

«Mine Herrer og Venner»

Handelsnettverk i Bergen ca. 1750-1801

Michael Allan Jall



Masteroppgave i Historie

Institutt for Arkeologi, Historie, Kultur- og Religionsvitenskap

UNIVERSITETET I BERGEN

Våren 2016

Abstract

To be a successful merchant in the early modern Europe one had to rely on a network of contacts, both as customers and suppliers. This thesis will show how two traders in late 18th century Bergen used their respective networks to become some of the richest and most successful merchants in the city in this period.

The city of Bergen had for centuries been connected to a trade network of hanseatic cities thanks to the city's connection with dry-fish supplied from the northern parts of Norway. But after a period of decline the hanseatic Kontor in Bergen was closed in 1754 after a period where more and more of the city's trade were in the hands of its own people. In its wake a new Kontor was established by former hansa-merchants and local Norwegian merchants, and the former hanseatic techniques and methods were kept alive.

Hildebrand Harmens and Herman D. Janson were two merchants who took different paths in establishing their respective businesses. Harmens was the son of a German immigrant who established himself by going through an apprenticeship at the Kontor. Through his own work and purchasing other merchant's businesses Harmens gradually expanded his trade and his network of contacts. Janson, the son of a Dutch immigrant, was educated as a ship captain, and worked for the prominent merchant, agent and ship-owner Danckert D. Krohn. Krohn took a liking to the young captain and wanted him married to his brother Wollert's only daughter. When his new family left him parts of their trade businesses Janson established his own business with a network of contacts and an infrastructure for successful trade already in place.

From both Harmens and Janson remains archives of the outgoing letters sent to their trade contacts and partners throughout Europe, through which we can understand what their network connections were based on. These letterbooks form the basis of this thesis. From friendships, purchases of other merchants' businesses and a pragmatic use of familial connections the two merchants were able to expand and grow their business of foreign trade, even in an era of war almost constantly affecting large parts of Europe, until the wars on the continent also spread to Denmark-Norway.

Forord

Bergens historie er full av interessante individer, og gjennom studier av dem får man et innblikk hvordan byen en gang var og man ser kjennetegn hos dem som man fremdeles kjenner igjen i byens befolkning i dag. Gjennom dette arbeidet har jeg blitt kjent med to av byens store borgere. At disse mennene har stort sett blitt glemt av folk flest er litt vemodig, men de har i det minste etterlatt seg en mengde dokumenter som kan gi et innblikk i store deler av deres liv og virke. Disse dokumentene skulle derimot vise seg å være vanskelig å overkomme, da en aldri bør overvurdere sin egen dyktighet i å forstå både gotisk håndskrift og gamle utgaver av diverse europeiske språk.

Jeg vil gjerne takke veileder Arne Solli ved AHKR for all hjelp og motivasjon. Jeg vil også gjerne rette en stor takk til seminargruppen for Tidlig Moderne Tid. Både for konstruktive innspill til oppgaven i tillegg til livlige, saklige og ofte også usaklige diskusjoner. Også Universitetsbiblioteket i Bergens avdeling for spesialsamlinger fortjener stor takknemlighet fra meg. Jeg møtte aldri noen som ikke alltid var hjelpsom. Selv under ombyggingen der var det aldri noen problemer med å ha tilgang til kildene og å ha en plass å sitte, til tross for litt bråk. Ellers må jeg også rette en stor takk til min svoger Martijn de Ruijter til å oversette ikke bare nederlandsk, men gammel nederlandsk for meg. Google Translate har dessverre sine begrensinger, men heldigvis giftet min søster seg med noen jeg kunne ha bruk for. I tillegg vil jeg takke min bror Thomas. Både for å ha holdt meg med selskap men aller mest for å ha sørget for å føre en student som ellers ville ha sultet ihjel foran brødboksen.

Jeg vil for øvrig takke venner og familie for at de i det meste latet som de var interessert, og er enda mer takknemlig for at de fikk meg til å tenke på helt andre ting innimellom.

“Here comes the future and you can't run from it”.

Bergen, mai 2016.

Innhold

1	Tema og problemstilling	1
1.1	Tema	1
1.2	Problemstillinger	3
1.3	Avgrensinger	4
1.4	Kilder	6
1.4.1	Forretningsarkiv for Slegten Harmens	8
1.4.2	Forretningsarkiv for Slegten Janson	9
2	Nettverk og nettverksanalyse	11
3	Nettverksbygging	16
3.1	Hansa-nettverket	17
3.2	Det Norske Kontor	22
3.3	Konsulatvesenet	25
3.4	Familie og venner som redskap	28
3.5	Oppsummering	31
4	Kjøpmennenes bakgrunn	33
4.1	Hildebrand Harmens (1736-1813)	33
4.2	Herman Didrich Janson (1757-1822)	36
4.3	Oppsummering	39
5	Kvantitativ analyse av kildemateriale	41
5.1	Endringer i nettverkene over tid	42
5.1.1	Handelshuset Harmens	43
5.1.2	Handelshuset Janson	48
5.1.3	Overlappende nettverk?	51
5.2	Kontakter i tidligere hansabyer	52
5.3	Langvarige forhold?	55
5.3.1	Handelshuset Harmens	55
5.3.2	Handelshuset Herman D. Janson	57
5.4	Oppsummering	58
6	Innholdsanalyse	60

6.1	Brevenes struktur	60
6.2	Kutyme.....	63
6.3	Overtakelse av andres nettverk.....	64
6.4	Familie i utlandet	68
6.5	Vedlikehold av nettverk.....	69
6.6	Oppsummering	71
7	Konklusjon	73
8	Litteratur.....	78
9	Kilder	81
10	Vedlegg.....	82
10.1	Brev til Herman D. Janson fra den engelske konsul Michael O'Mealy	82
10.2	Brev fra hoffagent Danckert D. Krohn til handelshuset Duzet.	83
10.3	Brev fra hoffagent Herman D. Janson til handelshuset Duzet	84

1 Tema og problemstilling

1.1 Tema

«Handelens nettverk omkranset verden» hevdet Fernand Braudel når han beskrev handel i perioden mellom 1500- og 1800-tallet.¹ «Ifølge en rekke historikere kan tidlig nytid sies å ha vært noe nær en klassisk epoke for uformelle relasjoner i Europa» hevder Ola Teige.² Ofte er det lett å ta handel for gitt, at det er en slags naturlig prosess som nærmest oppstår av seg selv. Individets rolle i disse komplekse prosessene blir ofte oversett, men som basis for all handel kreves det minst to individer; en som selger og en som kjøper. Allikevel er historisk nettverksanalyse et relativt nytt forskningsområde, i skjæringspunktet mellom kulturhistorie, politisk historie og sosialhistorie, i tillegg til at nettverk også blir analysert innenfor studier i økonomisk historie. Det er et diffust begrep, med forskjellige tolkninger og metoder innenfor alle de tidligere nevnte vitenskapene.

Handelen på 1700-tallet var omfattende og verdensomspennende. Den allerede etablerte internasjonale handelen ville allikevel i denne periode endre både størrelse og karakter, da man i økende grad gikk vekk fra personlige forbindelser til upersonlige forbindelser i form av handel mellom firmaer og handelshus etter hvert som handelen ble mer og mer formalisert. Men i land som Norge var handelen fremdeles i stor grad drevet av kjøpmannsfamilier og handelshus styrt av et velstående handelsborgerskap. Med unntak av Bergen, som hadde hansakontor frem til 1754 og var dermed en del av et allerede gammelt, etablert og formalisert handelsnettverk, måtte mindre byer som Stavanger, Trondheim og Christiania danne andre typer handelsnettverk for å kunne drive med handel utenfor landet.³ Takket være kongelige privilegier og det hanseatiske kontor hadde det Bergen vært i en særegen posisjon i tørrfiskhandelen mellom norske mellommenn og utenlandske kjøpmenn siden middelalderen.⁴ Under det hanseatiske systemet hadde den hanseatiske delen av byen lenge vært direkte

¹ Braudel (2002), s. 148.

² Teige (2011), s. 40.

³ Kontoret ble i 1754 gjort om til et norsk handelskontor. Dette kontoret bestod til 1899, jfr.

<https://bora.uib.no/handle/1956/5808>.

⁴ Burkhardt (2009), s. 375.

knyttet opp mot et internasjonalt handelsnettverk sammen med andre byer i Nord-Europa og langs Østersjøen, mens lokale kjøpmenn indirekte ble knyttet til dette. Under hanseatenes gradvise nedgang ble utenlandshandelen i Bergen i økende grad overført til deler av byens egen befolkning og etablerte et handelsborgerskap i løpet av 1700-tallet der flere mektige og velstående familier vokste frem. Som sjøfartsby hadde Bergen flere fortinn i denne perioden. Bernt Lorentzen kalte Bergen en kontinental by, med geografiske og meteorologiske fortrinn når man kom sjøveien. Byens isolasjon fra resten av Norge skapte det han kaller «en renkultur av utenlandske innflyttere».⁵ Av byens egen befolkning ble det også hevdet at det var raskere å seile til Bergen enn til Trondheim, ettersom man bare trengte nordavind og sønnavind for å seile dit.⁶ Selv om dette ikke stemmer visste de allerede på 1700-tallet at byens beliggenhet var avgjørende for dens handel.

Internasjonal handel ble utviklet ut av regional produksjon.⁷ En kjøpmannsmanns nettverk besto både i form av et lokalt eller regionalt kontaktnett som forsynte dem med eksportvarer, og et internasjonalt nettverk som sørget for salg av eksportvarene og som kunne forsyne kjøpmannen med importvarer.⁸ For å drive handel med utlandet var det viktig å skaffe seg slike kontakter i andre byer og havner som man kunne handle med, og kanskje helst inngå langvarige og stabile samarbeidsforhold som førte til størst mulig fortjeneste for alle involverte aktører. I tillegg måtte kjøpmenn forholde seg til situasjoner som var typisk for handel i tidlig moderne tid. Langdistansehandel tok lang tid. Kjøpmenn måtte navigere seg gjennom seg farer som sykdom, sjørøveri, uærlighet, skipsforlis, krig, fordervede varer og ustabile politiske forhold i Europa.⁹ Å gjøre det bra som kjøpmann i denne perioden krevde ikke bare et nettverk av handelskontakter, men også klokskap, dyktighet og en viss mengde flaks. I tillegg måtte man være kjent med konjunktorene i markedene både innenlands og utenlands. En kjøpmanns suksess var basert både på hans forretningstefte, dømmekraft i vanskelige situasjoner og hans evne til å etablere forhold til andre kjøpmenn.

⁵ Lorentzen (1971), s. 116.

⁶ Lorentzen (1941), s. 13.

⁷ Parker (2010), s. 70.

⁸ Bull (1998), s. 258.

⁹ Parker (2010), s. 76.

1.2 Problemstillinger

Handel som en menneskelig prosess er lett å ta for gitt. At så lenge man har en vare og det er en etterspørsel etter den varen så ordner det seg. Men all handel er avhengig av en forbindelse mellom to individer for at den skal kunne gjennomføres. Det var ikke bare for en kjøpmann i Bergen på midten av 1700-tallet å selge varene sine til en utenlandsk by. For å gjennomføre handel med andre kjøpmenn i utlandet var man avhengige av et nettverk av kontakter, både i form av kunder og leverandører, for å kunne selge varene sine. Og aller helst med høyest mulig fortjeneste. Hovedproblemstillingen for denne oppgaven vil være å undersøke hvordan kjøpmenn i Bergen i siste halvdel av 1700-tallet etablerte og vedlikeholdt sine handelsnettverk. Problemstillingen vil bli belyst ved å analysere to handelshus i den siste halvdel av 1700-tallet, handelshuset Harmens og handelshuset Herman D. Janson. Oppgaven er avgrenset til slutten av 1700-tallet på grunn av kildematerialet, da det mangler kopibøker eller brevjournaler som er i god tilstand eller er fullstendige fra tiden før 1754.

Kjøpmennene Hildebrand Harmens (1736-1813) og Herman Didrich Janson (1757-1822) etablerte begge seg i utenlandshandelen i perioden etter siste restene av den hanseatiske dominansen av Bergens handel hadde gradvis forsvunnet. Denne oppgaven vil også se på om den hanseatiske tilstedeværelse i Bergen hadde hatt innflytelse på Bergens handel, hvordan det hanseatiske systemet fungerte og om dette systemet hadde noen påvirkning på hvordan de to kjøpmennene senere ville drive sine respektive handelshus. Ved å undersøke de to kjøpmennenes nettverk vil det være mulig å se om det hanseatiske systemet virkelig forsvant sammen med Det Hanseatiske Kontor i 1754, eller om det fortsatte i hendene på det bergenske handelsborgerskapet. Grunnen til at to handelshus har blitt valgt er at kildematerialet etter dem utmerker seg på forskjellig vis. Harmens for at det stort sett er komplett for hele perioden 1768-1801, og Jansons på grunn av innholdet. Det vil også være interessant å sammenligne de to handelshusene og deres ledere der det lar seg gjøre, for å se om det er forskjeller i hvordan de opererer.

Oppgaven vil ikke ta for seg et handelsnettverk i sin helhet. Å analysere et handelsnettverk fra 1700-tallet er en oppgave av en omfattende skala, der man må vite hvem alle kontaktene har kontakt med. I forhold til samfunnsvitenskaper må han forholde seg til et helt annet kildemateriale som i beste fall er begrenset, og som i verste fall har store mangler. Denne oppgavens mål er istedenfor å analysere kildematerialet for å finne tegn på hvilke virkemidler

de tok i bruk for å kunne etablere og vedlikeholde nye og gamle forhold til kontakter i nettverkene sine. Noe av kildematerialet til denne oppgaven har allerede blitt behandlet i tidligere oppgaver. I sin hovedoppgave fra 1971 ønsket Eldrid Munck å undersøke driften og utviklingen av et bergensk handelshus i siste halvdel av 1700-tallet. Muncks fokus er på handelshusets stortid mot slutten av 1700-tallet da Hildebrand Harmens ble en av byens rikeste menn.¹⁰ I sin oppgave *Et bergensk handelshus blir til – Firmaet H.D.J 1786-1790* vil Torgeir Johansen finne ut hvordan Herman D. Janson drev virksomheten sin, og hvordan han og andre bergenske kjøpmenn utnyttet konjunktorene for å skape en gullalder.¹¹ I likhet med Munck, som Johansen også oppgir som kilde, er hans fokus på siste halvdel av 1700-tallet. En hypotese er at ved å gå gjennom det samme kildematerialet på en annen måte kan en få innsikt i handelsnettverkene til disse kjøpmennene i Bergen på 1700-tallet. Bull beskriver en lignende situasjon med et arkiv som tidligere hadde blitt brukt av historiker Knut Sprauten i en hovedoppgave om finansiering av utenrikshandel og i noen artikler: «Jeg har likevel også selv gått inn i arkivet, der mine problemstillinger har vært andre enn Sprautens, og behovet for å utnytte kildene dermed har vært et annet.»¹² Der Sprauten brukte kildene til å undersøke finansiering av utenrikshandel brukte Bull mye av det samme kildematerialet i sitt arbeid med å undersøke slekter som drev handel i Trondheim fra 1600-tallet til 1800-tallet. Med andre ord kan man ved å stille de samme kildene andre spørsmål få nye svar. Der Munck og Johansen kun implisitt er innom nettverkene til de to kjøpmennene, vil denne oppgaven ta for seg dette eksplisitt.

1.3 Avgrensinger

Perioden fra midten fra rundt midten av 1700-tallet til starten av 1800-tallet er den mest interessante i forhold til denne oppgaven. I løpet av siste halvdel av 1600-tallet og første halvdel av 1700-tallet forsvinner gradvis innflytelsen til det gamle hansasystemet frem til Kontoret i Bergen blir gjort om til et norsk handelskontor i 1754. I andre halvdel av 1700-tallet endres også næringspolitikken i Danmark-Norge. I følge John Herstad kom reformer i jordbruk og handelen og avskaffelser av privilegier og monopoler fordi det hørte til dagens

¹⁰ Fossen (1995), s. 700.

¹¹ Johansen (1989), s. 3.

¹² Bull (1998), s. 16.

orden.¹³ Da kornmonopolet ble opphevet i 1788 fikk kjøpmennene ansvaret til å «forsikre sig foraad og forsyne landet til jævne og efter tidernes og aarenes beskaffenhed billige prise».¹⁴ Altså får statens borgerskap etter dette større ansvar i å sørge for at befolkningen er forsynt med varer.

Denne perioden er også interessant fordi det ser ut til å være en «gullalder» i Bergen i forhold til etablering av handelshus. I perioden fra midten av 1700-tallet frem til nedgangstider og stagnering av økonomi og handel i starten av 1800-tallet vokser etablerer flere kjøpmenn seg i utenlandshandelen med stor suksess. Perioden fra rundt 1750 og frem til starten av 1800-tallet vil derfor være hovedfokus i denne masteroppgaven. Karakteristisk for flere av kjøpmennene som etablerte seg i denne perioden var at de opparbeidet seg store formuer på relativt kort tid. Ser man på regnskapet til Danckert D. Krohn steg formuen hans fra 5 516 riksdaler i 1755 til rundt 350 000 riksdaler i 1795.¹⁵ I samme periode var det også betydelig vekst hos handelshuset til Hildebrand Harmens som i 1768 eksporterte varer for 29 000 riksdaler. I 1795 hadde eksporten hans vokst til en verdi av 146 400 riksdaler, eller rundt 13% av Bergens totale eksport.¹⁶ Flere handelshus var involvert i nordlandshandelen, og handelshuset Janson var også involvert i handel på Island. Men det er i all hovedsak handelsforholdene mellom kjøpmennene i Bergen og kontakter i utenlandske byer og havner denne oppgaven vil undersøke. Geografisk avgrensner oppgaven seg selv som følge av kildematerialet, og vil hovedsakelig fokusere på utenlandshandelen med Nord-Europa. Det var her mye av Bergens handel hadde vært vendt historisk, og ut ifra kildemateriale var det her majoriteten av handelen fortsatt foregikk i mot slutten av 1700-tallet. Mot slutten av 1700-tallet ble handelen i mindre grad også ekspandert til sydligere strøk. Med kontakter i søreuropeiske byer som Bilbao, og byer langs Middelhavet som Napoli og Venezia kunne de to handelshusene utføre langdistansehandel med mer eksotiske varer.

Hovedfokus i oppgaven vil være på Bergen og de to handelshusene som var knyttet til byen. Bergen er den eneste byen i Norge der man finner denne overgangen fra de dominerende, etablerte hansa-nettverkene til de uformelle, personlige nettverkene som dukket opp i etterkant av hanseatenes nedgang. Å sammenligne kildemateriale med andre byer kan være relevant for videre studier, ettersom andre byer nok er preget i langt større grad av

¹³ Herstad (2000), s. 324.

¹⁴ Herstad (2000), s. 323.

¹⁵ Sandvik (1975), s. 124.

¹⁶ Fossen (1995), s. 696.

kontinuitet fremfor nyetablering i denne perioden. Ida Bull, i hennes studier av handelshus i Trondheim i samme periode, bærer for eksempel preg av dette. For byer som ikke historisk har vært preget av den hanseatiske tilstedeværelsen kan dette være karakteristisk for perioden. Kildematerialet etter 1801 er ikke relevant i forhold til oppgavens tema, da det begynner å preges for mye bekymringer som følge av uroen som nå begynte å involvere Danmark-Norge på kontinentet. Dette materiale vil derfor ikke være representativt for resten av perioden. Kildene fra perioden mellom 1807 til 1814 kunne eventuelt ha vært interessant i forhold til et studie der man sammenligner handelsnettverkene før og i krigstid, men fokuset i denne oppgaven vil heller være på tiden etter hanseatene og frem til 1801.

