter Severin Laasbye i Amsterdam, på bakgrunn av økonomisk relaterte årsaker.

Fellestrekkene for de tre nevnte sakene er at det er betalinger og gjeld som er i fokus da nettverkene ble satt på prøve. Kielland hadde kontakt med Cramer i bare noen måneder, og forbindelsen til den andre aktøren framstår mer som en markedsrelasjon enn nettverksrelasjon fra informasjonen vi får i brevet.²⁷⁶ Det er Plougs forbindelse til Laasbye som skiller seg ut, med at han hadde vært en av Plougs viktigste kommisjonærer i Amsterdam i flere år.

Ifølge Walter W. Powell var som sagt det viktigste for å bygge tillit mellom aktører i et handelsnettverk gjentatte vellykkede transaksjoner.²⁷⁷ At den nødvendige tilliten til Kiellands kontakter vi har nevnt ikke var sterk nok for å overleve en interessekonflikt er forståelig med tanke på hvor kortvarige relasjonene var før de opphørte. For Ploug og Laasbyes del var saken en annen. Gjennom flere år og gjentatte transaksjoner kan vi anta at de hadde en høy grad av tillit til hverandre. Kopibøkene før konflikten gir ikke inntrykk av noe annet. Som nevnt får vi ikke noe informasjon om hvor stor gjeld Ploug hadde, og vi har ikke all informasjon som trengs for å si noe konkret, om hvorfor det som framsto som et godt forhold mellom dem opphørte, men det er tydelig at det var økonomiske underliggende årsaker. Inntrykket som dannes ved å analysere kopibøkene tyder på at det var finansielle grunner som var den vanligste grunnen til at relasjoner mellom aktører i et handelsnettverk ble svekket og avsluttet.

5.7: Konklusjon

Handelsnettverkene var preget av et sosialt element, og var bygget på personlige relasjoner mellom aktørene. Selv om Kielland og Plougs korrespondanse var preget av et lavt åpent konfliktnivå, har vi sett tegn til at det eksisterte en form for et uformelt hierarki i handelsnettverkene, som la føringer for hvordan aktørene forholdt seg til hverandre.

Hierarkiet var bygget på aktørenes avveininger om økonomisk kapital og anseelse blant andre kjøpmenn. De øverste i hierarkiet hadde muligheten til å legge press på de andre. Skulle den gode relasjonen opphøre ville det få færre konsekvenser for en person som Wollert Krohn enn det ville gjort for Ploug eller Kielland, noe det virker som de var klar over. Allikevel virker det ikke som om dette ofte var et problem for hverken Ploug eller Kielland. Det er vanskelig å si noe konkret i hvor stor grad de godtok kommisjonærenes ønsker eller om de var enige med det meste. Uavhengig av det var det et gjensidig avhengighetsforhold innad i

²⁷⁶ SAST, Privatarkiv 11 – Kiellandfamilien, Kopibok II, 1779-1789, - Brev til Weddik & Wendel 29. juli 1785.

²⁷⁷ Powell 1990: 326.

handelsnettverkene. De som hadde mulighet til å legge press på stavangerkjøpmennene var klar over at om de var for harde, kunne det føre til negative konsekvenser ikke bare for dem selv, men også andre kjøpmenn.

Relasjonen mellom aktørene var bygget på tillit. Troen på at de ikke ville bli lurt. Gjennom flere års kontakt med de samme kommisjonærene ble tilliten mellom dem sterkere. Det var flere forhåndsregler de kunne ta for at tilliten mellom dem ikke skulle bli dårlig, blant annet med å være punktlig med avtaler, og behandle hverandre som venner. Det viktigste de kunne gjøre for å holde tilliten på et høyt nivå, hvis vi ser bort fra vellykkede transaksjoner, var å gi presis og korrekt informasjon. Dette gjaldt informasjon om markeder og priser, men også om Kielland og Plougs egne virksomheter, om hvilke inntekter de kunne vente seg og hvilke utgifter de hadde. Dette ga deres forbindelser en indikasjon om hvilken situasjon Kielland og Ploug var i, noe som gjorde det lettere for dem å inngå framtidige avtaler med dem. Tilliten kunne også bli brutt, og som regel skjedde det på bakgrunn av finansielle årsaker, som manglende betalinger eller stor gjeld.