1.4 Kilder

En kopibok er en systematisk, vanligvis kronologisk, samling av kopier av alle brev en bedrift sender ut.¹⁷ Slike kopibøker finner man også bevart fra flere av Bergens store handelshus på 1700-tallet. Ved å bevare brevene hadde man en oversikt over bestillinger, avtalte beløp og alt man hadde kommunisert til kontaktene sine. Etter både handelshuset Harmens og handelshuset Herman D. Janson er det bevart et omfattende arkivmateriale bestående av kopibøker, protokoller, regnskap, brev og andre diverse papirer. Arkivmaterialet etter begge handelshusene inneholder også mye irrelevant materiale, som alt materiale som går utenfor perioden samt en del innenlandskorrespondanse. Kopibøkene som inneholder utenlandskorrespondansen i perioden mellom 1767 og 1801 vil være de mest sentrale kildene for denne oppgaven. De bevarte kopibøkene etter Harmens og Janson dekker stort sett hele perioden 1767 til 1801, med enkelte unntak. Fra Harmens-arkivet mangler årene 1783 til 1789, 1791 til 1794 og 1797 til 1799. Fra Janson-arkivet dekkes perioden 1787 til 1801. I tillegg er det også bevart en kopibok for Herman D. Jansons far, Helmich Jansen, som dekker perioden 1757-1788. Arkivmaterialet etter handelshusene Harmens og Janson er bevart på Universitetsbiblioteket i Bergens avdeling for spesialsamlinger.

Felles for begge handelshusene er at kildematerialet svært godt bevart. Bortsett fra slitasje på permene er innholdet både leselig og komplett. At Harmens og Janson selv var forfatterne av disse kopibøkene er ikke sannsynlig. Flere variasjoner i håndskriften brevene er skrevet med,

¹⁷ <https://arkivverket.no/arkivverket/Offentleg-forvalting/Arkivering/Papir-og-blanda-arkiv/Kopibok>

ofte fra brev til brev, gjør at det er mer sannsynlig at det var andre ansattes oppgaver å kopiere ned brev og at det ikke var samme person som kopierte over lengre tid. Hvem disse personene var er ikke noe man finner i kopibøkene, men man kan se for seg at det var forskjellige forvaltere, skrivekyttinge drenger eller andre ansatte som tok seg av dette. Med tanke på hvor stort volum av brev det blir mot slutten av 1700-tallet er det enda mindre sannsynlig at kjøpmennene selv hadde tid til å kopiere ned brev på egenhånd. De to kjøpmennenes kopibøker skilles fra hverandre ved at Janson har større variasjon av språk. Harmens brev er stort sett kopiert ned på tysk eller nederlandsk, mens i Jansons bøker finner man brev også sendt på fransk og dansk. Det interessante med disse brevene til Frankrike er at de også skiller seg ut ved at de ikke er skrevet med gotisk håndskrift slik som alle andre brev, men en slags hybrid av gotiske og latinske bokstaver. Et brev til London ser også ut til å ha vært skrevet på engelsk. Selve brevet er kopiert på dansk, men avsluttes med en kommentar fra forfatteren der det står at brevet ble sendt på «det engelske sprog».¹⁸ Selv om det ser ut til at de fleste brev til utlandet for det meste ble kopiert ned på nederlandsk, kan det bety at de ikke alltid ble sendt på det samme språket. En viss språkkompetanse hos handelshusene virker sannsynlig, ettersom det er vanskelig å forestille seg at nederlandsk fungerte som et slags *lingua franca* hos europeiske kjøpmenn på 1700-tallet. Å sende brev i mottakerens språk der det var nødvendig kan ha vært vanlig praksis. Hvorfor et brev som er sendt på engelsk ikke er kopiert ned på engelsk blir ikke begrunnet. Det kan antas at kopibøkene også skulle kunne leses av andre som ikke var kjent med de samme språkene som kjøpmannen, og ble derfor kopiert på et mer forståelig språk. Enten var det vanlig for kjøpmenn som drev med utenlandshandel å ha stor språkkunnskap og kjennskap til flere språk og skriftspråk, eller så sørget han for å ansette folk med denne kunnskapen. Hildebrand Harmens behersket tysk og nederlandsk, men nevnte selv at han verken kunne italiensk, fransk eller engelsk.¹⁹

Ettersom kopibøkene for begge handelshusene inneholder kopier av brev til utlandet er det interessant at de også inneholder brevene som ble sendt til Danmark. Teknisk sett kan ikke disse regnes som «utenrikspost» i denne perioden, så hvorfor kopiere brevene sammen med utenrikskorrespondansen? Selv om Danmark teknisk sett ikke var utenriks var det fremdeles post som skulle ut av landet. Dette kan belyse et norsk perspektiv om unionstiden, at det ikke var Danmark-Norge men Danmark og Norge. Johansen definerer handelen Janson hadde med

¹⁸ Ms 645, D, 11.03.1800.

¹⁹ Munck (1971), s. 108.

Island som innenriks, siden Island var en del av Norge. Og siden Danmark og Norge var to land i samme rike definerer han derfor handelen som utenlandshandel.²⁰ Det kan også være en enklere forklaring som at disse brevene var tilknyttet til handelen i utlandet og derfor hørte hjemme i disse kopibøkene. Mye av Hildebrand Harmens brevutveksling med København er med hans langvarige bankier Zinn. Det samme gjelder på mange måter mer personlig brevutveksling. Så lenge det ikke hadde noe med handelen å gjøre var det ingen grunn til å bevare personlig korrespondanse i kopibøkene, som ikke var det mest private stedet å oppbevare sensitiv korrespondanse.

Vi skal nå se nærmere på hva slags kildemateriale bevart fra de to handelshusene som vil være mest relevant for denne oppgaven.

1.4.1 Forretningsarkiv for Slegten Harmens

Ms 497 inneholder kildene som dekker Hildebrand Harmens korrespondanser mellom 1767 og 1801. Hildebrand Harmens kopibøker er mindre i størrelse og dekker få år. Tidlig i perioden dekker hver kopibok opptil 4 års korrespondanse mens de senere i perioden bare inneholder 2 års korrespondanse, med unntak av kopiboken for 1801-1807. Alle brevene i kopibøkene er signert «H. Harmens», men det er tydelig av variasjonen i håndskrifter at ikke alle brevene er kopiert ned av Hildebrand Harmens selv. Arkivmaterialet inneholder også kopibøker som tilhørte Harmens sønner og senere familie, og andre dokumenter som er tilknyttet handelshusets drift etter hans død. Harmens kopibøker dekker stort sett hele perioden, men dette vil være de mest relevante kildene fra arkivmaterialet etter Handelshuset Harmens:

- 1. Kopibok 1767-1771
- 6. Kopibok 1789-1791
- 9. Kopibok 1799-1801
- 10. Kopibok 1801-1807

²⁰ Johansen (1989), s. 3.

Disse fire kopibøkene dekker handelshuset i forskjellige faser. Den første kopiboken dekker perioden der Hildebrand Harmens er nyetablert i utenlandshandelen. Dessverre er dette det tidligste kildematerialet tilgjengelig som omhandler Hildebrand Harmens. Etersom han tok borgerskap som kjøpmann i 1764 vil dette tidlige kildematerialet ikke vise hvordan han etablerte sin egen handel i starten. Bare et par brev er bevart i kopiboken fra 1767, så kildematerialet etter Harmens starter i praksis i 1768. Det vites ikke om Harmens begynte å skrive kopibøker på denne tiden, eller om en eventuelt tidligere kopibok har gått tapt.

I den 6. kopiboken derimot finner man korrespondansen til et veletablert handelshus. Harmens hadde nå drevet som kjøpmann i over 20 år, og med denne kopiboken vil det være mulig å sammenligne Harmens handel på samme tid som Herman D. Janson som nå hadde etablert seg som kjøpmann. I bok nummer 9 og 10 finner man korrespondansen til et handelshus på sitt mektigste. Kopibok nummer 10 er den siste fra Hildebrand Harmens i arkivet, da senere kopibøker bevart der er fra sønnene. Mest sannsynlig er dette fordi Harmens trakk seg tilbake fra handelen dette året. Han var da en relativt gammel mann, rundt 71 år gammel. Etersom kildematerialet strekker seg over lang tid er det utmerket til å undersøke hvordan handelen og handelsnettverkene endret seg over tid.

1.4.2 Forretningsarkiv for Slegten Janson

Ms 645 inneholder Herman D. Jansons kopibøker i tillegg til andre dokumenter fra denne perioden. Både kopibøker for inn- og utland er bevart i dette arkivet. Årene 1787 til 1801 er samlet i to store kopibøker, en for 1787 til 1790 og en for 1790 til 1801. I den første kopiboken ble også brev sendt innenriks bevart, før de senere ble bevart i sin egen kopibok. Der Hildebrand Harmens prøver å få plass til mest mulig i sine kopibøker er Jansons langt mer gavmild i sine bøker. Jansons kopibøker skiller seg fra Harmens på et par områder. Janson opererer med marg i sine bøker slik at man kunne notere viktige ettertanker, og har i tillegg både innholdsfortegnelse og sidetall. Harmens brukte ikke sidetall, men begynte i kopibøker senere i perioden å ha en grov innholdsfortegnelse og oversikt over hvilke byer brevene ble sendt til. I forhold til kildematerialet etter Harmens er kildematerialet etter Janson i et mye kortere tidsperspektiv.

De mest sentrale kildene fra arkivmaterialet etter handelshuset Herman D. Janson vil være de to kopibøkene som dekker utenlandshandelen fra 1787-1801 fra Ms 645:

- C. Kopibok 1787- 25.09.1790 for Firmaet Herman D. Janson.

- D. Do. 25.09.1790-1801.

I tillegg til de to kopibøkene som dekker perioden 1787-1801 er også Ms 648 relevant på grunn av brev og dokumenter som omhandler hoffagent Herman D. Jansons forbindelser med de franske generalkonsul Jean Etienne de Chezaulx, samt brev sendt fra den engelske konsulen Michael O'Mealy. Dette arkivmaterialet skiller seg fra kopibøkene ved at de ikke bare inneholder brev sendt fra Janson, men også brev Janson mottok fra den franske og engelske konsulen, og vil kunne belyse hvordan kontakter kommuniserte med Janson.

Der Harmens kopibøker dekker en periode på 40 år dekker Jansons kopibøker bare en 14 års periode. Når Janson etablerer seg i 1786 hadde Harmens drevet som kjøpmann i nesten 20 år. Harmens-kopibøkene inneholder med få unntak ikke brev sendt til kontakter i Norge, men Jansons første kopibok inneholder i de første årene både brev til inn- og utland. Ettersom begge kjøpmenn etablerte seg i utenlandshandelen på forskjellig vis vil det være derfor være interessant å sammenligne hvordan de brukte nettverkene sine til å bli to av Bergens store kjøpmenn i denne perioden.

2 Nettverk og nettverksanalyse

Nettverk er et begrep som har forskjellig betydning avhengig hvilken kontekst det blir brukt i. I en sosial kontekst er en kortdefinisjon av nettverk at det er varige og uformelle sosiale relasjoner mellom mennesker.²¹ Mike Burkhardt definerer et sosialt nettverk som en gruppe aktører, som alle er koblet til to andre aktører i en gruppe.²² Men i studier av kjøpmenn brukes begrepet *handelsnettverk*, som ifølge Ola Teige må separeres fra definisjonen av det sosiale nettverksbegrepet: «I denne betydningen er dette et geografisk begrep, som betegner en bys, handelsgruppes eller en kjøpmanns ulike handelsforbindelser på andre steder enn hjembyen.»²³ Å inngå i et handelsnettverk var å gå inn i et handelsforhold, som forhåpentligvis ville fungere slik at alle partene i nettverket tjente på det. Disse nettverkene blir etablert og opprettholdt på forskjellige måter. Jari Ojala skiller synet på nettverkene i forskningen på to måter:

- «Nettverkstilnærmingen»: Komplekse, sosial-kulturelle relasjoner mellom aktører.
- «Den institusjonelle tilnærmingen»: Relasjoner mellom organisasjoner, firmaer og individer.²⁴

Forskjellen mellom disse to er at nettverkstilnærmingen legger vekt på de individuelle aktørene i nettverket, imens den institusjonelle tilnærmingen legger vekt på samspill mellom organisasjoner i nettverket. Ojala setter disse to mot hverandre uten å implisitt kalle de to tilnærmingene for skoler, selv om det kan tyde på at det er slik han ser på det ut fra måten han formulerer seg. Ida Bull definerer nettverk 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.²⁵ Men hun erkjenner også at et så strengt nettverksbegrep er for snevert til å omfatte alle internasjonale forbindelser. Hun tar heller ikke høyde for den institusjonelle tilnærmingen til Ojala, som i motsetningen til Bulls definisjon av nettverk er mer eller mindre

²¹ Teige (2013), s. 139.

²² Burkhardt (2009), s. 379.

²³ Teige (2013), s. 140.

²⁴ Ojala (1997), s. 324.

²⁵ Bull (1998), s. 256.

upersonlig av natur. Relasjoner mellom organisasjoner eller firmaer trenger ikke nødvendigvis å være like horisontale som de mer personlige relasjonene man har i nettverkstilnærmingen.

Ojala skriver også om hvordan nettverkene kunne endre seg over tid. Etter hvert som handelen økte vokste også antallet aktører, partnere, representanter, kontorer og andre instanser som var forbundet med utenlandshandelen. Dermed skjer det han kaller en forandring fra personlige forbindelser til institusjonelle forbindelser, men påpeker allikevel at individets rolle i forbindelsene fremdeles var viktig.²⁶ Man kan si at et nettverk kan endre karakteristikk og hvordan de defineres over tid eller avhengig av størrelsen på aktørene i nettverket, for eksempel skiller et nettverk mellom kjøpmenn seg fra et nettverk mellom to firmaer. Økonomen Douglass C. North argumenterer at den personlige utvekslingen karakteriserer den små og lokale handelen, og at med mer upersonlige forbindelser vokste handelssektoren og ble mer komplisert og sofistikert.²⁷ Overgangen til de institusjonelle nettverkene kan tolkes som en overgang til mer moderne nettverk, der de personlige forholdene mellom aktører ikke har like høy prioritet som forretningsforholdet. Med Finland på midten av 1700-tallet som eksempel mener Jari Ojala at når kvantitet og avstand vokser i handelen ble det vanskeligere å kontrollere aktørene, ettersom kjøpmenn måtte bygge nettverk med personer de ikke hadde møtt. Det institusjonelle nettverket de finske myndighetene hadde bygget ble derfor viktigere sammen med utenlandske handelsagenter for å kontrollere aktørene i nettverket.²⁸

Stobart påstår at det siden 1980-tallet har vært et forsøk på å re-etablere viktigheten av slekt og samfunn som utgangspunkt for videre sosiale og kommersielle nettverk.²⁹ Han nevner ikke hvorfor, men dette er noe man også finner igjen hos Ojala. Ojala skrev i 1997 at denne nettverkstilnærmingen har blitt brukt mye i økonomiske studier de siste to tiår.³⁰ Samtidig legger han til at man ikke kan si at nettverkstilnærmingen er mye brukt i økonomisk historie, og at økonomihistorikere er ofte interessert i økonomiske aktører fremfor nettverkene i sin helhet. Problemet med nettverksanalyse i historieskriving er at man er avhengig av et omfattende kildemateriale, som ofte kan være tapt eller umulig å spore opp i sin helhet.

²⁶ Ojala (1997), s. 326.

²⁷ North (1985) sitert i Ojala (1997), s. 256.

²⁸ Ojala (1997), s. 346.

²⁹ Stobart (2005), s. 299.

³⁰ Ojala (1997), s. 324.

Fokuset på viktigheten av slekt og samfunn er tydelig eksemplifisert hos Ida Bull som velger å se bort fra Ojalas institusjonelle nettverksbegrep i sin analyse av de trondheimske handelshusene på 1700-tallet. Dette kan ha en sammenheng med det North argumenterer, at handelen er for liten og usofistikert til å falle inn under dette begrepet. Ojalas påstand om at økonomihistorikere er mer interessert i aktører er også noe man kan finne igjen hos Fernand Braudel. Braudel beskriver et handelsnettverk som en krets eller grupper av kretser der aktører og individer, som også kunne tilhøre samme firma, er punkter på forskjellige steder på disse kretsene eller kretsgruppene. Han mener at handelen blomstret som resultat av kommunikasjonen og samarbeidet mellom disse punktene.³¹ Braudel beskriver aktørene innenfor et slikt nettverk, men er ikke opptatt av hvordan nettverkene ble etablert eller fungerte i praksis. Hans beskrivelse viser derimot utgangspunktet for nettverksanalyse, da han skaper et bilde av helheten av et handelsnettverk. Mike Burkhardt påpeker også at et nettverk ikke er to kjøpmenn i et tett handelsforhold, og heller ikke fire-fem kjøpmenn i en distribusjonsskjede der tapet av en aktør ikke kan dempes av en annen kjøpmann i kjeden.³² Et nettverk er altså ikke en kjede, men en sirkel. Forskjellen mellom en distribusjonsskjede og et nettverk er at nettverket bryter ikke nødvendigvis sammen hvis en av partene forsvinner. Burkhardt mener at et nettverk vil bryte sammen når det felles målet som aktørene deler blir nådd, eller når det anses som uopnåelig.³³

Stobarts påstand om at det siden 1980-tallet har blitt forsøkt å reetablere viktigheten av slekt og samfunn virker i utgangspunktet som en rettferdig observasjon. Ut ifra litteraturen som blir skrevet fra 1990-tallet og utover er det et tydelig fokus på slekt og lokalsamfunn i studier av handelsnettverk. Men når Ola Teige skiller begrepet handelsnettverk fra det sosiale nettverksbegrepet skaper han også et problem i forhold til litteraturen, for den definisjonen av handelsnettverk ekskluderer de små sosiale og uformelle komponentene av handelsnettverk som man finner i litteraturen. Blandingen av disse to nettverksbegrepene er tydelige i hvordan litteraturen behandler etablering av nettverk. Med andre ord må nettverksbegrepet tilpasses til det nettverket som blir undersøkt. Men Teige påpeker også at hvilke ulike typer nettverksbånd man kan operere med varierer fra studie til studie.³⁴

³¹ Braudel (2002), s. 149.

³² Burkhardt (2009), s. 381.

³³ Burkhardt (2009), s. 379.

³⁴ Teige (2007), s. 258.

Han oppsummerer bruken av nettverksanalyse som redskap for historieskriving på denne måten:

Alle historikere som har undersøkt samfunn, elite, politikk eller tilgrensende emner i tidlig nytid, har implisitt drevet med nettverk. Det er klart at de har måttet forholde seg til rollen vennskap og andre uformelle bånd spilte, i hvert fall implisitt. Men eksplisitte studier kan gi et klarere fokus, og dermed belyse samfunnstrekk som ellers ville være underkommunisert.³⁵

Det interessante med nettverksanalyse er at historien til disse to bergenske handelshusene tas ut av et snevert byhistorisk eller biografisk perspektiv og plasseres i et mer innviklet og internasjonalt perspektiv som en del av den internasjonale handelen på 1700-tallet. Det er handelshuset som en del av et nettverk som er det interessante, istedenfor at det først og fremst er handelshusets og handelsfamiliens historie som er fokuset. Teige mener at hvis nettverksanalyse skal være et fruktbart verktøy for historieskriving må man ha en fast definisjon av begrepet, som ikke er for vid og intetsigende, eller for snever og eksklusiv, i tillegg til at begrepet kan variere fra studie til studie. Samtidig mener han at begrepet handelsnettverk må skilles fra det sosiale nettverksbegrepet. Handelsnettverk er et geografisk begrep som betegner en bys, handelsgruppes eller kjøpmanns ulike handelsforbindelser på andre steder enn hjembyen. Teige mener denne betydningen må holdes separat fra det sosiale nettverksbegrepet som betegner uformelle sosiale relasjoner mellom sosiale aktører.³⁶ Teiges definisjon av handelsnettverk vil være mest relevant i forhold til denne oppgaven.

Å undersøke en handelsmanns nettverk er ikke nødvendigvis det samme som å undersøke hans uformelle sosiale relasjoner, men hans forretningsforbindelser. Da det til en viss grad kan overlappe er disse forholdene ikke nødvendigvis uformelle, og heller ikke hovedsakelig sosiale forbindelser men forretningsforbindelser med finansielle konsekvenser for alle aktørene. Forholdet mellom en kjøpmann og hans leverandører var også basert på et kulturelt hegemoni der leverandøren fungerte som hans undersått.³⁷ Dette forholdet mellom dem er derfor ikke basert på deres status som likemenn, men på at kjøpmannen kulturelt og sosialt er overordnet leverandøren. Formalitet, etikette og generell kutyme er også kjennetegn for forbindelser mellom handelsforbindelser. Men for en kjøpmann var sosiale kontakter også et

³⁵ Teige (2011), s. 40.

³⁶ Teige (2011), s. 40.

³⁷ Bull, *Trondhjemsborgerskapet på 1700-tallet* (1998), s. 85.

grunnlag for økonomiske relasjoner, og dermed også et grunnlag for vellykket handel.³⁸ Kjøpmannens sosiale status og rykte kunne derfor være viktig når en kommuniserte med handelsforbindelser, og når en skulle forsøke å finne nye kontakter.

³⁸ Burkhardt (2009), s. 391.

3 Nettverksbygging

En viktig faktor ved å være vellykket i forretninger er egenskapen til å etablere og vedlikeholde relasjoner.³⁹ De nettverkene denne oppgaven hovedsakelig vil ta for seg vil ikke være preget i stor grad av de formelle nettverkene som eksisterte i samme periode. Men det er viktig å påpeke at det å opparbeide seg et handelsnettverk med kontakter i andre land ikke nødvendigvis bare var et resultat av tilfeldigheter og bekjentskaper, og at det fantes formelle og uformelle veier og virkemidler for å kunne oppnå dette. Konsulatvesenet var en forgjenger av diplomativesenet, og i Bergen i siste halvdel av 1700-tallet fantes det konsuler fra flere av de store europeiske handelsmaktene.

Perioden før det hanseatiske Kontor i Bergen ble avviklet hadde vært preget av et innarbeidet nettverk av kjøpmenn fra og i byer i Nord-Europa som byen hadde vært en del av i flere århundrer. På 1300-tallet hadde Kontoret nesten fullstendig kontroll på nordlandshandelen, med hansaforbundets politiske og militære støtte i ryggen.⁴⁰ Etter 400 år med gradvis forvitring kunne ikke kjøpmenn lenger ta i bruk det gamle systemet i like stor grad, da det hanseatiske kontor forsvant i 1754. Da *det norske kontor* ble stiftet samme år ble Bergens handelsborgerskap samlet i en forening der de kunne ha større innflytelse enn hvis de stod for seg selv. Dette nye Kontoret sørget også for at byens handel fikk en større grad av struktur, som var noe som gikk tapt med det gamle Kontoret. Spørsmålet er om det var flere måter det gamle Kontoret fortsatte i det nye, og i hvilken grad kjøpmennene som var tilknyttet det kunne bruke dette til sin fordel. Selv om både det norske kontor og konsulatvesenet ga muligheter kunne en kjøpmann også utnytte sin rolle som familieoverhode. Familiens rolle i å styrke og utvide nettverk er også relevant for de to kjøpmennene denne oppgaven vil undersøke. Hvordan man brukte familie og vennskap med de rette personene kunne være viktige hjelpemiddel for en ambisiøs kjøpmann som ville gjøre sitt eget handelshus mektigere. Et nøkkelord i litteratur om handelsforhold er tillitt. Ved å kultivere vennskap og bruke familie i handelsforholdene kunne man øke tillitsnivået mellom seg selv og en kontakt i utlandet. Vi skal nå se på ulike måter kjøpmenn kunne ta i bruk ulike virkemidler for å etablere og vedlikeholde sine nettverk med kontakter i utlandet.

³⁹ Burkhardt (2009), s. 387.

⁴⁰ Fossen (1995), s. 11.

3.1 Hansa-nettverket

En åpenbar årsak til at handelen i Bergen på 1700-tallet skiller seg fra andre norske byer er at byen hadde hatt en hanseatisk tilstedeværelse i flere århundrer med et innarbeidet og hierarkisk handelssystem. Men hvordan fungerte dette systemet? Frem til 1754 var det et hanseatisk Kontor på bryggen i Bergen, og byen var derfor et reisemål for unge tyske gutter og menn som skulle arbeide i dette hanseatiske systemet. Når man kom til byen kunne man være en av så mange som 1800 andre tyske menn som levde på bryggen samtidig.⁴¹ Anders Bjarne Fossen oppsummerer en ung tilreisende tyskers (*Bergenfahrer*) karriere i Bergen på denne måten:

«Den unge tyskeren som kom til byen måtte gjennomgå en nitid handelsopplæring, og gå gradene fra stuedreng (Stafenjunge) til skutedreng (Skutenjunge) og betjent (Gesel). Var han dyktig nok og heldig nok, kunne han ende opp som stuekjøpmann (Hausbund), det karrieremessige høydepunktet i Bergen.»⁴²

Hver handelsforvalter på Bryggen hadde en eller to geseller under seg, som hadde ansvar for å ha oversikt over drengene, holde dem i disiplin og straffe dem etter gårdsretten. Gesellen skulle også være først til og sist fra arbeidet. Hver gesell hadde under seg to til fire drenger som måtte tjene på den stuen de ble innskrevet på i 6 år. Etter tjenesten fikk de en attest med Kontorets segl, og kunne deretter «nyte Kontorets rettighed» samt tjene som geseller og kunne sees på som husbonder.⁴³ Å oppnå tittelen stuekjøpmann var en langvarig prosess som ikke alle oppnådde. Men man ble allikevel ikke en kjøpmann som de senere, uavhengige borgerkjøpmennene. I praksis var man handelsforvaltere for de virkelige stueeierne, prinsipalene, som befant seg i hansabyene, og da først og fremst for prinsipalene i hansahovedstaden Lübeck. I stedet for å være en selvstendig handelsmann var man heller en ansatt av prinsipalen. Hanseatene hadde et utstrakt indre selvstyre, både handelsdriften og det sosiale liv ble regulert etter generelle bestemmelser innen hansaforbundet eller gjennom vedtekter fattet spesielt for den bergenske institusjonen og godkjent av rådet i Lübeck.⁴⁴ Forholdet mellom prinsipal og handelsforvalter var også formelt. Forvalteren i Bergen fikk

⁴¹ Koren Wiberg (1941), s. 72.

⁴² Fossen (1995), s. 11.

⁴³ Fasting (1870), s. 70.

⁴⁴ Fossen (1995), s. 12.

lønn for å føre handel for prinsipalen og hadde skrevet under en kontrakt (*certer*) der han lovet å føre regnskap for handelen, der både vinning og tap skulle føres. I tillegg lovet forvalteren å ikke handle for seg selv eller andre enn prinsipalen så lenge de var i prinsipalens tjeneste samt at de lovet at de ikke skulle forlove seg eller gifte seg, selv om det siste løftet ikke ble tatt spesielt høytidelig av noen av partene.⁴⁵ Kontoret og de som tilhørte hadde i tidligere tider vært et avgrenset element i bybildet befolkningsmessig, økonomisk, rettslig og sosialt.⁴⁶ Kontinuitet var viktig for Kontoret da kontorkjøpmennene alltid ble rekruttert fra gesellene, som var opplært i Kontorets regler og metoder og dermed var i stand til å føre dette videre.⁴⁷ Men mot slutten av 1600-tallet hadde dette endret seg, i hvert fall ifølge en samtidig beskrivelse. I Ludvig Holbergs historiske verk *Den berømmelige Norske Handel-Stad Bergens Beskrivelse* fra 1737 beskriver han en integrering av hanseatene sammen med resten av byens befolkning:

*Da der tilforn efter den forste artikel af deres vedtægte var kjøbmændene forbudet at boeseætte sig udi Staden og at gifte sig, blev saadant ikke meer i agt taget; thi adskillige af dem have begivet sig i ægteskab med Byens folk, og tilkiøbt sig stuer af deres forrige herskaber udi Bremen og andre stæder, saa derudover en anseelig Deel af Bryggen er kommen under Byen.*⁴⁸

Hanseatene var nå ikke lenger i en enklave i Bergen slik de hadde vært tidligere, men begynte sakte å innlemmes i byen, ofte ved at tidligere hanseater kjøpte stuer i byen og tok borgerskap der. Denne integreringen, eller assimileringen, med lokalbefolkningen Holberg skriver om forespeiler på mange måter nedgangen til Kontoret. Og den utviklingen handelen i Bergen har fra midten av 1700-tallet, at den nå i større og større grad ble kontrollert av byens egen befolkning.

Å fastslå når hanseatenes nedgang egentlig kan være vanskelig. En endelig nedgang i det Kontoret stengte i 1754 er et resultat av flere århundrer med både forvitring og små oppganger. I følge Philippe Dollinger hadde hanseatenes makt over Baltikum forvitret siden 1400-tallet, og at allerede siden midten av 1600-tallet hadde hansa-systemet i praksis lagt dødt.⁴⁹ Hanseatenes posisjon i Bergen hadde også vært under konstante trusler fra andre

⁴⁵ Fasting (1870), s. 69.

⁴⁶ Fossen (1995), s. 11.

⁴⁷ Koren Wiberg (1941), s. 91.

⁴⁸ Holberg (1737), s. 277.

⁴⁹ Dollinger (2002), s. 369.

nasjoner siden middelalderen. Allerede på 1300- og 1400-tallet hadde engelskmenn dratt til Bergen med korn og reist hjem med tørrfisk, og Kontoret anså dem som den største trusselen til dominansen de hanseatiske kjøpmennene hadde i byen. På samme tid var det også nederlandske kjøpmenn i byen, men de ble aldri mange nok til å utfordre den hanseatiske dominansen.⁵⁰ Kontorkjøpmennene og Bergens handelsborgerskap stod sammen i kampen mot nederlenderne, som de mente brøt privilegier og ødela for deres egen handel.⁵¹ Men dette samarbeidet med å bekjempe ytre konkurrenter gjorde ikke at de to partene var på samme side veldig lenge, for etter hvert begynte borgerskapet å jobbe mot Kontoret. Nedgangen i antall hansastuer på bryggen gikk raskt på begynnelsen av 1700-tallet. I 1703 var det 64 handelsstuer i byen, 43 hanseatiske og 21 borgerstuer. Ti år senere var det 50 handelsstuer igjen, 27 hanseatiske og 23 borgerstuer.⁵² Det var ikke bare Ludvig Holberg som merket seg at kontoret hadde endret seg i hans egen tid. I 1722 skrev også Claus Fasting at det i tidligere tider hadde vært så mange som 200 handelsstuer under Kontoret. Dette tallet hadde nå «merkelig avtatt», og at de tyske handelsstuenene i 1722 ikke kunne beløpe seg til mer enn 21 stuer: to som tilhørte Hamburgkjøpmenn, to som tilhørte Lübeckkjøpmenn og de 17 siste tilhørte kjøpmenn i Bremen.⁵³

Det er altså en hundreårs periode mellom tiden Dollinger definerer som hansa-systemets død på midten av 1600-tallet til fremveksten av flere store handelshus i Bergen. Sverre Steen forklarer hanseatenes nedgang med at de gamle markedene for norsk fisk tørket inn. De tidligere markedene i Østersjøen, Nord-Tyskland og Nederland hadde ikke lenger den samme etterspørselen, og nye markeder måtte erobres i Vest-Frankrike, Portugal og Spania.⁵⁴ Dette var en oppgave hanseatene ikke var rustet til å gjennomføre, ettersom de var fastsatt i et gammelt system. Steen mener altså at hanseatenes nedgang først og fremst var styrt av markedet, men tar ikke høyde for at Bergens fremvoksende handelsborgerskap i større grad enn tidligere presser seg inn i dette markedet på bekostning av hansakjøpmenn. Og at de i tillegg jobbet for å kunne svekke hanseatenes stilling og privilegier. Dollinger mener at hanseatenes tilstedeværelse i Bergen både var positiv og negativ. Markedene i byer som Novgorod, Bergen og Brügge var utviklet gjennom hanseatenes aktiviteter der, men at samtidig førte den hanseatiske dominasjonen til at den lokale handelen ble ødelagt og dermed

⁵⁰ Burkhardt (2009), s. 385.

⁵¹ Fossen (1995), s. 155.

⁵² Koren Wiberg (1941), s. 191.

⁵³ Fasting (1870), s. 71.

⁵⁴ Steen (1969), s. 114.

skapte en uheldig økonomisk ubalanse. Den veksten man ser hos bergenske handelshus fra midten av 1700-tallet kan være et resultat av at denne økonomiske ubalansen har stabilisert seg selv i form av at Bergens befolkning styrer handelen selv. Men Dollinger konkluderer også at det i sin helhet ikke kan være noe tvil om at hanseatenes tilstedeværelse i landene de opererte i også var til fordel for befolkningen.⁵⁵ John Allyne Gade har en lignende konklusjon og antyder at løsrivelsen fra hanseatene var nødvendig for den videre utviklingen av den norske handelen:

*It might be concluded that while the Hanseatic League contributed to the economic development of Norway, the decline of the league and the consequent loosening of the hold of Lübeck upon Bergen and the Nordland was a benefit to Norwegians who had been kept for centuries from reaping the rewards of the commerce of their own country.*⁵⁶

At overskuddet fra handelen nå ble igjen i Norge var en viktig konsekvens av den hanseatiske nedgangen. Ifølge Fossen er det et gjennomgående trekk ved Bergens næringsliv at det ga eksistensgrunnlag for så mange kjøpmenn og småhandlere enn i de øvrige norske byene. Med tanke på at det hanseatiske kontor ble nedlagt og en kan forestille seg at det førte til en liberalisering av handelen med flere aktører enn tidligere, påpeker Fossen også en paradoksal utvikling. At handelen i andre halvdel av 1700-tallet var konsentrert i langt færre hender enn tidligere.⁵⁷ I følge Ida Bull var de første som etablerte seg i utenrikshandelen i Bergen hansakjøpmenn som brøt med kontoret og etablerte seg i byen, og etter hvert også nederlandske tilflyttere som også etablerte seg i utenrikshandelen. Bull mener at disse innflytterne etablerte seg som en viktig del av det nasjonale storborgerskap i byen, og overtok mye av den posisjonen hanseatiske Kontorkjøpmenn hadde hatt tidligere.⁵⁸ På denne måten kan disse tidligere kontorkjøpmennene hatt stor innflytelse på den utviklingen som kom mot midten av 1700-tallet. De kjøpmennene som etablerte seg kunne sikkert utnytte den kompetansen de tidligere hansakjøpmennene må ha opparbeidet seg gjennom flere århundrer med handel i Nordeuropeiske byer, samt at de kanskje kunne utnytte det handelsnettverket de arbeidet med når de var underlagt Kontoret.

Både Claus Fasting og Ludvig Holberg beskriver samtiden på begynnelsen av 1700-tallet som kan ha vært avgjørende for det hanseatiske kontors endelige nedgang. Assimileringen med

⁵⁵ Dollinger (2002), s. 375.

⁵⁶ Gade (1951), s. 122.

⁵⁷ Fossen (1995), s. 690.

⁵⁸ Bull (1998), s. 26

resten av byens befolkning samt den utviklingen Bull viser må ha lagt et stort press på Kontoret i form av økt konkurranse. I *Bergens Beskrivelse* fra 1824 forteller Sagen og Foss at det spesielt på 1600-tallet ble tøffere for hanseatene å holde på sine gamle privilegier og monopolet på nordlandshandelen. Engelske og nederlandske skip begynte å handle i Finnmark, franske og spanske skip begynte å besøke Bergen og også skotske innvandrere slo seg ned i byen og tok borgerskap.⁵⁹ De maler et bilde av at hanseatene nå måtte jobbe mye hardere for å holde hele systemet sammen, mot konstante trusler fra andre lands handelsflåter og lite samarbeid både fra Bergen og København. Samtidig er det åpenbart at viljen til å holde i gang det gamle hanseatiske systemet ikke lenger eksisterte i like stor grad på 1700-tallet, da Fasting viser at det bare er de gjenværende hansabyene Hamburg, Lübeck og Bremen som fremdeles har noen tilstedeværelse i Bergen på 1720-tallet. Den endelige nedgangen til den hanseatiske tilstedeværelsen i byen ser ut til å være en kulminasjon av flere faktorer, men spesielt at de tapte kampen mot et innfødt handelsborgerskap som kjempet seg inn som uavhengige deltakere i handelen hvor utenlandske tidligere hadde tatt alt overskuddet.⁶⁰ Og spesielt i lys av Claus Fastings opplysninger om hvor få hansa-stuer som var igjen i 1722 virker det som om Kontoret levde på lånt tid de neste 32 årene. I 1754 var kun 4 handelsstuer eid av utlendinger, resten var nå eid av borgerskapet i Bergen.⁶¹ Privilegiene fra 29. april 1702 kan ha vært nådestøttet til et allerede svekket hanseatisk kontor. Der hanseatene hadde gjenvunnet terreng fra midten av 1600-tallet gikk tapt, og ifølge Fossen fortsatte borgerskapet sin offensiv mot Kontoret.⁶² Det hjalp heller ikke at det var en bybrann samme år der hele bryggen brant ned.⁶³ Nedgangen av hanseatiske stuer førte også til et annet problem. Etter hvert som borgere overtok tidligere hanseatiske stuer ble det vanligere at det fantes hansastuer og borgerstuer i samme gård. I hansastuene levde ansatte fortsatt med de gamle reglene og med den gamle disiplinen, mens de i borgerstuen rett ved siden av ikke trengte å følge de samme reglene. Selv om ansatte i borgerstuene av og til fulgte de hanseatiske ansattes eksempel sto de under ingen obligasjon til å gjøre dette.⁶⁴ I det hele tatt var det frem mot stiftelsen av det norske kontor synkende disiplin og økende forvirring som følge av manglende reglementer og føringer fra et sentralt styringsorgan.

⁵⁹ Sagen og Foss (1824), s. 124.

⁶⁰ Gade (1951), s. 122.

⁶¹ Sagen og Foss (1824), s. 179.

⁶² Fossen (1995), s. 404.

⁶³ Fossen (1995), s. 679.

⁶⁴ Koren Wiberg (1941), s. 224.

Med tanke på hvor lenge det var en hanseatisk tilstedeværelse i Bergen er det allikevel vanskelig å tro at selv om Kontoret forsvant i 1754 ville det tidligere hanseatiske systemet ikke ha noe innflytelse på den videre utviklingen i siste halvdel av århundret. Spørsmålet blir da om det hanseatiske systemet var i praksis helt avviklet, eller om restene etter det fortsatte i hendene på Bergens handelsborgerskap uten at de trengte å forholde seg til en prinsipal i en annen by. Hvorvidt den hanseatiske forbindelsen mellom Bergen og andre byer hadde noen påvirkning for handelshusene Harmens og Janson vil undersøkes senere. Om det hanseatiske kontors nedgang i 1754 egentlig var slutten på det hanseatiske systemet kommer under tvil når vi undersøker oppstarten til Det Norske Kontor samme år. Det er derimot liten tvil om at det tidligere hanseatiske Kontoret hadde ført til at byens handelssamfunn i det minste fulgte de samme reglene, og at byen også trengte at noe erstattet det for å hindre at det bare ble preget av kaos og at det var forskjellige regler og lover fra stue til stue.

3.2 Det Norske Kontor

I løpet av en hundreårsperiode fra siste halvdel av 1600-tallet til siste halvdel av 1700-tallet er det en overgang der byens rikeste kjøpmenn nå bodde i Bergen.⁶⁵ Selv om Bergens borgerskap kontrollerte stadig større deler av byens handel merket man at det var en utvikling som kunne ha konsekvenser for nordlandshandelen og i verste fall føre til en fullstendig kollaps av handelsforholdet. Problemet med det nye handelsborgerskapet var at de ikke hadde de samme rutinene, systematisering eller regler som hanseatene hadde arbeidet under i århundrer. I følge Bernt Lorentzen hadde hanseatene en organisasjon som «overgikk nasjonalstatenes løsere organisasjonsformer».⁶⁶ Det handelsborgerskapet var lite interessert i gamle lover, og uten de samme rutinene var handelen i fare for å bli for kaotisk til å være bærekraftig på sikt. På samme tid eksisterte det fremdeles hansastuer på Bryggen, som fortsatt hadde innarbeidede regelverk og rutiner. På hansastuene levde man under strenge gårdslover, mens borgerstuenes arbeidere i liten grad var opptatt av å følge gamle paragrafer og statutter.⁶⁷ Det nye handelsborgerskapet skjønnte selv at det kunne være nødvendig med en organisasjonsform lik den gamle som førte til at det norske kontor ble stiftet i 1754. Allerede på 1730-tallet mener Johan Koren Wiberg at det gikk opp for begge parter at noe måtte

⁶⁵ Steen (1969), s. 115.

⁶⁶ Lorentzen (1971), s. 7.