Å ha tillit hos kommisjonærene eller andre kjøpmenn hjalp dem med å komme i kontakt med nye aktører om det var behov for det, enten det gjaldt korte relasjoner om videreføring av produkter, eller langvarige relasjoner til nye kommisjonærer i de viktigste knutepunktene i Europa. Hvis en handelsforbindelse kunne hjelpe med å komme i kontakt med nye aktører var dette en fordel Ploug og Kielland visste å benytte seg av. Kontaktene hadde opparbeidet seg tillit hos de potensielle nye forbindelsene til stavangerkjøpmennene. Ved å presentere Ploug eller Kielland til dem på en positiv måte økte det sjansen for at en ny kontakt oppsto, som da Ploug skrev til Knud Christensen om Kiellands gode kommisjoner som fortalte Christensen at Kielland var en sikker betaler. Ved videreførelse av nettverkene ble tilliten til kontaktene i Kiellandsfamiliens tilfelle bygget opp over tid. Tillit var sentralt for nettverkens eksistens.

Kapittel 6: Konklusjon – Å drive handel med et handelsnettverk

Å drive med fjernhandel på slutten av 1700-tallet var en tidkrevende prosess. Kommunikasjon og varetransport tok tid. For å kunne trygge handelen for de involverte kjøpmennene ble derfor handelsnettverk tatt i bruk. Handelsnettverkene ga dem faste kontakter som de kunne bygge tillit til, noe som gjorde at risikoen kjøpmennene tok ble mindre. I denne oppgaven har vi sett på hvordan Jacob Kielland og Ole Smith Ploug forholdt seg til og tok i bruk sine handelsnettverk mellom 1780 og 1788. Dette er gjort fra et økonomisk og et sosialt perspektiv, for å forsøke å besvare oppgavens problemstillinger, (1) «*Hvordan foregikk handelen i praksis?*» og, (2) «*Hvordan fungerte nettverkene?*».

6.1: Hvordan foregikk handelen i praksis?

Et av målene med denne oppgaven var å vise hvordan den internasjonale handelen mellom norske handelshus og deres internasjonale handelsforbindelser foregikk i praksis. Tidligere forskning på både norsk og internasjonal økonomisk historie har til en viss grad utelatt dette aspektet ved fjernhandelen ifølge Peter Musgrave.²⁷⁸ Vi har tidligere nevnt Dyrvik m.fl., hvor historikerne gir en grundig analyse av utviklingen av den norske økonomien, hvilke eksportnæringer som var viktigst for den handelsstanden, og hvor de viktigste markedene var. De har også sett på handelsstanden som en sosial gruppe, og hvordan de samarbeidet seg imellom på et lokalt og regionalt plan. Det historikerne ikke gir en beskrivelse av, er hvordan kjøpmenn samarbeidet med deres internasjonale kontakter. Ida Bull gir en god beskrivelse av hvordan Trondhjemsjøpmennene forholdt seg til sine internasjonale kontakter og drev handel i samarbeid med dem, men hennes avhandling er begrenset til en norsk by og handelsstanden der.

For Kielland og Ploug var det tre eksportnæringer som skilte seg ut som de viktigste for dem. Det var silde- og hummerfiske, og trelast. I tillegg var skipsfarten en sentral inntektskilde for dem, men skipsfarten må regnes som en tjeneste og ikke en eksportnæring. Ut fra kildematerialet brukt i denne oppgaven er det vanskelig å si noe om hvilke av de nevnte inntektskildene som ga mest profitt med alle utgiftene rundt dem tatt i betraktning.

Produktene Kielland og Ploug kunne tilby gikk til markeder som til en viss grad supplerte hverandre. Trelasten gikk til Frankrike, hvor de kunne ta med salt i retur. Saltet var nødvendig for sildefisket, men kunne også omsettes i Bergen hos andre involvert i fiskerinæringer. Salt sild ble sendt til Østersjøen, hvor de kunne ta med korn i retur for å selge

²⁷⁸ Musgrave 1999: 59.

i Norge. Der de sendte produktene var det etterspørsel for dem, og de kunne få med produkter retur som det ikke skulle være problemer med å omsette. Hummerfisket skiller seg fra de øvrige eksportnæringene, med tanke på at de ikke handlet volumvarer fra England.