⁶⁷ Koren Wiberg (1934), s. 13.

gjøres.⁶⁸ Ikke bare kunne en organisering av handelen gjøre det mindre kaotisk, men klager, ansøkninger og lignende kunne lettere bli behandlet når de kom fra et samlet handelsborgerskap.⁶⁹ Allikevel tok det nesten 20 år, og enda færre gjenværende hansastuer, før det gamle kontoret forsvant og det nye ble stiftet.

Hvorvidt det nye kontoret representerte nyskaping eller en gjenfødelse av et gammelt system er interessant. Fossen har et heller pragmatisk perspektiv på etableringen av et nytt kontor, at det kom som en naturlig konsekvens, uten oppstyr og uten større forandringer.⁷⁰ Koren Wiberg hevder at det norske kontor ble skapt av hanseater på ruinene av deres kontor. De tekniske arbeidsmetodene var de samme som før, og organisasjonen av det nye kontoret hadde også likheter til det hanseatiske kontor. Da det norske kontor utarbeidet sin «grunnlov» kan man se at den var basert på eldre, hanseatiske gårdslover.⁷¹ En kan spørre seg om grunnen til at de få gjenværende hanseatiske stuene var pådrivere for å etablere det nye kontoret var slik at de kunne fortsette som før. Det er grunn til å tro at hanseatene siden midten av 1600-tallet hadde i større og større grad følt seg urettferdig behandlet i forhold til den behandlingen de fikk fra København. Ved å være med å starte det nye kontoret kunne de i det minste sørge for at de hadde de samme rettighetene som resten av Bergens handelsborgerskap. I følge Fossen representerte det nye kontoret ingenting nytt, men var snarere en renessanse for et handelssystem som hadde vist seg effektivt gjennom århundrer før borgerskapets inntreden på 1600-tallet. Han mener også at det nye kontoret var like tysk som den institusjonen den hadde avløst.⁷² Ut ifra tidligere litteratur får man inntrykk av at det ikke var stor forskjell på det gamle og det nye kontoret. Det eneste som tilsynelatende endret seg i 1754 var det offisielle navnet på kontoret. Stiftelsen av kontoret påvirket handelsform, kundekrets og forholdet til Nordland som alt forble det samme som før.⁷³

Fra Johan Koren Wibergs gjennomgang av det nye kontorets kopibøker kjenner man igjen flere navn fra Bergens borgerskap som skulle bli store kjøpmenn. Også blant de involvert med Det Norske Kontor finner man slekten Harmens. Hildebrand Harmens var involvert så tidlig som i mars 1768.⁷⁴ Sønnen Christopher Harmens (1774-1829) og barnebarnet Johan Cordt

⁶⁸ Koren Wiberg (1941), s. 224.

⁶⁹ Koren Wiberg (1934), s. 14.

⁷⁰ Fossen (1995), s. 689.

⁷¹ Koren Wiberg (1934), s. 19.

⁷² Fossen (1995), s. 689.

⁷³ Koren Wiberg (1941), s. 235.

⁷⁴ Koren Wiberg (1934), s. 58.

Harmens (1809-1904) ser også ut til å ha vært involvert, der sistnevnte blir beskrevet som «en av byens formuende menn» i kontorets kopibok. Det er derimot ikke tegn til at Herman D. Janson knytter seg til kontoret når han etablerer seg, og det er heller ikke tegn til at verken Wollert Krohn eller Danckert D. Krohn har mye med Det Norske Kontor å gjøre. I hvilken grad kontoret var et redskap en kunne bruke til å skaffe nye handelsforbindelser kan debatteres. Kontoret virker mer som et handelssamfunn, eller en forening for deler av Bergens handelsborgerskap. De kjøpmennene som sluttet seg til var nok heller ikke interessert i å hjelpe frem potensielle konkurrenter innad i byen, så kontoret kan heller ha vært en redskap for å løse tvister og problemer i byen og på bryggen som stod i veien for kjøpmennenes handel. Koren Wiberg understreker allikevel kontorets viktighet for handelen fra det ble stiftet og frem til det 20. århundre: «En må erindre, at forutsetningene for Bergens handelsliv i dag har dype røtter i kontoret».

Hvis man forstår Det Norske Kontor som en fortsettelse av det hanseatiske handelssystemet kan man argumentere at det ikke svant hen med kontoret i 1754, men at det fremdeles hadde påvirkning på Bergens handel til og med i det 20. århundre. Det norske kontor var en sentral del av den bergenske handel til det ble oppløst 25. november 1899, og hadde nok innflytelse på de kommende generasjonene med kjøpmenn og handelsfolk som etablerte seg og arbeidet i byen til langt ut på 1900-tallet.⁷⁵ Med tanke på at det hanseatiske systemets død var antatt til midten av 1600-tallet kan man påstå at systemet og deres metoder og teknikker var langt mer seiglivet enn man skulle trodd, hvis restene av det fremdeles hadde innflytelse frem til relativt moderne tid. Den mest langvarige innflytelsen til kontoret er kanskje at dets stiftelse gjorde at Bergens handel, spesielt med Nordland, ikke ble for kaotisk. Hvis utviklingen både handelsborgerskapet og restene av hanseatene identifiserte hadde fortsatt kunne det i verste fall ført til at handelen med Nordlandet hadde raknet fullstendig, noe som kunne hatt store konsekvenser for hele byen. Byen trengte det den nesten hadde mistet, det Koren Wiberg kaller «tysk nøyaktighet» og «tyskernes sans for systematisk ordning».⁷⁶

⁷⁵ Koren Wiberg (1934), s. 79.

⁷⁶ Koren Wiberg (1941), s. 86.

3.3 Konsulatvesenet

Selv om Bergen var Norges viktigste handelsby på 1700-tallet var det fremdeles en perifer by i forhold til maktsentrumet i København. Selv om Bergen ikke var hovedstad i enevoldstiden betydde det derimot ikke at andre stater ikke hadde en formell tilstedeværelse i byen i form av en utsending som skulle representere en fremmed nasjons interesser i byen. Konsuler fra andre land var man ikke fremmed med i Bergen på midten av 1700-tallet. Fra siste halvdel av 1600-tallet begynte den danske stat å benytte seg oftere av utsendte konsuler.⁷⁷ I følge Leira og Neumann kan konsulene sees på som forgjengere til et moderne diplomatvesen, og de mener også at konsulene hadde langt større innflytelse. Konsulene befant seg i langt flere byer var mye viktigere i å få de litt lavere delene av samfunnet til å gå rundt sammenlignet med diplomatene.⁷⁸ I løpet av 1600- og 1700-tallet hadde konsulatvesenet tapt en vesentlig del av sin betydning i Europas vestlige land. Imidlertid fortsatte statene å beskikke konsuler som hadde til oppgave å vareta sine landsmenns næringsinteresser, mens diplomatiet hadde sitt virke på det politiske felt.⁷⁹

I likhet med diplomater var konsuler ikke noe en stat bare hadde i andre land, men som andre land også hadde hos seg selv. Man kunne dermed ta kontakt enten med konsulen i Bergen eller den norske konsulen i Amsterdam hvis man søkte etter handelsforbindelser. På mange måter kan konsulene sees på som et mer uformelt verktøy enn diplomatene skulle bli, ettersom konsulenes gjøremål var mindre «storpolitiske» enn diplomatenes. Spesielt konsuler som befant seg i Bergen, langt fra Danmark-Norges maktsentrum og ambassadørene i hovedstaden. I Bergen begynte Nederland å utnevne fastboende kjøpmenn som konsuler, og i 1693 ble en Tewis Dominicus utnevnt som nederlandsk konsul i byen. Dominicus hadde allerede borgerbrev i Bergen og representerte det nederlandske Østindiske kompani. Bare ut ifra hans yrkesbakgrunn er det mulig å anta hvilke interesser Nederland hadde i Bergen. Siden trettiårskrigen så Nederland på Norge som en kilde til trelast og sjømenn, og rekruttering ble som oftest gjort av fastboende nederlandske kjøpmenn, den samme gruppen som vanligvis ble rekruttert som nederlandske konsuler.⁸⁰ I likhet med hvordan de nederlandske konsulene ble

⁷⁷ Wiesener (1916), s. 35.

⁷⁸ Leira og Neumann (2006), s. 486.

⁷⁹ Konsulatvesen. (2012, 17. desember). I Store norske leksikon. Hentet 8. mai 2016 fra <https://snl.no/konsulatvesen>.

⁸⁰ Leira og Neumann (2006), s. 459.

plukket ut var også de franske konsulene kjøpmenn som bodde i Bergen. Den første franske konsulen Jacob Butaud kom til Bergen i 1697 og hadde hatt borgerbrev som kjøpmann siden 1709.⁸¹ Han ble konsul i 1716, og han hadde i tillegg vise-konsuler i Christiania, Kristiansand og Trondheim.⁸² Bakgrunnen for å etablere en fransk konsul i Bergen hadde vært etter Jean-Baptiste Colbert skapte Compagnie du Nord i 1661. Målet til Compagnie du Nord var å utvikle handelsforhold mellom Frankrike, Skandinavia og andre baltiske stater. Både for å kunne selge varer som vin og salt, og for å kjøpe tømmer og fisk. Konsulen skulle forsvare franske interesser i den dansk-norske handelen.⁸³ Høsten 1744 får Bergen også en britisk konsul. Med tanke på at det før dette bare var tre britiske konsuler i Nord-Europa (Ostende, Helsingør og St. Petersburg) før denne utnevnelsen kan det illustrere hvor viktig Bergen var som et regionalt handelssentrum.⁸⁴ Samtidig kan det ha vært en utnevnelse for å sørge for at Nederland og Frankrike ikke hadde et handelsfortrinn og at uansett hvor det måtte være måtte man sørge for at konkurrenter ikke fikk monopol på handelen, selv om Nederland på dette tidspunkt hadde hatt konsul i Bergen i over 50 år. Frem til 1814 var det ikke andre konsuler enn den nederlandske, franske og britiske. I følge Wiesener var det nok også representanter for andre land som kalte seg konsuler men deres tittel var egentlig «commissionær», og deres forhold til bergenshandelen var langt mer ad-hoc. Konsuler var heller ikke bare utenlandske borgere. Hendrik Jansen Fasmer var født i Bergen men ble utnevnt til nederlandsk konsul, og Johan Ernst Mowinckel arbeidet i 1800 som kommisjonær for Russland.⁸⁵

En vesentlig forskjell mellom konsuler og diplomater var at konsulen ikke fungerte som en representant for kongen eller staten de kom fra. Den franske konsulen i Bergen representerte for eksempel ikke den franske kongen eller stat, men den franske «nasjonen» i Bergen. I denne konteksten vil det si at konsulen representerer de franske handelsmennene i byen fremfor det franske folk i sin helhet. Konsulene var derimot raske til å påberope seg at de representerte kongen i det problemer oppstod. Den franske konsulen Jean Etienne de Chezaulx hadde også sin egen handelsvirksomhet og lagde oppstyr i Bergens handelsborgerskap da han sa opp sitt borgerskap i 1755. Det ble da sendt en klage til København fra de som mente at han dermed unngikk visse avgifter som andre kjøpmenn med borgerskap måtte betale, og at han dermed ville få et handelsfortrinn. I tillegg var det også

⁸¹ Bosquet (2007), s. 123.

⁸² Leira og Neumann (2006), s. 462.

⁸³ Bosquet (2007), s. 125.

⁸⁴ Leira og Neumann (2006), s. 467.

⁸⁵ Wiesener (1916), s. 40.

frykt for at den nederlandske og engelske konsulen ville gjøre det samme.⁸⁶ Konsulenes samfunnsrolle i forhold til en diplomat er derimot vanskeligere å fastslå. Leira og Neumann mener at konsultittelen ga status, men kun til dem som allerede hadde det fra før. Konsulene var ikke akkurat vanlige småhandlere da de ble rekruttert fra det øvre handelsborgerskapet og var engasjert i herreklubber, handelsforeninger og frimurerlosjer i de byene de var utplassert i.⁸⁷ Med tanke på hvordan konsulene ble integrert i borgerskapet i de byene de oppholdt seg i, og i de sosiale nettverkene de var en del av, er det ikke vanskelig å forestille seg at de hadde utbredte kontakter i handelsborgerskapene og dermed kunne være verdifulle å oppsøke hvis man var ute etter å finne handelskontakter i et annet land. Fra kildematerialet er det også tydelig at disse konsulene ble brukt.

Fra arkivmaterialet etter Herman D. Janson finner man også en del brev til den franske generalkonsulen i Bergen, som kan ha bidratt til den handelen han hadde i Frankrike. Korrespondansen med den franske konsulen de Chezaulx viser at han oppfordret Herman D. Janson til å fortsatt støtte den franske republikk, blant annet ved at hjelp til å utruste franske krigsskip.⁸⁸

For den delen av borgerskapene som drev med utenrikshandel kan disse konsulene og deres nettverk ha vært en verdifull resurs og et verktøy for nettverksbygging. Bård Frydenlund mener at evnen til å bruke vennskap med kjøpmenn, diplomater og embedsmenn på en pragmatisk måte var avgjørende for å oppnå suksess i den internasjonale handelen i Nord-Europa på slutten av 1700-tallet og begynnelsen av 1800-tallet.⁸⁹ På mange måter kan det tyde på at familiebakgrunn var viktig for både etablering og utvidelse av sitt handelsnettverk. Spesielt siden tilgangen til en utenlandsk konsul nok var begrenset for allmennheten. Men det var ikke bare evnen til å bruke vennskap pragmatisk som var avgjørende for å oppnå suksess, det var også mulig å bruke sin egen familie til å styrke sin egen handel

⁸⁶ Leira og Neumann (2006), s. 463.

⁸⁷ Leira og Neumann (2006), s. 479.

⁸⁸ Ms 648, G1, 20.12.1794.

⁸⁹ Frydenlund (2013) s. 279.

3.4 Familie og venner som redskap

For en kjøpmann som allerede hadde blitt en del av et handelsnettverk var det viktig å sørge for stabilitet og vennskapelige forhold med de kontaktene han måtte ha funnet i utenlandske byer og havner. Ved å bruke sin familie og sine venner taktisk kunne en kjøpmann både utvide og styrke sine nettverk, og kanskje etablere nye kontakter. Jeg skal her undersøke hvordan en kjøpmann kunne bruke både sin familie og sine vennskap som et redskap for å bedre og utvide sine handelsnettverket sitt på 1700-tallet.

I tidlig moderne tid var familienettverkene viktige for en kjøpmann. Familienettverkene hadde opprinnelse i den umiddelbare husholdningen, og strakk seg senere ut til fettere, onkler, tanter og svigerfamilie. Disse nettverkene inneholdt høyere tillitt enn nettverk som bestod av kontakter som ikke var familiemedlemmer. Etter hvert som driften ekspanderte og ble mer kompleks trengte en partnere og investorer utenfor familiebandet.⁹⁰ På 1700-tallet var det ikke noe skille i hvordan man drev familien og hvordan man drev handelshuset sitt.⁹¹ Familien ble brukt som et redskap for å styrke sin egen posisjon ved å arrangere ekteskap med andre handelsfamilier, og på den måten samle to handelshus til ett mektig handelshus og to familier til en mektig familie. I følge Julia Adams måtte familieoverhoder praktisere det hun kaller *politics of marriage*, siden det kunne være avgjørende at både en selv og sine avkom giftet seg riktig for å komme til makt eller holde på den makten man allerede hadde.⁹² Det var viktig å gifte seg sammen med medlemmer fra familier med et godt rykte, for dette ryktet kunne gi mange fordeler i form av politisk støtte og de riktige kontaktene for en kjøpmann. Ved hjelp av et riktig nettverk av kontakter kunne man også sørge for å få installert sønner i høye stillinger rundt omkring og på den måten styrke familien for fremtiden. Dette var i en tid der nepotisme ble ansett som akseptabelt og var vanlig, så det var i utgangspunktet ikke noen sosiale begrensinger eller stigma ved å bruke sin egen innflytelse og formue til å gi høye stillinger til sine barn.⁹³ Som nevnt tidligere var innflytelsen familien hadde noe en kunne bruke for å etablere seg som kjøpmann. I en tid der man i tillegg opererte i gråsoner hva dagens forståelse av korrupsjon angår er det ikke vanskelig å se for seg at mektige

⁹⁰ Parker (2010), s. 78.

⁹¹ Ojala (1997), s. 329.

⁹² Adams (1994), s. 509.

⁹³ Adams (1994), s. 508.

kjøpmannsfamiliene også kunne skvise ut mindre aktører. Bull argumenterer også at giftemål mellom innvandrede kjøpmenn og norske kjøpmansdøtre ga dobbel nytte: innvandrerne kunne lettere etablere seg i Norge, og den slekten de giftet seg inn med fikk styrket sitt bånd med utenlandske kontakter.⁹⁴ Dette er også et eksempel på et pragmatisk bruk av giftemål for å sikre familiens interesser. Denne varianten gir ulike fordeler til begge parter, og ikke bare for å samle to handelsfamilier på samme plass.

Familiemedlemmer var også viktige som forretningsforbindelser fordi man kunne regne med at slektninger var mer lojale og pålitelige, og man kunne ha mer ubetinget tillit til dem.⁹⁵ I sin doktorgradsavhandling refererer Bull til Fernand Braudel som beskriver bruken av familien slik: «Since the merchant profession could not do without a network of reliable go-betweeners and associates, the family offered the most natural and sought after solutions».⁹⁶ Ved å bruke familiemedlemmer sørget man i det minste for at det også var et visst nivå av tillit mellom aktører.⁹⁷ Selv med slekt og familie som handelspartnere trengte ikke det å bety at en av partene nødvendigvis var mer pålitelig eller kompetent av den grunn. For en handelspartner kunne familiemedlemmer kanskje virke som noen man kunne ha tillitt til hvis man brukte dem som en del av handelen siden de på et vis var en forlengelse av den kjøpmannen eller kjøpmannsfamilien man handlet med.

Et nøkkelord når man beskriver handelsforhold er *tillitt*. Ifølge Frydenlund var tillit en essensiell betingelse for å kunne etablere handel, og vennskap var viktig for å opprettholde et stort og innflytelsesrikt nettverk man kunne bruke til sin egen fordel.⁹⁸ Men etter hvert som handelen ble institusjonalisert økte usikkerheten i handelen, som igjen ble bekjempet ved å fremdyrke mer pålitelige institusjoner. Gjerne myndighetsinstitusjoner, som resulterte i økte handelskostnader.⁹⁹ Man kan da tolke det slik at handelsforhold mellom slekt og familie førte til mindre usikkerhet. Upersonliggjøringen av handelen gjorde den nok i tillegg også i økende grad byråkratisert ettersom at handelen måtte være mer formalisert enn tidligere. Størrelsen og avstandene i for eksempel de engelske og nederlandske handelskompaniene gjorde det lite realistisk at slike store handelsnettverk kunne hovedsakelig baseres på familieband. Braudel mente at uavhengig av hvilken type avtale eller samarbeid som eksisterte mellom kjøpmenn

⁹⁴ Bull (1998), s. 245.

⁹⁵ Bull (1998), s. 246.

⁹⁶ Braudel (2002), s. 150.

⁹⁷ Ojala (1997) s. 326.

⁹⁸ Frydenlund (2013), s. 278.

⁹⁹ North (1985) sitert i Ojala (1997), s. 326.

krevdes det lojalitet, personlig tillit, en samvittighet og respekt for instruksjer.¹⁰⁰ En av karakteristikkene som ble endret i handelen fra middelalderen til tidlig moderne tid var at man var langt mer villig til å handle med risiko og ta sjanser. Da handelen i økende grad var preget av risiko ble den også mer lønnsom enn tidligere, med flere kortsiktige avtaler mellom kjøpmenn som ikke var i samme slekt.¹⁰¹ Bruk av familie i handelsforbindelser var ikke lenger som kunder, men som indirekte hjelpemidler blant annet gjennom giftemål og reiser til utlandet.