Analysen av kopibøkene har dannet et klart bilde av hvordan Kielland og Ploug fikk produktene de kunne tilby ut til andre markeder. Bulken av fjernhandelen foregikk gjennom kommisjonshandel. Kommisjonshandelen baserte seg rundt kommisjonærer som tok imot stavangerkjøpmennenes produkter, for så å selge dem videre igjen mot en provisjon. For Kielland og Ploug befant kommisjonærene seg i større nordeuropeiske knutepunkter, hvor København, Bergen, Amsterdam, London og St. Martin framstår som de viktigste for deres handelshus innen fjernhandel. Kommisjonærene hadde flere oppgaver, blant annet skulle de sørge for at varene nådde kjøperen, få tak i varer Ploug og Kielland bestilte, og bistå skipene deres med å skaffe dem gode fraktoppdrag. Kommisjonærene arbeidet på vegne av handelshusene i Stavanger, og fungerte som mellommenn som skulle sørge for at handelen gikk riktig for seg. Kommisjonærene fungerte også som handelshusenes kreditorer, og det har kommet fram at det viktigste kommisjonærene kunne tilby Stavangerkjøpmennene var kreditt.

Ved å forholde seg til et fåtalls kommisjonærer over lang tid ble det opparbeidet tillitt mellom aktørene om begge parter var fornøyde med samarbeidet. Tillit var nødvendig for å få og gi kreditt, og kredittsystemet var bygget på troen om at aktørene ikke skulle bli lurt. Kreditten ga handelen en kontinuitet som det ikke hadde vært mulig å oppnå uten, og gjorde handelen mer effektiv. Den førte til at Kielland og Ploug ikke trengte å sette deres virksomheter på vent inntil de fikk betaling fra sine salg. De kunne også få kommisjonærene til å kjøpe varer for dem på deres sted, slik at de selv bare trengte å forholde seg til en kreditor, og ikke flere mindre aktører. Det gjorde transaksjonene enklere for dem. Ved å ha flere kreditorer fikk Kielland og Ploug også flere likviditetsmuligheter. Kreditten muliggjorde også deres involvering i hummerhandelen som kommisjonærer, hvor de var avhengige av kreditt fra London for at handelshusene skulle være i stand til å betale andre utgifter i mellomtiden. Tilgang til kreditt framstår som kanskje den viktigste grunnen til å ha gode relasjoner med deres kommisjonærer.

Handel på 1700-tallet tok tid, og for at den skulle være sikker og mest mulig effektiv forholdt Kielland og Ploug seg til faste kommisjonærer i større nordeuropeiske knutepunkter. Ved å forholde seg til et fåtalls kommisjonærer ble kontaktnettverket redusert. Det krevde til gjengjeld at kommisjonærene måtte ta på seg flere oppgaver ovenfor Ploug og Kielland, men samtidig åpnet det muligheten for dem å bygge relasjoner til aktørene. Vellykkede transaksjoner over tid økte tilliten mellom aktørene, som igjen ga tilgang til kreditt.

6.2: Hvordan fungerte handelsnettverkene?

Det andre målet denne oppgaven hadde var å gi en bedre forståelse av hvordan handelsnettverkene fungerte. Handelsnettverkene var bygget på relasjoner mellom aktører som drev med handelsvirksomhet, og var en nødvendighet for å drive med fjernhandel på 1700-tallet. Hvis vi ser bort fra det mer økonomisk rettede aspektet ved å inngå i et handelsnettverk, ser vi også at sosiale relasjoner mellom aktørene var viktige, noe som ga nettverkene en ny dimensjon som det må tas hensyn til. Et problem som oppstår ved å studere handelsnettverk er at det er et abstrakt forskningsfelt. Det er vanskelig å si noe konkret om hvorfor aktørene handlet som de gjorde ovenfor hverandre. Allikevel er det mulig å få en innsikt i hvordan de opprettet og vedlikeholdt relasjoner, hva de brukte nettverket til, og hvordan de bygget tillit til hverandre. Ved å undersøke disse feltene har det vært mulig å få en innsikt i hvordan handelsnettverkene fungerte.