En annen nødvendighet for kjøpmenn var ofte å ha politiske forbindelser i København, der man utnyttet slektninger, venner, kommisjonærer og kommisjonærens slekt og venner for å oppnå innflytelse i de kretsene nær kongen.¹⁰² Et kjennetegn for merkantilistiske stater i denne perioden er samarbeidet mellom den politiske staten og den økonomiske eliten. Staten skulle spille en viktig rolle i å styre utenlandshandelen dit det kunne være mest lønnsom både for den økonomiske eliten og som følge av dette også staten selv.¹⁰³ Flere norske kjøpmannsfamilier hadde familiemedlemmer i hovedstaden. Bård Frydenlund skriver blant annet om hvordan den fremtredende familien Anker brukte familiemedlemmer som representant i København for å fremme sine interesser i Danmark-Norges maktsentrum. Et godt forhold til hovedstaden og embetsverket kan ha vært viktig for kjøpmenn for å styrke sin egen handel, og kanskje spesielt ved tildeling av borgerskap og politiske stillinger. Derfor kunne det være svært nyttig å ha et familiemedlem i de politiske kretser i hovedstaden som kunne tale sin sak.

Utenom å forstørre familien sin gjennom giftermål var også vennskap essensielt for en kjøpmann på 1700-tallet. Familien kunne også være en kilde til å opparbeide seg vennskap med andre kjøpmenn og handelshus. I følge Teige var det vitalt å opparbeide vennskap med nøkkelpersoner i handelssentrum langs Nordsjøen, med eller uten familiære bånd, for et handelshus i periferien av Nord-Europa. Å opparbeide seg vennskap var en essensiell del av både handel og politikk, og var viktig for å forsterke båndene i nettverkene og til å «smøre systemet» i forretningssammenheng.¹⁰⁴ En annen gode ved å styrke familien sin gjennom pragmatiske ekteskap og vennskap må også ha vært den sosiale statusen og de sosiale

¹⁰⁰ Braudel (2002), s. 150.

¹⁰¹ Burkhardt (2009), s. 391.

¹⁰² Bull, *Trondhjemsborgerskapet på 1700-tallet* (1998), s. 90.

¹⁰³ Parker (2010), s. 77.

¹⁰⁴ Teige (2007), s. 289.

nettverkene man kunne integrere sin familie i takket være sammenflettingen av to familier. For de mer pragmatiske kjøpmennene må ha verdsatt sjansene til å kunne gifte seg med datteren av noe fra en mer respektabel sosial bakgrunn enn seg selv. Men som vi skal se senere var det ikke bare å gifte seg med datteren til noen med en høyere sosial status enn seg selv, da slike giftermål kunne bli sett på som en *mesallianse*.¹⁰⁵

Både vennskapene og familiebåndene mellom nettverkskontakter virker som de er basert på samme behov. At de sosiale aspektene ved handelsforhold har med tillitt å gjøre virker som en logisk grunn til å tilstrebe vennskap og giftermål imellom to kontakter. Lange avstander og langsom kommunikasjon må ha gitt handel i denne perioden stor usikkerhet. Å handle med noen man kan stole på, selv om det bare var et visst nivå av tillitt, må ha fjernet en stor del av usikkerheten i datidens handel. Å stole på at en kontakt man kanskje aldri hadde møtt i et annet land kunne gjøres enklere ved at man bygget vennskap og hadde egenskapene og mulighetene til å kunne bruke familien sin taktisk. Vi skal se senere at ekteskap, og til dels vennskap, skal bli avgjørende for Herman D. Jansons inngang til utenlandshandelen på 1780-tallet.

3.5 Oppsummering

Gjennom århundrer hadde Bergens handel vært preget av den tyske, hanseatiske enklaven på Bryggen. På grunn av økt press fra et voksende lokalt handelsborgerskap begynte det hanseatiske kontor gradvis å forsvinne fra midten av 1600-tallet frem til det var så godt som borte i 1754. Om det tidligere hanseatiske system virkelig forsvant eller fortsatte i det nye kontoret i 1754 er ikke enkelt å svare på. Metodene og organiseringen i det gamle og nye kontoret har store likheter, bortsett fra at prinsipalene er borte. Kjøpmennene under kontoret var nå borgere i Bergen, noe de ikke var som del av det hanseatiske kontor, var fastboende og i større grad assimilert med resten av byens befolkning. Den omgjøringen av det gamle hanseatiske kontoret til det norske kontor kan sees på bare som en navneendring, selv om det vil være en forenkling. For borgerskapets vilje til å organisere seg var viktig for hele byens handel for å unngå kaotiske tilstander som kunne ha fått store konsekvenser for deres

¹⁰⁵ Et ekteskap med en som sosialt står lavere enn en selv; også i mer overført betydning: en ikke standsmessig forbindelse.

muligheter til å drive som kjøpmenn. Uansett er det klart at innen den tid både Harmens og Janson etablerer sine handelshus har Bergens borgerskap overtatt all makten i byens handel, uten at overskuddet av handelen forlater byen til fordel for kjøpmenn i utlandet. Det er grunn til å tro at siden tidligere hanseater deltok med å stifte det nye kontoret, at tidligere hanseatiske handelsnettverk og kontakter tilknyttet det også kunne bli tilgjengelig for handelsborgerskapet. I hvilken grad dette hadde noen betydning for Harmens og Janson vil vi undersøke senere.

Ut i fra både litteratur og kildemateriale er det derimot tydelig både Harmens og Janson hadde på denne tiden flere tilgjengelige redskaper til å etablere og vedlikeholde sine handelsnettverk. Harmens gjennom sine aktiviteter på det norske kontor og Jansons korrespondanse med den franske generalkonsulen kan være tegn på at de tok i bruk de mer formelle veiene for å oppsøke nye handelsmuligheter. Men uten sine familieforbindelser og deres status hadde ikke nødvendigvis disse redskapene vært tilgjengelige for verken Harmens eller Janson da de var nyetablerte eller før de giftet seg. Verken kontoret eller den franske generalkonsulen hadde vært tilgjengelig hvis ikke Harmens og Janson allerede var en del av det bergenske handelsborgerskapet, og spesielt konsulene ser ut til å være forbeholdt de høyere nivåer av borgerskapet. Begge kjøpmennene var gift flere ganger, og vi skal se at spesielt Herman D. Jansons andre ekteskap med etatsråd Wollert Krohns eneste datter skulle bli svært avgjørende for hans senere suksess som kjøpmann og skipsreder. Kjøpmennenes familiebakgrunn og personlige egenskaper var også viktige for å kunne bruke de forskjellige redskapene. For å finne ut mer dette og hvordan de to kjøpmennene var som personer er det nødvendig å undersøke deres bakgrunn, deres familier og hvordan de etablerte seg som kjøpmenn.

4 Kjøpmennenes bakgrunn

De to kjøpmennene denne oppgaven vil undersøke har begge store likheter og ulikheter. Begge to skulle bli ledende figurer i Bergens handelsborgerskap i siste halvdel av 1700-tallet selv om deres vei dit var forskjellig. Selv om de to handelshusene de etablerte var på sitt største mot slutten av 1700-tallet hadde Hildebrand Harmens vært aktiv som kjøpmann i rundt 20 år før Herman D. Janson etablerte seg som kjøpmann. De to kjøpmennene kom også fra to forskjellige generasjoner, Harmens var allerede en ung mann da Janson ble født og vokste opp i Bergen da byen fremdeles hadde rester av det hanseatiske systemet, og var fremdeles en ung mann da det norske kontor ble etablert i 1754.

Til tross for deres status som kjøpmenn i Bergen kan man ikke påstå at de er kjente navn i byens historie, til tross for at det finnes en Jansons gate på Laksevåg. Om ingenting er kanskje Janson mer kjent som eier av Damsgård hovedgård (Jansongården) enn som kjøpmann. Dette gjør at litteratur og kilder om deres liv og bakgrunn ofte er mangelfull. Det finnes derimot nok som gjør det mulig å danne et bilde av hva slags menn både Hildebrand Harmens og Herman D. Janson var. Dette kapittelet vil ta for seg de to kjøpmennene, deres personlige egenskaper og deres familier for å se om det kan forklare den suksessen de kom til å oppnå i utenlandshandelen. For å forstå kjøpmennenes nettverk er det nødvendig å forstå hva slags menn dette var, om de har fellestrekk eller ulikheter, og om dette kan ha hatt innflytelse for hvordan de opererte som kjøpmenn.

4.1 Hildebrand Harmens (1736-1813)

Hvordan Harmens fornavn blir skrevet er variert. Både Hildebrand, Hillebrand, og Hilbrandt blir brukt i forskjellige kilder og litteratur, så for å være konsekvent vil navnet bli stavet Hildebrand i denne oppgaven. I Eldrid Muncks hovedoppgave om den samme mannen ble navnet også stavet slik. I kopibøkene signeres dessverre brevene ofte «H. Harmens», «H.H» eller «Hilb. Harmens så det er ikke lett å vite hvordan han foretrakk det selv.

Sammenlignet med Herman D. Janson er Harmens historie nærmest slik man ser for seg at de fleste kjøpmenn etablerte seg på denne tiden. Etter alt å dømme kom han fra relativt

beskjedne kår, og var ikke oppvokst som det prominente medlemmet av Bergens handelsborgerskap han skulle bli senere. Harmens far, Cordt Harmens, innvandret fra Hamburg og slo seg ned som krambodhandler og ølbrygger i Strandgaten.¹⁰⁶ 10. mai 1764 tok han borgerskap som kjøpmann, ved hjelp av sin attest fra Det Norske Kontor. Ved hjelp av attesten kunne han vise han «etter Contoires Articler er examineret og i alle for en dygtig Gesel erklæret, samt ellers bekræfter hans skikkelige forhold».¹⁰⁷ Gjennom Bergens Borgerbok ser vi at broren Johan Cordt Harmens junior tok borgerskap som seglmaker.¹⁰⁸ Det nevnes ingen andre steder enn i borgerboken, men denne attesten Harmens hadde fra kontoret kan være en bekreftelse på at han har gått gradene gjennom det gamle systemet. At han hadde gjennomført sin opplæringstid, tjent som gesell og skulle nå etablere seg som selvstendig kjøpmann på bryggen. Når Det Norske Kontor ble stiftet var Harmens 18 år gammel, og var den blant den første generasjonen av de nye kjøpmennene som dukket opp etter det hanseatiske kontor forsvant. Men fra Koren Wibergs gjennomgang av Det Norske Kontors kopibøker finner man ikke mange referanser til slekten Harmens. I 1768 fikk Hildebrand Harmens ansvaret ved å bestille en ny sprøyteslange til kontorets brannvesen, i tillegg nevnes det at Christoffer Harmens kjøpte stue i Buegården og det er tegn til at en av hans andre sønner Johan Cordt Harmens var involvert.¹⁰⁹

Harmens kjøpte siden handelsstue i Holmegaarden på Bryggen for 2800 riksdaler. Dette var en sum unge Harmens tydeligvis ikke hadde, og måtte låne penger for å finansiere kjøpet. På denne tiden var det vanlig å låne penger fra andre kjøpmenn og kjøpmannsenker, men også fra geistlige embedsmenn for å kunne etablere seg.¹¹⁰ Man kan si at det bergenske borgerskapet i sin helhet investerte i handelsborgerskapet. De veletablerte kjøpmennene ga langsiktige lån og kreditt til innenlandshandlerne. Når kreditten ikke resulterte i betalinger i form av varer ble den ofte gjort om til obligasjonsgjeld, som knyttet småhandleren enda fastere til storkjøpmannen.¹¹¹ Grunnlaget for Harmens virksomhet var, som for mange andre, omsetning av fiskevarer som ble kjøpt inn som salg til utlandet. De viktigste varene han handlet med var tørrfisk av forskjellig kvalitet, saltet fisk, sild, levertran og Grønlandstran. I retur importerte han varer som korn og hamp, blant annet fra handelshuset Dyrsen & Ebel i

¹⁰⁶ Fossen (1995), s. 690.

¹⁰⁷ Wiesener (1923), s. 44.

¹⁰⁸ Wiesener (1923), s. 40.

¹⁰⁹ Koren Wiberg (1934), s. 89.

¹¹⁰ Fossen (1995) s. 704.

¹¹¹ Fossen (1995), s. 708.

Riga.¹¹² For det meste var Harmens handel *kommisjonshandel*, at han solgte varer for utenlandske klienter mot provisjon. I følge Fossen var kommisjonshandelen den dominerende hos de fleste kjøpmenn på denne tiden.¹¹³ Men Harmens drev også med egenhandel, der han selv var kommittent og sendte varer til utlandet. I drev han som flere andre bergenskjøpmenn med redervirksomhet, der han kjøpte seg andeler av skip som dermed kunne hjelpe med hans egen handel eller være en bi-inntekt. I 1768 eide han 3/8 av fregatten «Ebenezer» der hans bror Petter Harmens var skipper.¹¹⁴

Hildebrand Harmens var gift tre ganger og fikk 10 barn, og alle konene hans var døtre av andre bergenske kjøpmenn.¹¹⁵ I motsetning til Janson derimot virker ikke noen av disse ekteskapene å ha spesielt stor innflytelse for hans forretningsliv. Hos Harmens ser vi gjennom tidligere litteratur og fra kopibøkene at han var aktiv bruker av sin familie til diverse formål. Broren var skipper på et skip han eide, og sønnene var ofte ute og reiste i utlandet. Spesielt sønnen, den senere kjøpmannen Johan Cordt Harmens (1769-1826), var blant annet innom Hamburg på sine reiser. På sine reiser ble sønnene anmodet om å introdusere handelshuset, og i alle fall Johan Cordt fikk etablert nye forbindelser for sin far.¹¹⁶ En annen måte Hildebrand Harmens utvidet sitt handelsnettverk var ved å kjøpe opp kommisjonsforretninger. Frem til 1795 hadde han kjøpt følgende forretninger:

1766 - Hans Stammers

1771 - Christoffer Greves

1775 - Fasmer og Sønn's

1780 - J.D Stalbohms

1795 - J. Hackemanns¹¹⁷

Det er verdt å merke seg at Harmens hadde en onkel ved navn Peter Greve, så det er mulig at Christoffer Greve også var en slektning. Ved hans død i 1813 var Hildebrand Harmens regnet som Bergens rikeste mann med en formue på rundt 600 000 riksdaler.¹¹⁸ Sønnene Christopher og Johan Cordt fortsatte begge som kjøpmenn utover 1800-tallet i hans fotspor, der de må ha

¹¹² Munck (1971), s. 5.

¹¹³ Fossen (1995), s. 700.

¹¹⁴ Fossen (1995), s. 691.

¹¹⁵ Munck (1971), s. 108.

¹¹⁶ Munck (1971), s. 113.

¹¹⁷ Munck (1971), s. 112.

¹¹⁸ Fossen (1995), s. 700.

arvet deler av både en enorm formue og et stort handelshus. Begge to har også etterlatt kopibøker som man kan finne i arkivet etter slekten Harmens. Stuen i Holmegaarden fortsatte i familiens hender etter Hildebrand døde, barnebarnet Georg Harmens (1810-1887) hadde fremdeles kontor der mot slutten av 1800-tallet.¹¹⁹

Med tanke på Hildebrand Harmens vekst fra en småhandler tilsynelatende uten særlig formue til byens rikeste mann, tydet det på at han må ha vært en dyktig kjøpmann. Munck karakteriserer Harmens som en flittig og sparsommelig kjøpmann, og at en av grunnene til hans store ekspansjon var å finne i kjøpmannens personlige egenskaper og forbindelser. Han holdt seg velinformert og fulgte nøye med i alt som foregikk seg hjemme og ute.¹²⁰ Også gjennom Fossen får man et inntrykk av at Harmens var en kompetent kjøpmann, da det meste han foregikk seg ordnet seg. Harmens prøvde også overfor forbindelsene sine å fremstille seg som en påpasselig og grundig type, og påsto at han overvåket lasting av alle varene sine. Om dette var noe han faktisk gjorde, eller noe han skrev for å virke mer ansvarsfull vites ikke.¹²¹ En slik fremstilling av seg selv kan ha vært en metode for å få mer tillitt hos andre. En del av handelen på 1700-tallets karakter er at det råder en del tilfeldigheter som man kanskje ikke alltid kunne ta høyde for som kjøpmann. Handelen og kommunikasjon tok lang tid, så det var ikke alltid man kunne rette på problemer i det de oppstod heller. Det som virkelig beviser Hildebrand Harmens dyktighet som kjøpmann var at uavhengig av politiske problemer på kontinenter og endringer i markedet at hans eget handelshus gjennom et halvt århundre fortsatte å ekspandere.

4.2 Herman Didrich Janson (1757-1822)

Herman D. Jansons liv er interessant på mange måter, ikke minst på grunn av måten han etablerte seg som kjøpmann. Hildebrand Harmens vei til kjøpmannskap og rikdom er langt mer konvensjonell enn den Janson valgte, og er mer typisk i forhold til hvordan andre kjøpmenn tradisjonelt hadde vokst opp og etablert seg. Harmens hadde nesten vokst opp med det formål å bli kjøpmann, som var et yrke Janson ikke så for seg med det første.

¹¹⁹ Ms 497, 1, «Bilder av Georg Harmens fra sitt kontor i Holmegaarden»

¹²⁰ Munck (1971), s. 110.

¹²¹ Munck (1971), s. 106.

I motsetning til Harmens hadde ikke Janson gått gradene på kontoret for å så etablere seg som selvstendig kjøpmann. Istedenfor dro den unge Janson til sjøs. Janson hadde bakgrunn i handelsborgerskapet gjennom sin far, kjøpmannen Helmich Jansen (1723-1799).¹²² Helmich Jansen var også innvandrer, fra Nederland, men i motsetningen til Cordt Harmens hadde han kapital som kunne være til sin sønns hjelp.¹²³ I sin karriere som kaptein fikk ikke Janson den samme opplæringen som Hildebrand Harmens hadde hatt på bryggen i Bergen. Det betydde ikke at han ikke visste noe om hvordan man drev et handelshus før han etablerte sitt eget. Mange kapteiner sikret seg gradvis startkapital ved å drive kjøp og salg av mindre varepartier som de fraktet med seg for egen regning. Det ble også akseptert av rederne de jobbet for.¹²⁴ En annen måte å se denne erfaringen på er at han opparbeidet seg en mer praktisk kompetanse, der han lærte hvordan handelen fungerte basert på førstehånds erfaringer. Han fikk også besøkt forskjellige havner, og visste hvordan forholdene var til sjøs. De erfaringene han fikk til sjøs kan ha hatt stor betydning for handelshuset han skulle stifte senere. 9. mai 1776 sa Janson opp sitt borgerskap som skipper, og tok samtidig borgerskap som kommisjonær.¹²⁵

Den viktigste forbindelsen Janson skaffet seg i hans tid som skipskaptein var når han jobbet for rederen, kjøpmannen og hoffagent Danckert D. Krohn (1726-1795). Danckert Krohns oppstart hadde fellestrekk med Hildebrand Harmens. Faren var egenhandler på Kontoret, og Danckert ble bestyrer for moren i 1743 etter faren døde. Ettersom han hadde flere brødre som han måtte dele arven med måtte også han låne penger for å kunne kjøpe sin egen stue på Bryggen i 1754.¹²⁶ Danckert Krohns firma drev som mange andre Bergensfirmaer med forskjellige former for handel. Han drev gjerne både nordfarerhandel, bondehandel og småhandel i byen i tillegg til rederivirksomhet.¹²⁷ Krohn likte tydeligvis kapteinen Herman Janson, og ville at han skulle gifte seg med sin bror Wollert Krohns eneste datter.¹²⁸ Giftermålet med Wollert Krohns datter var ikke Jansons første ekteskap. Han hadde allerede vært gift med Vibeche Henrichsdatter, datter av grosserer Henrich Rasmussen, men hun døde i 1781.¹²⁹ Wollert Krohn så på et eventuelt ekteskap mellom Janson og hans datter som

¹²² Johansen (1989), s. 20.

¹²³ Fossen (2009).

¹²⁴ Johansen (1989), s. 15.

¹²⁵ Wiesener (1923), s. 76.

¹²⁶ Fossen (1995), s. 700.

¹²⁷ Johansen (1989), s. 17.

¹²⁸ Johansen (1989), s. 11.