Vi har tidligere argumentert for at det eksisterte et uformelt hierarki mellom kjøpmennene som var basert på deres økonomiske posisjon og personlige avveininger av viktigheten de hadde ovenfor hverandre. Både Powell og Bull vektlegger at handelsnettverk fungerte best om aktørene var likestilte.²⁷⁹ I Kielland og Plougs korrespondanse virker det som hierarkiet for det meste var et underliggende fenomen, som sjeldent kom opp til overflaten. Aktørene var tjent på å inngå avtaler hvor begge parter var fornøyd i det lange løp. Handelsnettverkene var preget av en gjensidig avhengighet. Kredittsystemet blant handelsmenn førte til at forbindelsene var innvevde i hverandre. Ble det lagt for mye press på Kielland eller Ploug kunne det føre til negative ringvirkninger for flere aktører.

Ifølge Bull var det å opprettholde gode relasjoner til sine viktigste kontakter noe av det viktigste en kjøpmann kunne gjøre.²⁸⁰ Gode relasjoner ble i første omgang bygget på vellykkede transaksjoner, men det krevdes en innsats fra Kielland og Ploug også. I korrespondansen er det flere eksempler på hvordan de kunne gjøre dette, men det viktigste var informasjonsdeling. Handelsnettverkene var en informasjonskilde. Å kunne gi og få rask og korrekt informasjon om endringer i priser og markeder ble det satt stor pris på. Det kunne gi kjøpmenn en fordel over konkurrentene som handlet med de samme varene. Opplysninger om Kielland og Plougs virksomheter til handelsforbindelsene har vi også vektlagt. Åpenhet rundt inntekter og utgifter virker å ha spilt en sentral rolle i deres korrespondanse til deres kommisjonærer. Det ga kommisjonærene mulighet til å ta bedre avgjørelser rundt forespørsler fra Kielland og Ploug,

²⁷⁹ Powell 1990: 326, og Bull 1998: 256.

²⁸⁰ Bull 1998: 244.

noe som vi kan anta økte tilliten mellom partene. Om tilliten ble brutt, var det som regel et resultat av manglende betalinger eller gjeld mellom aktørene.

Tilliten var ikke bare viktig for kreditt, men også for å komme i kontakt med nye produsenter eller andre kjøpmenn. Hadde Kielland og Ploug tillit hos deres kommisjonærer kunne de benytte seg av den da det var behov for å gjøre endringer i handelsnettverkene. Uten tilgang til kommisjonærer i viktige byer ville handelen deres ha blitt påvirket negativt. Stavangerkjøpmennene kunne få hjelp av deres kommisjonærer for å opprette nye forbindelser. Kommisjonærene hadde sine egne nettverk, hvor de hadde bygget tillit til andre aktører. De kunne da anbefale Kielland og Ploug til sine egne kontakter om de trodde det ville kunne hjelpe dem med sine problemer. Tillit var viktig i denne sammenhengen for kommisjonærene som opprettet den nye forbindelsen risikerte sin egen relasjon til den potensielle nye kontakten til Kielland og Ploug om det nye samarbeidet ikke skulle fungere. Skulle kommisjonærene anbefale Kielland eller Ploug økte sjansen for at en ny forbindelse økte. Det samme gjelder i stor grad videreførelse av nettverk til neste generasjon. Jacob brukte flere år på å gjøre hans kontakter kjent med hans sønn Gabriel. Over tid og flere transaksjoner bygget det tillit mellom Gabriel og Jacobs forbindelser, som førte til at han hadde et godt utgangspunkt da han tok over driften av handelshuset i 1788.

De økonomiske forskjellene mellom Kielland, Ploug og deres handelsforbindelser virker ikke å ha spilt en særlig stor rolle i deres korrespondanse. Det er som nevnt vanskelig å si noe konkret om hva de tenkte i forskjellige situasjoner, men ut fra korrespondansen virker det som om forholdet til kontaktene i de fleste tilfeller var bra uten noen åpne konflikter. Ved å se nærmere på hvordan handelsnettverkene fungerte har tillit mellom aktørene fått mye oppmerksomhet. Tilliten la grunnlaget for samarbeid innenfor fjernhandelen, og det ble arbeidet for å bygge og opprettholde et sterkt tillitsnivå. Inntrykket vi sitter igjen med er jo høyere grad av tillit, jo bedre fungerte nettverkene. Funnene våre samsvarer i stor grad med Müllers påstand om tillit som en av de viktigste faktorene i et handelsnettverk.²⁸¹ For Kielland og Plougs del er totalinntrykket at fjernhandelen gikk greit for seg i samarbeid med de utenlandske forbindelsene så lenge betalinger ble gjort etter avtaler, og de klarte å opprettholde et høyt tillitsnivå med kommisjonærene.