¹²⁹ Johansen (1989), s. 99.

en mesallianse ettersom Janson hadde en langt lavere sosial status. Men med Danckert Krohns hjelp ble Janson etter søknad og betaling av 800 riksdaler utnevnt til hoffagent. Samtidig forandret han etternavnet sitt fra Jansen til Janson. Etter dette kunne giftermålet godkjennes av Wollert Krohn, og 21. mars 1786 giftet Janson seg med Christiane Benedicte Krohn.¹³⁰ Gjennom dette ekteskapet fikk Herman D. Janson kontroll over deler av to av Bergens store handelshus. Som en Espen Askeladd arvet Janson to halve kongeriker. Wollert Krohn hadde sønner som kunne fortsette handelshuset etter han, men hadde nok også interessert i at hans eneste datters ektemann skulle kunne forsørge henne, og overførte etter hvert en del handelsforbindelser til Janson. Danckert Krohn derimot var barnløs, og når han trakk seg tilbake overlot han innarbeidede forretningsvirksomheter med gode forbindelser og solgte de bygningene Janson trengte til lav pris.¹³¹ Janson, som Harmens, drev i stor grad med kommisjonshandel. Når handelen med Island ble frigitt i 1787 ble han også en sentral figur i handelen der. Han og andre kjøpmenn eksporterte varer til Island og fikk tørrfisk, saltfisk og ullvarer i retur. I tillegg begynte han også med rederivirksomhet.¹³²

Så når Janson etablerte sitt eget handelshus i 1786 hadde han alt han trengte til å bli en vellykket kjøpmann. Men bare fordi alt var på mange måter lagt til rette for dette var det ikke nødvendigvis noen automatikk i at han skulle bli en vellykket utenlandshandler av den grunn. I perioden 1786-1789 skjedde det mye. Janson etablerte sitt handelshus, Danckert Krohn trakk seg tilbake og Wollert Krohn overførte handelsforbindelser til Janson. Så det var nok svært nødvendig at Janson lærte raskt hvordan han skulle disponere sitt nye handelsrike. Jansons utfordringer var andre enn Harmens, men krevde også stor dyktighet. Torgeir Johansen konkluderer i sin hovedoppgave slik:

*Når Janson i perioden fra 1787 til 1790 var i stand til å drive så stort og enda utvide sin forretningsvirksomhet, må dette ha sin årsak i hans talent som forretningsmann. Det vil si at Janson var i stand til å disponere sin kapital riktig, slik at han fikk en økt selvfinansiering og dermed større lønnsomhet.*¹³³

Fossen nevner bare at Janson «utviklet sitt unge handelshus med stor dyktighet».¹³⁴ I motsetning til Harmens som hadde lang erfaring og hadde bygget opp sitt eget handelshus fra

¹³⁰ Johansen (1989), s. 12.

¹³¹ Johansen (1989), s. 18.

¹³² Fossen (2009).

¹³³ Johansen (1989), s. 100.

¹³⁴ Fossen (2009).

grunnen av måtte Janson raskt bli en dyktig kjøpmann. Antageligvis hadde han Danckert Krohn som en slags læremester, sin fars bakgrunn som kjøpmann og sine erfaringer som kaptein å støtte seg på. Samtidig hadde Janson gått gjennom en slags klassereise og samtidig arvet et allerede godt smurt handelsmaskineri som kanskje ikke krevde så mye arbeid å vedlikeholde.

4.3 Oppsummering

Selv om Harmens og Janson hadde forskjellige bakgrunner er det en konsensus om at de begge var dyktige kjøpmenn som styrte handelshusene sine godt. Begge hadde lært handelen som unge gutter og menn, Harmens gjennom kontoret og Janson gjennom sin fars kjøpmannsvirksomhet og tiden som sjømann. Selv om Janson kom fra handelsborgerskapet kan man ikke si at han hadde et spesielt mye bedre utgangspunkt der enn Harmens hadde. Det kan være rimelig å påstå at ikke bare Janson, men begge kjøpmennene i løpet av deres liv gjennomførte en klassereise. Harmens gjennom hans vellykkede handelshus, og Janson i stor grad takket være sitt andre ekteskap og de forbindelsene det ga ham. De to kjøpmennene giftet seg begge med døtre av andre handelsfolk, men spesielt for Janson var dette sentralt for hans senere forretninger med utlandet. Der Harmens gjennom tiår med kontinuerlig handel med utlandet og gradvise vekst fikk Janson etablere seg med et etablert rammeverk. Hvorvidt deres respektive ekteskap var basert på kjærlighet eller mer kyniske forretningshensikter kan man ikke vite med sikkerhet. Begge to var gift flere ganger og ble enkemenn. Ettersom de giftet seg med døtre av andre medlemmer av handelsborgerskapet kan det tolkes deretter, men kan også være at de giftet seg med kvinner fra de samme sosiale sirklene de omgikk. Kjøpmennenes ekteskap er også en del av en utvikling i Bergens handelsborgerskap der den i økende grad preges av at Bergens handel i økende grad er i færre hender enn før, i sterke kjøpmannsdynastier. Felles for disse dynastiene er næringsinteresser, sin tyske opprinnelse og slektsbånd. Utviklingen ser ut til å være en overgang fra mange kjøpmenn til få, mektige kjøpmenn med et nettverk av småhandlere rundt seg.¹³⁵

Fossens karakterisering av den bergenske handelsmannens allsidighet virker rettferdiggjort hvis man tar Harmens og Janson i betraktning. Med deres kommisjonshandel, egenhandel og

¹³⁵ Fossen 1995), s. 708.

rederivirksomheter hadde de flere ben å stå på. Men han hevder også at Harmens utvikling fra en ung småkjøpmann til en av byens store utenrikshandlere er ikke interessant fordi den var spesiell, men tvert om fordi den var typisk for en rekke av byens store handelshus mot slutten av 1700-tallet.¹³⁶ I så måte er både Harmens og Janson eksempler på dette, begge to hadde beskjedne bakgrunner og skulle bli store skikkelser i Bergens næringsliv.

¹³⁶ Fossen (1995), s. 700.

5 Kvantitativ analyse av kildemateriale

Fra både Harmens og Janson består kopibøker fra utenlandshandel fra siste halvdel av 1700-tallet til langt ut på 1800-tallet. Kopibøkene inneholder kopier av brev som ble sendt fra de to handelshusene i Bergen til forskjellige personer eller firmaer i Europa i kronologisk rekkefølge. Bare de utgående brevene ble skrevet ned i kopibøkene, antageligvis for å kunne dokumentere korrespondansen om det skulle være uenigheter, om brevene ikke skulle komme frem eller bare for å lagre informasjon.

Dette kapittelet vil gi svar på hvor de to handelshusene har sine kontakter i utlandet, og hvilke byer, personer og firmaer som er viktige i deres nettverk. Ved å sammenligne den utgående korrespondansen i forskjellige år vil det være mulig å se om det er endringer i byer, personer eller firma i utlandet handelshusene har kontakt med. Man vil også finne ut hvor de viktigste byene var for de respektive handelshusene, og hvor mye kommunikasjon som var nødvendig. Ved å undersøke korrespondansene bevart i kopibøkene til de to handelshusene over lengre tid vil det også være mulig å se om forbindelsene til handelskontaktene virkelig var langvarige. For å gjennomføre en kvantitativ analyse har alt brev i kopibøkene fra de aktuelle årene blitt talt og blitt fordelt i forskjellige regioner i tabeller. Utenom forskjellige land som regioner er det noen regioner som må defineres:

- Hansabyer: Byer som tidligere hadde vært del av det hanseatiske systemet.
- Hertugdømmene: Byer i Schleswig-Holstein, som Altona, Glückstadt og Flensburg.
- Østersjøen: Byer langs Østersjøen, utenom Riga, Stettin og Königsberg.
- Tyskland: Byer i det daværende Tysk-Romerske rike som ikke tidligere hadde vært Hansabyer.

En antagelse er at handelshusene ville tilstrebe å sørge for langvarige, stabile forbindelser, men det kan være like sannsynlig at de heller foretrakk mange, korte forbindelser som kunne være mer lønnsomme i et kortere tidsperspektiv. Det vil også være mulig å se om kjøpmennenes bakgrunn hadde innflytelse på hvor de hadde sinne kontakter. Etersom de to handelshusene blir etablert på forskjellige år vil kildematerialet kunne reflektere to

forskjellige tidsperspektiv. Gjennom Harmens kildemateriale vil det være mulig å se utviklingen av handelsnettverkene over lang tid, mens Jansons kildemateriale vil kunne vise etableringen og veksten av et handelshus. For å kunne sammenligne korrespondansen til de to handelshusene har årene 1789 og 1800 blitt valgt. Innen 1789 var Herman D. Janson stort sett etablert som kjøpmann, og rundt 1800 hadde begge kjøpmennene rukket å bli betydelige figurer i Bergens handelsborgerskap. Ved å velge disse to årene får man begge husenes komplette korrespondanse med utenlandske kontakter i år som er sammenlignbare og representative for perioden. Grunnen til at ikke senere år blir valgt er basert på politiske problem i starten av 1800-tallet. Gjennom hele perioden handler både Harmens og Janson med land som er fredelige og er i krig, men på begynnelsen av 1800-tallet blir også Danmark-Norge involvert i krigføringen på kontinentet. Dette får konsekvenser for handelen mellom Bergen og kontinentet i mye større grad enn det gjorde når Danmark-Norge var nøytrale. Fra perioden like før og fra 1807 blir utenlandskorrespondansen svært preget av brev til København der problemene på kontinentet blir diskutert, og vil derfor være lite relevant i forhold til denne oppgaven. Brev fra kopibøkene som er sendt til mottakere enten i Bergen eller andre norske byer er også utelatt fra kildematerialet, ettersom oppgavens fokus er på nettverkene mellom Bergen og utlandet.

5.1 Endringer i nettverkene over tid

Perioden denne oppgaven undersøker tar for seg 37 år av Hildebrand Harmens liv som og 14 år av Herman D. Jansons liv som kjøpmenn. Ettersom det finnes kildemateriale som dekker relativt lange perioder for begge er det rimelig å tro at i løpet årene ville handelsnettverket deres endre seg. Ved å sammenligne korrespondansene på forskjellige punkt av de 37 årene er det mulig å se hvor han har sine kontakter, hvem som blir kommunisert med ofte og om de som er kontakter i starten av perioden også er kontakter i slutten av perioden. En kan anta at der konsentrasjonen av sendte brev er høy vil det tilsvare at det er en plass kjøpmannen har høyere interesse enn der det er sendt færre brev. Samtidig må man ta høyde for at det å sende et brev til Italia tok langt lengre tid enn å sende et brev til København, og man kan derfor ikke forvente at korrespondansen vil være hyppig. Ved å se på hvordan brevene i handelshusenes kopibøker fordeler seg skal vi nå se på hvor handelshusene hadde kontakter og i hvilken grad det endret seg i løpet av den siste halvdel av 1700-tallet.

5.1.1 Handelshuset Harmens

I alt inneholder handelshuset Harmens kopibok 111 brev til utenlandske byer fra året 1768.

Korrespondansen fordeler seg slik:

Region	Antall	Prosent	Antall byer
Danmark	3	3%	1
Hansabyer	39	35%	4
Hertugdømmene	1	1%	1
Frankrike	-	-	-
Middelhavet	-	-	-
Nederland	68	61%	2
Storbritannia	-	-	-
Tyskland	-	-	-
Østersjøen	-	-	-
Total	111		7

Korrespondansen fordeler seg hovedsakelig til to byer i Nederland, Amsterdam og Dordrecht, og Hamburg, Riga, Königsberg og Lübeck. I Dordrecht blir alle brevene sent til samme kontakt, handelshuset Gillis Rees & co, mens det i Amsterdam og Hamburg blir sendt brev til flere kontakter. Kun ett brev ble sendt i Flensburg, og kun tre brev ble sendt til agent Johan Ludwig Zinn. Zinn var Harmens faste bankier i København, og tok seg av betalinger mellom Harmens og kontaktene i utlandet.¹³⁷ At Harmens kun sendte 3 brev til Zinn gjennom et helt år er overraskende i forhold til den hyppigheten han skulle senere, da han mot slutten av århundret gjennomsnittlig sendte nesten et brev i uken til bankieren i København. Ettersom dette handelsforholdet mellom Harmens og Zinn varer i over 30 år må det regnes som vellykket. Da brorparten av brevene er til Amsterdam og Hamburg er det tydelig at disse to byene fremdeles er viktige, både for å for solgt varer men også med økonomiske saker som lån og kreditt. Harmens fiskeeksport i 1768 er hovedsakelig til tre store handelshus i Nederland, Reynier van Hautum Jantz og Johannes van Polwijk i Amsterdam og Gillis Rees & Co. Av de 111 brevene som ble sendt dette året ble 68 av dem sendt til disse tre

¹³⁷ Fossen (1995), s. 699.

handelshusene, som tyder på hvor viktig det var for Harmens å holde god kontakt med dem. Og det av gode grunner, for i 1768 mottok disse tre husene 80% av Harmens fiskeeksport.¹³⁸ Jantz drev i tillegg til handel med bankiervirksomhet. Men Harmens hadde også regelmessig kontakt med et annet bankierfirma i 1768, F. L. Schlöman i Hamburg., som han sendte 25 brev til. Forholdet mellom Harmens og Zinn avviker fra forholdene mellom Harmens og andre finansmenn og bankierer, da han bruker Zinn til å forvalte penger og ikke til å låne penger. I motsetningen til de nederlandske og hamburgske kontaktene derimot solgte ikke Harmens varer til Zinn.

Harmens korrespondanse er tydelig sentrert i byer som Amsterdam, Hamburg og Dordrecht. Det er verdt å merke at Hamburg er i 1768 en svært stor del av det daværende nettverket av kontakter Harmens hadde, ettersom hans far, Johan Cordt Harmens, innvandret til Bergen fra nettopp Hamburg i 1705 kan de ha hatt innflytelse for Harmens handelshus i denne tidlige fasen. Hildebrand Harmens var fremdeles relativt nyetablert som kjøpmann, og på dette tidspunktet hadde kun fire år gått siden han tok borgerbrev som kjøpmann i 1764. Hvorvidt dette spiller noen rolle er ikke veldig sannsynlig. Ingen av brevene er sendt til noen slektninger det året og Harmens far ble aldri en stor kjøpmann, som kan bety at hvis han hadde forretningsforbindelser med sin hjemby så var ikke de særlig innbringende. Bare et fåtall av disse kontaktene som det ble sendt brev til i 1768 blir også kontaktet i 1800. Utenom agent Zinn i København er det bare handelshuset Dyrsen & Ebel i Riga som fremdeles kontaktes. Det kan tolkes som om det er en stor grad av utskiftning i forhold til kontakter i nettverket, men senere var ikke denne utskiftningen like drastisk. Forholdene til finansmenn som Zinn viser seg å være langt mer langvarig enn forhold til firmaer, kanskje med unntak av Dyrsen & Ebel som Harmens fremdeles har et forhold til 32 år senere. For de tre byene Amsterdam, Dordrecht og Hamburg går utviklingen en annen vei. Der det i 1768 var mange brev til få kontakter ble det senere sendt få brev til mange kontakter.

I takt med handelshusets vekst vokser også antallet forbindelser i Europa. I 1768 ble det det sendt 109 brev til diverse kontakter, i 1789 ble det sent 254 brev. Til tross for at antall brev sendt er mer enn doblet i forhold til 1768 har det ikke påvirket kopiboken i særlig stor grad. Brevene er fremdeles undertegnet Hildebrand Harmens og til tross for at noen av forholdene

¹³⁸ Fossen (1995), s. 694.

begynner å bli langvarige er brevene skrevet i like formell stil som tidligere. I 1789 fordeles Harmens korrespondanse slik:

Region	Antall	Prosent	Antall byer
Danmark	34	13%	1
Hansabyer	29	12%	2
Hertugdømmene	30	12%	3
Frankrike	7	3%	1
Middelhavet	22	9%	2
Nederland	127	51%	3
Storbritannia	-	-	-
Tyskland	-	-	-
Østersjøen	-	-	-
Total	249		12

Den største forandringen fra tidligere, med unntak av de nye byene, er at det i 1768 kun ble sendt tre brev til agent Zinn i København, og i 1789 ble det sendt 34. På dette vis blir København en av de viktigste byene Harmens har kontakt med dette året. Med tanke på hvor langsom kommunikasjonen var kan det faktisk at han nå sendte 34 brev tyde på at Harmens nå hadde regelmessig kontakt med Zinn gjennom hele året.

I 1789 blitt langt flere kontakter enn det var tidligere, selv om Harmens bare sender brev til 12 byer istedenfor 7. Foruten Nord-Europa ble det også sendt brev til kontakter i fjernere strøk som Venezia og Ancona, så det er tydelig at Harmens nå har interesser ikke bare i Baltikum og Nordsjøen men også i Adriaterhavet. Fremdeles er Amsterdam, Dordrecht og Hamburg viktige byer, men nettverket er også utvidet til nye byer som La Havre, Rostock, Rotterdam og Altona. Det kan argumenteres med at Hamburg har blitt mindre viktig enn det var tidligere. I 1768 var 26% av brevene til Hamburg, i 1789 er det nede i 9%. Totalt er det også sendt færre brev dit. Men man må kanskje regne Altona som en del av korrespondansen med Hamburg. Altona er en by i utkanten av Hamburg, men var i denne perioden under dansk herredømme og var en del av Holstein-Glückstadt. Harmens har derimot en svært viktig kontakt i Hamburg. Tre brev blir i 1789 sendt til hans sønn Johan Cordt Harmens (1769-1826) som oppholder seg der dette året.

I 1800 er kontinentet preget av uroligheter, da den Andre Koalisjonskrigen foregikk med mange av landene Hildebrand Harmens handlet med involverte. Dette ser ikke ut til å påvirke Harmens handel i Nord-Europa i nevneverdig grad, da den har ekspanderte relativt kraftig i forhold til 1789. I tillegg hadde han også kontakter hos flere av de stridende partene, på begge sider av konflikten. Om ingenting kan urolighetene i utlandet til og med ført til økte inntekter for Harmens, Janson og andre norske skipseiere, ettersom skip fra andre land uteble eller bare dukket opp i et få antall.¹³⁹ Ved å frakte varer til utlandet med egne skip kunne nok kjøpmennene kreve høyere priser, spesielt siden kundene kanskje ikke hadde andre alternativer.

Siden 1789 hadde Harmens nettverk utviklet seg, og derfor også kopiboken som dekker 1799-1801. Det er en ny, mer uoversiktlig håndskrift i forhold til de tidligere bøkene med mer utkrysninger. Samtidig er det langt flere brev å forholde seg til, så det kan forstås at det nå ikke lenger ble brukt like mye tid på å kopiere brev. Harmens har ikke sidetall, slik Janson opererer med, men brevene er nå nummerte og kan finnes i en grov innholdsfortegnelse i kopibokens første sider. Optimistisk ble det satt av plass til både Barcelona og Bordeaux i innholdsfortegnelsen uten at det mellom 1799-1801 ble sendt noen brev til noen av byene. Selv uten disse byene er det allikevel en markant økning i antall plasser Harmens sender brev:

Region	Antall	Prosent	Antall byer
Danmark	48	13%	1
Hansabyer	100	28%	4
Hertugdømmene	41	12%	1
Frankrike	11	3%	3
Middelhavet	17	5%	6
Nederland	100	28%	2
Storbritannia	5	1%	1
Tyskland	33	9%	6
Østersjøen	1	1%	1
Total	356		25

¹³⁹ Steen (1969), s. 190.

Antall byer det sendes brev til har gått fra 7 i 1768, til 12 i 1789 og var i 1800 oppe hele 31 byer. Selv om det var en vesentlig økning i antall byer siden 1768 var det også langt flere byer med lite korrespondanse til mindre plasser som Leer, Elmshorn, Wolgast, Minden, Wanfried og Uetersen i det tysk-romerske rike. Utenom Ancona og Venezia som også var inkludert i tidligere år, er det i 1800 flere kontakter i Sør-Europa enn tidligere. Harmens sendte nå brev til Livorno, Malaga, Trieste, Napoli, Bilbao i tillegg til Ancona og Venezia. Utenom ekspansjonen av nettverket til Sør-Europa er det tydelig at forbindelsene han hadde skaffet seg oppholdt seg i langt mer «eksotiske» land enn i 1768. Den viktigste endringen i forhold til tidligere er kanskje at Harmens nå handler med land og byer der han i startfasen ikke hadde noen kontakt med. Kopiboken inneholder også et brev til Port Louis, som er hovedstaden på Mauritius, men som mest sannsynlig er til Port Louis i Bretagne i Frankrike. I forhold til tidligere er brevene i større grad fordelt mellom flere byer, istedenfor at et fåtall dominerer. Byen med mest korrespondanse er Bremen, som ikke det ble sendt brev til i de to tidligere årene. Der Bremen har vokst frem har Hamburg blitt mer marginalisert enn tidligere med bare 18 brev fordelt på 11 mottakere. I motsetning til tidligere blir det nå også sendt en del brev til Sverige. Selv om det er flere nye byer sørover på kontinentet er det fremdeles de mer tradisjonelle handelsbyene i nord som fremdeles er viktigst. Altona, Amsterdam, Bremen, Dordrecht og til en viss grad Hamburg er fremdeles sentrale i Harmens korrespondanser.