²⁸¹ Müller 1998: 240.

Kilder og litteratur:

Uttrykte kilder:

Riksarkivet i Oslo (RA):

Generaltollkammeret, tollregnskaper

R22/L0036: Tollregnskaper Stavanger, 1774.

R22/L0048: Tollregnskaper Stavanger, 1786.

R26/L0289: Tollregnskaper Bergen A, 1786-1795.

Statsarkivet i Stavanger (SAST):

Privatarkiv 3 – Ploug & Sundt, Handelshuset

- Kopibok 4, 1780-1784

- Kopibok 5, 1784-1788

- Kopibok 6, 1788-1793

Privatarkiv 11 – Kielland-familien

- Kopibok II, 1779-1789

Trykte kilder:

Thaarup, Fredrik, *Kort statistisk Oplysning om Norges Fiskerier*, København 1792.

Urban, Sylvanus, *The Gentleman's Magazine, and Historical Chronicle. From January to June, 1832. Volume CII.*, London 1832

Litteratur:

Andersen, Arne Bang, *Handelshuset på Skagen gjennom 200 år*, Stavanger 1969.

Berggren, Brit, Christensen, Arne Emil, Kolltveit, Bård (red.), *Norsk Sjøfart - Bind 1*, Oslo 1989.

van Bochove, Christian, *The Economic Consequences of the Dutch Economic Integration around the North-Sea, 1500-1800*, Amsterdam 2008.

Boje, Per, *Vejen til velstand – Tiden 1730-1850*, Odense 2014.

Braudel, Fernand, *Civilization & Capitalism 15th-18th Century Vol II – The Wheels of Commerce*, Berkeley 1992.

- Bull, Ida, *De Trondhjemske Handelshusene på 1700-tallet – slekt, hushold og forretning*, Doktorgradsavhandling i historie ved NTNU, Trondheim 1998.
- Collett, John Peter, Frydenlund, Bård (red.), *Christianias Handelspatrisiat – En elite i 1700-tallets Norge*, Oslo 2008.
- Dyrvik, Ståle, Fossen, Anders Bjarne, Grønlie, Tore, Hovland, Edgar, Nordvik, Helge, Tveite, Stein, *Norsk Økonomisk Historie 1500-1970: Bind 1 1500-1850*, Bergen 1979.
- Elgvin, Johannes, *En by i kamp – Stavanger bys historie 1536-1814*, Stavanger 1956.
- Ersland, Geir Atle, Solli, Arne, *Stavanger bys historie: Bispeby og borgarby – frå opphavet til 1815*, Stavanger 2012.
- Feldbæk, Ole, *Danmarks økonomiske historie 1500-1840*, Herning 1993.
- Feldbæk, Ole, *Nærhed og adskillelse 1720-1814: Danmark-Norge 1380-1814 Bind 4*, Oslo 1998.
- Fossen, Anders Bjarne, *Bergen bys historie Bind II – Borgerskapets by 1536-1800*, Bergen 1979.
- Grude, Egil Harald, «*Fra Boknafjorden til Vest-India: utviklingslinjer i Stavanger bys skipsfart*», I Stavanger museum årbok 1978, s. 5-60.
- Grude, Egil Harald, «*Havaritrafikken på 1700-talet – den lite kjente maritime næringa*», i Heimen 03/2019, s. 170-184.
- Gustafsson, Harald, *Nordens historia – En europeisk region under 1200 år*, Lund 2007.
- Hancock, David, *Citizens of the World – London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*, New York 1997.
- Herstad, John, *I helstatens grep: Kornmonopolet 1735-88*, Oslo 2000:14-15
- Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene, Bind I*, Drammen 1987.