I 1800 blir det fremdeles sendt mange brev til Nederland, selv om det prosentvis bare har blitt mindre siden 1768. Harmens utenlandshandel sammenfaller i denne perioden med Amsterdams nedgang som Europas økonomiske hovedstad. Spesielt etter det nederlandske nederlaget i den fjerde Anglo-nederlandske krig (1780-1784) ble det økonomiske sentrum flyttet fra Amsterdam til London. Men også gamle svakheter i det nederlandske systemet hadde begynt å flyte opp til overflaten. Et tidligere effektivt statsapparat var nå blitt stillestående og nye skatter som skulle hjelpe situasjonen førte istedenfor til misnøye.¹⁴⁰ Hamburg ble også en viktigere by mot slutten av 1700-tallet av andre grunner enn handelsmarkedet. Mot slutten av århundret ble det mindre vanlig at Nederlandske bankierer sørget for betalinger mellom kjøpmannen i Bergen og deres forbindelser i utlandet. De økonomiske transaksjonene mot slutten av 1700-tallet ikke lenger foretatt i Amsterdam, men via København og Hamburg.¹⁴¹ Tydeligvis var ikke de bergenske kjøpmennene like avhengig

¹⁴⁰ Braudel (1992), s. 273.

¹⁴¹ Tveite, Stein (1967/68), sitert i Fossen (1995), s. 700.

av finansiering og kreditt fra Nederland som de hadde vært tidligere. For Harmens sin del kan dette også ha vært en konsekvens av at han nå i større grad var i stand til å finansiere sine egne handler selv, og var mindre avhengig av å måtte låne penger av andre bankierer og kjøpmenn. På denne måten kunne han også potensielt få en større del av overskuddet av handelen. Fra kopiboken som dekker året 1800 finner man ikke lenger brev til de tidligere finansmennene Harmens hadde kontakt med i Amsterdam, Jantz og Polwijk. En naturlig forklaring kan ha vært at disse to mennene kanskje ikke lenger levde ettersom det hadde gått lang tid, men det ser heller ikke ut til at deres eventuelle sønner har tatt over finansiering av handel for Harmens. Det kan også ha med denne nedgangen til Amsterdam som finanshovedstad, eller at Harmens i større grad er selvfinansiert i forhold til tidligere. Den korrespondansen Harmens fremdeles har med Amsterdam i 1800 ser stort sett ut til å ha med handel å gjøre, fremfor andre økonomiske formål.

Men det er tydelig, tross alt, ut ifra Harmens brev at han i 1800 fremdeles hadde vesentlige interesser i Amsterdam og i Nederland i sin helhet. Men det er interessant å se at han i 1800 nå også har kontakter i London, som nå kanskje kunne regnes som verdens økonomiske hovedstad. Forskjellen fra midten av århundret mot slutten av århundret var at finansieringen ikke lenger kom fra nederlandske finansmenn, men først og fremst fra Harmens Bankier Johan Ludwig Zinn i København, og i mindre grad Otto Matthiesen og Johan Karsdorp i Hamburg.¹⁴² Bare brev til Zinn utgjør i 1800 12% av all korrespondansen til Harmens.

5.1.2 Handelshuset Janson

I forhold til Harmens kan ikke Jansons korrespondanser sammenlignes over like langt tidsspenn for å se de langvarige endringene. Der vi fra Harmens kan se på korrespondanser fra 32 år vil det allikevel være mulig å se endringer over 11 år, fra 1789 til 1800. Janson var i 1789 en relativt nyetablert kjøpmann. Han hadde overtatt kontakter fra både sin svigerfar Wollert Krohn og hans ektemanns onkel Danckert D. Krohn, og hadde drevet handelshuset sitt i vel 2 år. I kildematerialet etter slekten Janson er det også bevart en kopibok for Jansons far Helmich Jansen. Helmich hadde også kontakter i utlandet, i byer som København, Amsterdam og Hamburg. Helmich Jansens kopibok, som dekker perioden 1757-1788, er

¹⁴² Fossen (1995), s. 699.

derimot langt mer beskjeden enn sin sønns Hermans kopibøker og kan ikke sammenlignes med Herman Jansons kopibøker i forhold til volum av brev og antall kontakter og byer det blir sendt brev til. Men Janson sender brev til kontakter i utlandet som faren også hadde kontakt med, Linsen & van Rensselaar i Amsterdam. Herman D. Janson sender bare et brev til dem, og i 1800 ser det ikke ut til at dette forholdet fremdeles eksisterte. Men det finnes altså tegn til at Janson kanskje også hadde overtatt kontakter av sin far i tillegg til Krohn-brødrene, bare av langt mindre betydning for handelshuset Janson.

I 1789 fordeler Jansons brev til kontakter i utlandet seg slik:

Region	Antall	Prosent	Antall byer
Danmark	68	43%	1
Hansabyer	23	14%	2
Hertugdømmene	19	12%	2
Frankrike	5	3%	3
Middelhavet	7	4%	3
Nederland	38	24%	1
Storbritannia	-	-	-
Tyskland	-	-	-
Østersjøen	-	-	-
Total	160		12

Som Harmens gikk også mye av Jansons korrespondanser til København. Begge kjøpmennene sender dette året brev til like mange byer, men Harmens sender totalt 249 brev mot Jansons 160. Det interessante med å sammenligne de to handelshusenes brevutveksling i dette året er at de har kontakter i like mange byer, og har nesten like mange kontakter de sender brev til. Harmens sender brev til 37 og Janson til 38. At Harmens derfor sender flere brev enn Janson kan derfor bety flere ting, men det har mest sannsynlig med hans personlighet å gjøre. Harmens flittige brevveksling med kundene viser at han la stor vekt på å holde kontakten levende. Han sørget stadig for å holde sine forbindelser underrettet om rykter og forventninger angående den kommende sesong, om nordlandsjektene ankomst, om forråd, kvalitet, priser og vekselkurs, om vær og vind, om etterspørsel og oppkjøp og om ankomst

av utenlandske skip.¹⁴³ Harmens var grundig i både driften av sitt handelshus og i sine handelsforhold. Det betyr ikke nødvendigvis at Herman D. Janson ikke var en grundig og flittig kjøpmann, men han var ikke like opptatt av å sende flere brev enn nødvendig til sine kontakter. Ekstra informasjon som statusen på fisket var noe han hadde med i brev der han samtidig bestilte varer. I løpet av 1789 sendte Janson tre brev til handelshuset Abraham og Elie Julian Duzet i Bayonne i sørvest-Frankrike. I mars det året sender han de første brevene, og med tanke på at den franske revolusjon var like rundt hjørnet kan det ha påvirket den eventuelle handelen.

Når vi kommer til 1800 ser man en generell økning av sendte brev, og som følge av dette endres også brevene. Stort sett får brevene til begge handelshusene en mer «profesjonell» fremtoning, korte og med en fast utforming. Som handelshuset Harmens hadde også handelshuset Herman D. Janson også ekspandert sin handel innen 1800. Ut ifra brevvekslingene derimot ser det ikke ut til at han har ekspandert i like stor grad. Brevene fra 1800 fordeler seg slik:

Region	Antall	Prosent	Antall byer
Danmark	120	60%	3
Hansabyer	37	18%	3
Hertugdømmene	13	6%	3
Frankrike	1	1%	1
Middelhavet	8	4%	3
Nederland	10	5%	1
Storbritannia	10	5%	1
Tyskland	1	1%	1
Østersjøen	-	-	-
Total	200		16

Der Harmens nå hadde forbindelser i 25 byer hadde bare Janson i 16. Totalt sett har heller ikke antall brev økt nevneverdig mye på 11 år siden 1789. Kontakten med Nederland har også sunket betraktelig i løpet av den tiden, og som i 1789 er majoriteten av Jansons korrespondanser med København. Bare til en kontakt der, handelshuset Ryberg & Co, sendte

¹⁴³ Munck (1971), s. 104.

han 54 brev til. Bare en av Jansons kontakter mottar altså over ¼ av alle brevene han sendte det året. Med unntak av dette er det typisk for både Harmens og Janson at de stort sett sender færre brev til flere kontakter. Harmens 356 brev ble fordelt på 95 kontakter, Jansons 200 brev ble fordelt på 41 kontakter. Sammenligner man de to handelshusene er det tydelig at i løpet av det siste tiåret av 1700-tallet har handelshuset Harmens ekspandert i mye større grad enn handelshuset Herman D. Janson. Til tross for at Janson hadde etablert seg som kjøpmann med alle fasiliteter og forbindelser tilgjengelig hadde det altså ikke ført til at han hadde klart å gjøre sitt eget handelshus større enn Hildebrand Harmens.

5.1.3 Overlappende nettverk?

Som tidligere nevnt var det en utvikling på 1700-tallet at handelen i økende grad ble samlet i færre, mektige hender. Bergen var i et europeisk perspektiv en liten by på denne tiden, og siden Hildebrand Harmens og Herman D. Janson begge var kjøpmenn i byen er det grunn til å tro at de også har felles kontakter i utlandet, og at vi dermed har to handelsnettverk som overlapper hverandre. Ved å se på den samlede korrespondansen fra begge kjøpmennene fra årene 1789 og 1800 skal vi se om de deler noen kontakter i disse årene.

I 1789 har de begge kontakt med to handelshus i Amsterdam, Linsen van Renselaar & Co og Gebrüder Planta. Dette var kontakter Harmens ikke hadde hatt kontakt med i 1768, men det hadde Jansons far, Helmich Jansen, som sendte brev til Linsen van Renselaar & Co i 1768. Så det er grunn til å tro at dette var en kontakt Janson i utgangspunktet hadde arvet etter sin far da han etablerte seg på egenhånd senere. De to kontaktene fikk relativt mange brev fra hver av dem i løpet av dette året. Harmens sendte Gebrüder Planta 13 brev og Renselaar & Co 15 brev, imens Janson sendte 17 brev til Gebrüder Planta men bare 1 brev til Renselaar & Co.

Også i 1800 delte de to kjøpmennene to kontakter, men ingen av dem var lenger i Amsterdam. I Bremen sendte de brev til Arnold Duckwitz, og i London til handelshuset Wolffs & Dorville. Harmens sendte 21 brev til Bremen og bare 1 til Londen. Janson sendte få brev til de to kontaktene de delte, bare 2 til Bremen og 3 til London. Wolffs & Dorville var norsk-engelsk handelshus i London som fungerte som mellommenn i den norsk-engelske trelasthandelen, og drev med forhandling av norsk trelast og bankiervirksomhet i forbindelse

med norske trelast-leveranser.¹⁴⁴ Etersom verken Harmens eller Janson drev med kjøp og salg av tømmer av nevneverdig grad kan vi anta at disse brevene har med deres respektive rederivirksomheter å gjøre.

Hvorfor Harmens og Janson deler kontakter er ikke lett å vite. Enten solgte de alle varer eller tjenester som de hadde bruk for eller så var de kunder av begge to. Men det tydelig at Hildebrand Harmens hadde tidligere vært borti Krohn-brødrene da han følte at en av dem trengte seg inn på hans kommisjoner i Stettin. Uten å nevne hvilken av Krohn-brødrene han hadde et problem med, var Harmens i dette tilfellet villig til å ta opp kampen ved å sende brev til Stettin: «Krohn hat sich in den Stettiner commisionen eingeglichen und es wird kein sünde sein ihn wieder auszustrieben dies aber bitte casche zu halten man muss die zeit abpassen und gelegenheit wahr nehmen bis das sich thun last und so lang munn halten...».¹⁴⁵ Det er ikke umulig at i de tilfellene at kjøpmennenes nettverk overlapper at det ikke er tilfeldigheter, men heller konkurranse mellom to handelshus. Ved å sende brev til andre kjøpmenns kontakter kunne man kanskje overta kommisjonen ved å tilby bedre betingelser for handelen, og dermed høyere overskudd for kommittenten i Stettin. Men ved å gjøre dette gjorde man seg nok neppe mer populær hos den kjøpmannen man stjal handelskontakter fra, selv om det ikke var personlig.

5.2 Kontakter i tidligere hansabyer

En hypotese var at det nye handelsborgerskapet i Bergen som vokste frem i etterkant av nedleggelsen av Hansa-kontoret i 1754 kunne fortsette med de gamle nettverkene som de som tidligere hadde brukt før dette. Både Koren Wiberg og Fossen antyder at den hanseatiske handelen fortsatte som før i etterkant av det norske kontors stiftelse, og at dets innflytelse varte selv ut på det 20. århundre. Hvis handelen, og det hanseatiske kontor, virkelig fortsatte på samme måte som den alltid hadde vil kopibøkene til Harmens og Janson vise hvor viktig de tidligere hanseatiske byene var for de to kjøpmennene. Ved å se på antall brev de to kjøpmennene sendte til tidligere hanseatiske byer gjennom denne perioden vil det være mulig

¹⁴⁴ Polak (1968), s. 23.

¹⁴⁵ Ms 497, 4, 27.03.1779.

å se om handelen mellom Bergen og disse byene fremdeles var en sentral del av handelshusenes forretninger.

Siden Hildebrand Harmens var en ung mann da kontoret ble stiftet vil det i utgangspunktet være mer sannsynlig han ville være en del av en eventuell fortsettelse av de hanseatiske nettverkene etter det norske Kontoret ble stiftet. Herman D. Janson ble født i 1757, og hadde heller ikke attest fra Kontoret da han tok borgerskap som sjømann som betyr at han kanskje ikke hadde noen form for opplæring der. Av de syv tidligere hansabyene de to kjøpmennene sendte brev til gjennom perioden fordelte Hildebrand Harmens seg brev på denne måten:

By	1768	1789	1800
Bremen	-	-	77
Hamburg	29	24	18
Königsberg	1	-	1
Lübeck	2	-	-
Riga	7	-	3
Rostock	-	5	1
Stettin	-	-	-
Total	39	29	100

Med unntak av Hamburg der det er en gradvis nedgang i antall sendte brev er det opphold i kommunikasjonen mellom ett eller to av årene der korrespondansen har blitt undersøkt. Tar man vekk brevene til Bremen i 1800 går generelt antallet brev sendt til tidligere hansabyer bare nedover. Det interessante er at Bremen går fra å ikke ha noen kontakter i 1768 og 1789 til å motta 21% av alle brevene Harmens sendte i 1800. I forhold til hvor mange brev Harmens sendte er hans kontakt med tidligere hansabyer relativt beskjeden i 1789 i forhold til de to andre årene. Innen 1800 er det klart at Harmens interesser i tidligere hansabyer er sentrert i Bremen og bare i mindre grad fremdeles i Hamburg og andre byer. Dette året er faktisk Bremen den byen han sender flest brev til, foran Dordrecht i Nederland der Harmens sendte 59 brev i 1800. I tabellen ser vi at antall brev Harmens sendte til Hamburg bare gikk nedover, til tross for at han i 1800 sendte over tre ganger så mange brev i forhold til 1768. Fra å være en av de viktigste byene tidligere, utgjorde korrespondansen med Hamburg i 1800 mindre enn 3% av hans samlede brev. Med unntak av Bremen er ikke de tidligere hanseatiske byene reflektert i den ekspansjonen Harmens handelsnettverk gjør på slutten av 1700-tallet.

Som tidligere vil det ikke være mulig å vise endringene over like lang tid når man ser på Herman D. Jansons kopibøker. Men Janson etablerte ikke seg som kjøpmann før lenge etter det hanseatiske kontor forsvant og det norske kontor ble stiftet. Hvor sentral korrespondansen til tidligere hanseatiske byer er for Janson kan si noe om Bergens handelsborgerskap fortsatt hadde noe med disse byene å gjøre til tross for at han etablerte seg sent i århundret. I forhold til at Janson sender langt færre brev enn Harmens utgjør hans brevutveksling med tidligere hanseatiske byer en større del av hans totale korrespondanser. Prosentandelen av Jansons brev til tidligere hansabyer er også høyere i 1800 enn i 1789, selv om Janson gjennom hele perioden bare har kontakt med tre tidligere hansabyer. Jansons brev fordeler seg slik:

By	1789	1800
Bremen	-	6
Hamburg	22	30
Königsberg	-	-
Lübeck	-	-
Riga	-	-
Rostock	1	-
Stettin	-	1
Total	23	37

I det hele tatt er Jansons korrespondanse med tidligere hansabyer lav, med unntak av Hamburg. I likhet med Harmens har han også kontakter i Bremen i 1800, uten av de ser ut til å være av betydelig grad for hans handelshus. Men en kan påpeke at Janson sender generelt færre brev til kontaktene sine enn Harmens, så det at Janson bare sender 6 brev til Bremen i 1800 trenger ikke å bety at interessen hans der ikke er høy. Det mest overraskende er at antallet brev Janson sender til tidligere hanseatiske byer, med unntak av Bremen, er sammenlignbart med Harmens til tross for at han sender langt færre brev. I motsetning til Harmens sender også Janson flere brev til Hamburg i 1800 enn han gjorde i 1789.

Som de to tabellene over viser er ikke de to kjøpmennenes korrespondanser med tidligere hanseatiske byer en spesielt sentral del i forhold til deres handelsnettverk. Hamburg er naturligvis en viktig del ettersom det var en viktig by i forhold til finansiering. I forhold til at de siste byene som fremdeles hadde stuer i Bergen var Bremen, Hamburg og Lübeck er det

bare Bremen og Hamburg som blir representert i regelmessig eller i stor grad, da ingen av handelshusene ser ut til å ha hatt mye med Lübeck å gjøre. Men det sett i sin helhet er ikke korrespondansen i de tidligere hanseatiske byene regelmessig eller hyppig nok til at man kan påstå at det hanseatiske systemet fortsatte selv etter Kontorets nedgang. I hvert fall ikke i Hildebrand Harmens og Herman D. Jansons hender. Selv om man kan si at mye av det hanseatiske kontor fortsatte etter 1754 ser det derimot ikke ut til at mye av den samme handelen fortsatte i perioden etterpå selv om tidligere hanseatiske byer fortsatte å være viktige i Harmens og Jansons handelsnettverk.

5.3 Langvarige forhold?

Ettersom både Hildebrand Harmens og Herman D. Janson drev sine handelshus over lang tid hadde de forskjellige forhold til sine kontakter. Basert på hva kontaktene kunne tilby av tjenester og varer hadde nok forhold med kontaktene forskjellige tidsløp. En antagelse var at de to handelshusene aller helst ville tilstrebe å skape langvarige og stabile forbindelser med kontakter i utlandet, slik at driften av husene hadde mest mulig forutsigbar inntekt. Men samtidig kan kjøpmennene også ha prioritert en rekke korte forhold da de kanskje var like eller mer innbringende som de lange forholdene. Ved å undersøke de forskjellige forbindelsene over tid skal vi se om de preges i noen grad av langvarige forbindelser mellom kjøpmannen i Bergen og kjøpmannen i utlandet.

5.3.1 Handelshuset Harmens

Takket være kildematerialet kan vi etter Hildebrand Harmens se om det er virkelig lange handelsforbindelser han foretrakk, eller om det for det meste var kortvarige forbindelser han knyttet seg. Fra 1768 til 1789 har Harmens nettverk økt betydelig i antall kontakter. I 1768 sendte han bare brev til 11 kontakter, mens i 1789 sendte han brev til 37. Fra kontaktene Harmens hadde i 1768 finner vi bare igjen to i 1789: Reynier van Houtum Jantz i Amsterdam og agent Zinn i København. Av de 11 kontaktene Harmens hadde i 1768 kommuniserer han altså bare med 2 av dem 21 år senere. I løpet av et så langt tidsspenn er det naturlig at en ikke lenger forholder seg til alle de samme kontaktene, da mye kan skje over såpass lang tid.