- Hutchison, Ragnhild, *En kort introduksjon til Norges økonomiske historie på 1700-tallet*, Oslo 2019.
- Johannessen, Finn Erhard, *Alltid underveis – Postverkets historie gjennom 350 år, Bind 1: 1647-1920*, Oslo 1997.
- Kielland, Axel, *Familien Kielland: med dens kognatiske ascendants*, Christiania 1897.
- Lunde, Johannes, *Handelshuset bak Garman og Worse: Jacob Kielland & Søn*, Bergen 1963
- Michaelsen, M.L., *Stavanger Sjøfarts historie – seilskibene og seilskibsfarten i aarene fra 1600 til 1922*, Stavanger 1927.
- Musgrave, Peter, «*The Early Modern European Economy*» London 1999.
- Müller, Leos, *The Merchant Houses of Stockholm c. 1640-1800 – A Comparative Study of Early-Modern Entrepreneurial Behaviour*, Doktorgradsavhandling i historie ved Uppsala universitet, Uppsala 1998.
- Ojala, Jari, «Approaching Europe: The merchant networks between Finland and Europe during the eighteenth and nineteenth centuries», i *European Review of Economic History*, Vol. 1, nr. 3, Oxford 1997, s. 323-352.
- Powell, Walter W., «Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization», I *Research in organizational behavior*, Vol. 12, Stamford 1990, s. 295-336.
- Refheim, Sigurd, «Kva Føresetnader hadde Jakob Janson Kjelland», i, *Ætt og heim: lokalhistorisk årbok for Rogaland*, Stavanger 1951, s. 33-38.
- Røstum, Øystein, *Konkursen ved Sukkerraffineriet i Bergen – fra søt start til bitter ruin*, Masteroppgave i historie ved Universitetet i Bergen, Bergen 2008.
- Sandvik, Pål Thonstad, *Nasjonens Velstand – Norges økonomiske historie 1800-1940*, Bergen 2018.
- Sprauten, Knut, «Norsk Sjøfart 1700-1814», i, Berggren, Brit, Christensen, Arne Emil, Kolltveit, Bård (red.), *Norsk Sjøfart - Bind 1*, Oslo 1989, s. 216-259.
- Teige, Ola, *Eliten i Christianias sosiale og politiske nettverk 1680-1750*, Doktorgradsavhandling i historie ved Universitetet i Oslo, Oslo 2008.

- Teige, Ola, «James Collett og etableringen av et engelsk-norsk handelshus i Christiania», i Collett, John Peter, Frydenlund, Bård (red.), *Christianias Handelspatrisiat – En elite i 1700-tallets Norge*, Oslo 2008, s. 15-28.
- Teige, Ola, «Nettverk – En introduksjon til historisk nettverksanalyse», i *Norsk slektshistorisk tidsskrift*, Bind 43, hefte 3, Oslo 2013, s. 139-157.
- Utne, Bjørn S., «By og land, amt og omverden», i, Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene. Bind I*, Drammen 1987, s. 261-267.
- Utne, Bjørn S., «Distriktene: spesialisering og tilleggsnøringer», i, Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene. Bind I*, Drammen 1987, s. 246-260.
- Utne, Bjørn S., «Kjøpstaden Stavanger», i, Hovland, Edgar, Næss, Hans Eyvind (red.), *Fra Vistehola til Ekofisk – Rogaland gjennom tidene. Bind I*, Drammen 1987, s. 268-282.
- de Vries, Jan, van der Woude, Ad, *The First Modern Economy – Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*, New York 1997.

Internetskilder:

- Fossen, Anders Bjarne, «Herman Didrich Janson», sist oppdatert 25.02.2020, *Norsk biografisk leksikon*, https://nbl.snl.no/Herman_Didrich_Janson, sist aksessert 11.05.2021.
- Jørgensen, Harald, «J.P. Suhr», publisert 18.07.2011, *Dansk biografisk leksikon*, https://biografiskeleksikon.lex.dk/J.P._Suhr, sist aksessert 25.03.2021
- Prosjektgruppen Historisk infrastruktur, «Historiske toll- og skipsanløpslister», https://tidvis.no/historiske_databaser/, sist aksessert 14.05.2021
- «Bancodaler», *Norsk historisk leksikon*, <https://lokalhistoriewiki.no/wiki/Leksikon:Bancodaler>, sist aksessert 14.05.2021.
- «Old Bailey Proceedings: Accounts of Criminal Trials», *London Lives*, <https://www.londonlives.org/browse.jsp?foo=bar&path=sessionsPapers/17830115.xml&div=t17830115-15>, sist aksessert 14.05.2021.

«Veksel», *Norsk historisk leksikon*, <https://lokalhistoriewiki.no/wiki/Leksikon:Veksel>, sist
aksessert 26.03.2021.