Mellom 1789 og 1800 beholder Harmens kontakten med langt flere, men i forhold til hvor mange kontakter han hadde i 1800 er det bare en liten andel som han hadde hatt kontakt med siden 1789. I 1789 hadde Harmens 37 kontakter, og i 1800 hadde det vokst til hele 95.

Følgende kontakter i 1800 hadde han også i 1789:

Altona	J.C Grotjahn
Altona	Herman Segerling
Amsterdam	Van Maarseren & Co
Ancona	Andrea Candelarie
Ancona	Brødrene Ricotti
Dordrecht	W. N Kouwens
Dordrecht	Peter Morje
Hamburg	Matthias Schrader
Venezia	Antonio de bened. Bicotti

I tillegg til agent Zinn i København er disse 9 de eneste han fortsatt hadde kontakt med. Med tanke på at Harmens hadde over 90 kontakter i 1800 er det tydelig at han hadde en stor utskiftning i handelsnettverket sitt. De eneste han hadde kontakt med gjennom hele perioden, fra 1768 til 1800 var Dyrsen & Ebel i Riga og agent Zinn. Ettersom Zinn tok seg av finansene til Harmens er det ikke urimelig at det er generelt mye kontakt gjennom hele perioden. Med tanke på at Harmens ikke sendte brev til Dyrsen & Ebel i 1789 kan det tenkes at handelsforhold ikke nødvendigvis trengte så mye regelmessig kommunikasjon, og at man til visse tider heller ikke var interessert i varene de tilbød på grunn av andre faktorer. I løpet av 32 år er det også rimelig å anta at enkelte av kontaktene døde, trakk seg tilbake, gikk konkurs eller ble kjøpt opp av andre.

5.3.2 Handelshuset Herman D. Janson

Siden kildematerialet etter Herman D. Janson bare strekker seg fra 1787 til 1801 kan vi bare undersøke endringene som skjedde mot slutten av perioden, om han sendte brev til de samme kontaktene i 1789 og 1800. I motsetning til Harmens hadde ikke Jansons handelsnettverk ekspandert i like stor grad i forhold til antall kontakter. I 1789 har han 38 kontakter, mens i 1800 har han bare utvidet til 41 kontakter. Til gjengjeld sender han disse kontaktene flere brev enn han gjorde i 1789. I likhet med Harmens derimot er det også her relativt få kontakter som fremdeles kontakter etter et 11 års mellomrom i 1800:

Amsterdam	Weddick & Wendel
Glückstadt	Casten Witt & Co
Hamburg	Henrich Jager
København	Ryberg & Co
Præstø	Daniel Monefeldt
Wordingsborg	Lars T. Staal
Wordingsborg	Hans P. Steffens

Kun 7 av 38 av Jansons kontakter i 1789 blir fremdeles kontaktet i 1800. Vi så tidligere at i 1789 hadde Harmens og Janson så godt som et identisk antall kontakter. Men mellom 1789 og 1800 ekspanderte antallet kontakter Harmens hadde betraktelig, uten at det ser ut til å ha vært som et resultat av at han bygget videre med de kontaktene han allerede hadde. Heller ikke Janson ser ut til å holde på mange av kontaktene over lang tid, og generelt for begge handelshusene kan det se ut til at kortvarige handelsforhold var til å foretrekke. Det må påpekes at handelen kan også ha vært sporadisk, at det gjerne gikk år før man handlet med tidligere kontakter igjen enten på grunn av dårlige priser eller lav etterspørsel eller begge deler. Da det finnes noen få eksempler på slik langvarig kontakt kan man ikke påstå at det er et gjennomgående trekk hos kjøpmennene, og at det er langt mer sannsynlig at en beholdt

kontakten med handelsforbindelser til det ikke lenger var lønnsomt for å så se videre etter neste mulighet.

5.4 Oppsummering

I løpet av perioden ekspanderer stadig de to kjøpmennenes handelshus. Fra et relativt beskjedent nettverk av nord-europeiske kontakter i 1768 rådet Hildebrand Harmens i 1800 over et nettverk som inkluderte over 90 kontakter i 25 byer over hele Europa. Selv om endringene i Herman D. Jansons nettverk ikke var like radikale besto også hans nettverk i 1800 av kontakter spredt langs store deler av Europas kystlinje, fra København til Venezia. Med tanke på de fordelene Janson hadde da han etablerte seg som kjøpmann kan det virke som om Harmens i større grad er flinkere til å utvide handelsnettverket sitt, som kan ha noe å gjøre med hans flittige brevveksling med kontaktene sine.

Fra 1768 til 1800 er det ikke store endringer i hvor Harmens har sine kontakter, da han i 1800 stort sett sender brev til de samme byene. Den største utviklingen er ekspansjonen av nettverket, at han i tillegg til de faste byene Amsterdam, Hamburg og Dordrecht hadde utvidet til en betydelig brevutveksling med Bremen. I tillegg til mindre ekspansjon til London blir handelen i løpet av perioden også ekspandert til Middelhavet og mindre europeiske byer. En annen vesentlig utvikling er at Amsterdam ikke lenger er en høyt prioritert by der det var livsviktig å ha kontakter. Amsterdams nedgang som Europas, og kanskje verdens, økonomiske hovedstad ser også ut til å ha påvirket både Harmens og Janson. Begge to har kontakter i London mot slutten av århundret, i tillegg til at København blir en langt viktigere by der de har mellommenn. En annen grunn til at den fallende viktigheten av Amsterdam mer spesifikt for de to kjøpmennene er at de hadde en helt annen personlig økonomi i 1800, og hadde i større grad enn tidligere muligheten til å være selvfinansiert, og var ikke lenger like avhengig av lån og kreditt hos utenlandske handelshus og bankierer.

Den samme ekspansjonen vi ser hos Harmens er tydelig også hos Janson. Men de «gamle» byene var fortsatt de viktigste. Problemet med å ekspandere til fjernere strøk var at man ikke hadde de samme forbindelsene. Og spesielt mellom Bergen og de gamle handelsbyene var det mye felles kultur, tradisjon og det var fremdeles viktige markeder for å selge tørrfisk, tran og andre produkter. En vesentlig fordel var også at kjøpmennene kunne kommunisere med de

kontakter i de gamle markedene, da de brukte samme språk. Men verken Harmens eller Janson ser ut til å ha vært opptatt av å kultivere langvarige handelsforbindelser. Selv om de handler med mange av de samme byene gjennom hele perioden er det preget av høy utskiftning av kontakter i de byene.

Selv om begge handelshus jevnlig har kontakt med tidligere hanseatiske byer gjennom hele perioden ser man ut ifra hvor mange brev de sendte at det ikke var en sentral del av deres nettverk som et system. Viktige byer som tidligere hadde vært hanseatiske, som Hamburg og Bremen, fortsatte å være viktige. Men at de hanseatiske handelsnettverkene hadde fortsatt i hendene på det nye borgerskapet etter Kontorets nedgang kan man ikke påstå.

6 Innholdsanalyse

Der representasjonsanalysen av kildemateriale viser hvor de to handelshusene kommuniserer, og hvor de viktigste byene og havnene er, vil dette kapittelet ta for seg innholdet i brevene fra handelshusene i Bergen til sine kontakter i utlandet. Ved å se på utvalgte brev fra kildematerialet fra forskjellige år gjennom perioden vil det være mulig å se hvordan handelshusene kommuniserer, hvilket språk som blir brukt og hva slags informasjon man kan oppdage ved å undersøke disse brevene.

Ettersom at volumet av brev blir større og større utover siste halvdel av 1700-tallet er det klart at måten man kommuniserte på ikke kunne være like uformell som den kanskje var tidligere. Disse brevene var tross alt forretningsbrev, så en viss mengde kutyme ble forventet og man kunne ikke bli for personlig uten at forholdet mellom kjøpmann og kontakt ga anledning til det. Allikevel inneholder også brevene informasjon som ikke alltid har med selve handelen å gjøre, men som kan fortelle noe om forholdet mellom kjøpmannen i Bergen og kontakten i utlandet. I forhold til kildematerialet er ikke problemet at det er lite å velge mellom, bare i de tre årene vi så på i det forrige kapittelet sendte Hildebrand Harmens 716 brev. Utfordringen er å finne eksempler fra det massive kildematerialet på hvordan Harmens og Janson brukte de ulike hjelpemidlene de hadde til sin disposisjon. Da disse brevene som oftest har med handel å gjøre må man analysere de få tegnene man finner for å kunne vise dette. Først skal vi se på hvordan brevene faktisk så ut, hvilket språk kjøpmennene brukte og hva slags formaliteter man måtte gjennom når man kommuniserte med kontakter.

6.1 Brevenes struktur

Undersøker man begge handelshusenes kopibøker blir det raskt tydelig at de fleste av brevene følger en viss formel. Som eksempel skal vi se på et brev fra Herman D. Janson til J.B Bertram i den belgiske byen Nieuwpoort i 1789.¹⁴⁶ Brevet viser hvordan Janson tok kontakt med en ny kontakt, for å forhåpentligvis skape et handelsforhold. Dette er også en kontakt Janson ikke har arvet av Wollert eller Danckert Krohn, da han i motsetning til brev til andre

¹⁴⁶ Ms 645, C, 28.03.1789.

kontakter ikke forklarer at han har noen forbindelse til dem. Det kan være et tegn på at innen denne tiden brevet ble sendt var Janson veletablert som kjøpmann, og at han nå også utvidet nettverket sitt med kontakter han hadde funnet på egenhånd.

Brevet åpner med en hilsen til mottakeren («Mijn Heer!»), der Janson også forteller om en mulig mellommann i Halden, en herr N. Tank, som kan ha koblet de to sammen. Brevet bærer ikke preg av at forholdet mellom de to har vart lenge, og ettersom det bare ble med det ene brevet til Nieuwpoort kan man også anta at handelen ikke ble noe av, eller at det eventuelt bare ble en engangshandel. Uten å vite om brevet noen gang ble besvart er ikke dette lett å svare på.

Janson skrev til Bertram at han kunne levere hundre kurver med flatfisk, eller rundt 3500 til 3600 *nederlandske pond*.¹⁴⁷ Han forteller også at august var vanligvis var den tiden flatfisken kom til Bergen, og at august og september var den beste tiden å kjøpe. I tillegg var det også mulig for Bertram å kjøpe fjorårets flatfisk som var tørket. Mot denne fisken er Janson også interessert i en last med øl som skulle deles med et annet handelshus i Nederland. Hvis en last med fisk ble bestilt var det mulighet for Janson å sende den med et skip fra Bergen, som kunne frakte det til Liverpool eller en annen lokasjon. Men det som var bedre var hvis Bertram selv kunne ordne et skip som kunne komme til Bergen mot slutten av august det året og hente lasten selv. Med tanke på at Danckert Krohn fremdeles drev rederivirksomhet kan ha vært en del av i tilbudet om å sende en eventuell last med skip fra Bergen. Hvor ærlig og redelig Janson var som kjøpmann kommer ikke før mot slutten av brevet, der han blant annet forsikrer om at betalinger vil skje så fort som mulig. Det ser også ut til at betalingene skal skje gjennom London, som også er et signal på at Amsterdam har mistet sin viktighet som økonomisk sentrum, hvis betalinger mellom Bergen og Belgia foregår gjennom bankierer i London.

Janson handlet også med riksdaleren som valuta. Ifølge Janson var det en «svært fordelaktig» utvekslingskurs på riksdaleren i forhold til den nederlandske gylden hos banken i Hamburg. Omtrent alle oppgjør på denne tiden foregikk med vekslere, som vi ser både Harmens og Janson tok i bruk.¹⁴⁸ Harmens ordnet stort sett dette gjennom sin faste bankier Johan Ludwig Zinn. Siden et slik forhold som Harmens har til Zinn tydeligvis krevde regelmessig og hyppig kommunikasjon er det ikke noe som tyder på at Janson har en fast kontakt verken i

¹⁴⁷ 1 *pond* = 1 kilogram.

¹⁴⁸ Fossen (1995), s. 700.

København eller andre steder som tok seg av slike ting, men heller har et utskiftende antall bankierer og handelshus. I 1800 har Janson kontakt med det nederlandske firmaet Weddick & Wendel til å sørge for pengeoverføringer.¹⁴⁹

Måten dette brevet disponerer sitt innhold ser ut til å være svært normal. Ettersom brev hadde begrenset med plass ser man at det blir generelt brukt liten plass på å introdusere seg selv eller sitt handelshus, at man istedenfor går rett på sak. I tillegg til varer man kunne tilby eller varer man ønsket og hva de kostet ser vi også at han forklarer litt om når det er best å handle, og gir dermed litt bakgrunnsinformasjon som kunne være relevant. Etter det forsikret Janson kontakten om at han var til å stole på, og så avsluttet han brevet med en ydmyk hilsen. Fremtoningen er svært formell, kanskje fordi dette ikke var en kontakt det var dyrket et vennskapelig forhold med.

Grunnen til at brevene følger en fast mal kan ha flere grunner. Mot slutten av århundret sender begge handelshusene flere hundre slike brev i året, og det var ikke nødvendigvis behov for så mye kreativitet når man kommuniserte med sine kontakter. Det viktigste var informasjon som pris, leveringstid og kvalitet og lignende. Men brev sendt til kontakter med et mer vennskapelig forhold kunne også inneholde informasjon som ikke var tilknyttet handelen. For kontaktene sin del var det kanskje heller ikke noe de forventet, da dette tross alt handlet om forretninger. Man må ikke undervurdere at den kommunikasjonen man finner i disse brevene har først og fremst med handel å gjøre. Det vil si at man ikke alltid trengte å ha noen spesielle forbindelser for å begynne å drive handel ettersom begge parter hadde tilgang til varer de ville ha solgt. En grunn til å vedlikeholde disse forholdet til en kontakt kan ha vært at handelen kan ha vært spesielt lukrativ, og dermed måtte holdes på i frykt for at kontakten skulle henvende seg til noen andre for å muligens øke sin egen fortjeneste.

Brevenes fysiske utseende er vanskelig å anslå, men kan ha vært lik brev sendt fra den franske og engelske konsulen bevart i arkivmaterialet etter Janson. Disse brevene er små, kvadratiske to-siders hefter som ble brettet inn og forseglet med voksstempel. På grunn av størrelsen av disse brevene var det viktig å fatte seg i korthet, ettersom du ellers risikerte å være nødt til å skrive på utsiden av brevet. Dette er tilfelle med et brev fra konsul Michael O'Mealy til

¹⁴⁹ Ms 645, D, 10.05.1800.

Janson, men kanskje med dette i tankene skrev han ikke noen sensitiv informasjon på utsiden slik at utenforstående skulle forstå innholdet.¹⁵⁰

6.2 Kutyme

Brev til handelskontakter preges av formalitet. Selv brev til kontakter der et vennskapelig forhold har blitt etablert er tonen fortsatt formell. Det er derfor vanskelig med brev fra denne perioden om hvordan forholdet mellom kjøpmennene og deres kontakter i utlandet egentlig var, men ved å undersøke innholdet i brevene kan man finne tegn til dette.

En del av etiketten i all brevsending fra denne tiden ser ut til å være ydmykhet. Når Harmens og Janson sender brev de vil kjøpe varer posisjonerer de seg som underdanige, og forteller ofte hvor takknemlig de er for å få kommisjoner på varene til kontaktene sine. I begynnelsen bærer Jansons kopibøker preg av en mer uformell fremtoning enn Harmens. Det kan ha noe med Jansons hyppige bruk av utropstegn i sine brev, og er noe som endrer seg i løpet av perioden. Når kopibøkene nærmer seg slutten av 1700-tallet var Jansons brev mye likere Harmens, mer avmålt og som i større grad følger en mal.

Harmens kaller seg som regel «uw dienaar», din tjener, når han undertegner brev. Denne formen for underdanig avslutning er likt for de fleste av brevene i kopibøkene til både Janson og Harmens, og det ser ut til å være en del av etiketten når man kommuniserer gjennom brev. Både Harmens og Janson posisjonerer seg i tillegg ofte underdanig i forhold til mottakerne av brevene, som gjenspeiles i de faste avslutningene på brevene. Da dette også mest sannsynlig er på grunn av kutyme er det merkbart at de kaller seg «deres trofaste og ydmyke tjener» og lignende.

Når det gjelder kutyme og språkbruk av brev som kom inn til handelshusene ser vi at det har mange likheter med de sendte brevene. Brev Harmens og Janson mottok fra sine kontakter er kun bevart i arkivmaterialet etter Janson. Brev sendt fra den franske generalkonsulen De Chezaulx og den engelske konsulen Michael O'Mealy er bevart her, og gir litt innsikt i hvordan den innkommende kommunikasjonen var.

¹⁵⁰ Ms 648, G, 13. 09. 1796.

I et brev sendt fra O'Mealy til Janson datert 13. september 1796 beskriver han et besøk hos Jansons sønn, Henrich Janson (1781-1859), som ble skolert i Hamburg. O'Mealy hadde i tidligere brev lovet at han skulle besøke Henrich, og gir Herman det man nærmest kan kalle en statusrapport på sønnens utdanning: «The first time that I called on him I examined him in music and indeed for so short a time he had by no means made a bad progress, but I was sorry to see that he had learned so little French».¹⁵¹ Konsulen følger den samme etiketten som både Harmens og Janson, med visse variasjoner ettersom han skriver på engelsk. Han nevner blant annet flere ganger vennskapet mellom han og Janson, og hvor viktig det er: «Believe me to be most sincerely your friend». Også han posisjonerer seg som underdanig, der han kaller seg Jansons tjener og er takknemlig for de tidligere brevene han hadde mottatt fra Janson. Selv om brevet stort sett handler om møtet mellom O'Mealy og Henrich Janson ber også konsulen om Janson kan hjelpe med handel: «If you can put any business their way you will oblige me, as they are really honest men». Hvem O'Mealy refererer er ukjent på grunn av skader på brevet. Denne handelen han ber Janson om kan fortelle hvordan konsulens rolle fungerte. Muligens har andre handelsfolk bedt han om å koble dem sammen med Janson, og konsulen bruker sitt vennskap og sin posisjon til å få det til. Konsulen formulerer det slik at den handelen han ville ha til disse ukjente var en personlig tjeneste, fremfor en vanlig forespørsel. Hvorvidt all denne takknemligheten er oppriktig er ikke alltid like lett å bedømme. Da det tydeligvis var en del av hvordan man sendte brev på denne tiden får man raskt inntrykk av overdrivelse. Selvsagt kan det være tegn til at Janson og O'Mealy hadde et varmt og personlig forhold, spesielt siden konsulen besøker sønnen hans i Hamburg. Men brevet fra O'Mealy viser på mange måter at hvordan Janson kommuniserte på ikke bare gikk en vei, at også de brevene han mottok var preget av samme språkbruk.

6.3 Overtakelse av andres nettverk

For å kunne etablere et handelsnettverk måtte en først få kontakt med andre aktører i utlandet. Når man hadde funnet noen man ville inngå et handelsforhold med måtte man først etablere kontakt for å så etter hvert kultivere et forhold. Men det fantes også tilfeller der det harde arbeidet med å opparbeide seg kontakter allerede var gjort, og man på forskjellige vis overtok

¹⁵¹ Ms 648, G, 13. 09. 1796.

rollen til den som hadde gjort dette arbeidet. Vi skal nå se på hvordan både Harmens og Janson overtok andres kontakter og på den måten utvidet sitt eget handelsnettverk.

Da Herman Janson giftet seg inn i familien Krohn måtte han også gjøres kjent for kontaktene i Danckert D. Krohns nettverk. I to brev fra mars 1789 blir Janson presentert av både av Krohn og seg selv for vinhandlerne, herrene Abraham og Elie Julian Duzet i Bayonne i sørvest-Frankrike. Begge brevene er sendt samtidig, selv om Krohns brev kommer først i kopiboken. Brevene til Bayonne skiller seg fra resten av brevene i 1789 siden de er skrevet på fransk, med en langt ryddigere håndskrift enn brev til andre steder. Disse brevene er sendt relativt nylig etter at Janson overtok deler av Krohns handelsvirksomhet, og viser hvordan Herman Janson overtok eller tredde inn i Krohns nettverk.

Det første brevet er ikke signert av Danckert Danckertsen Krohn, men ser allikevel ut til å være sendt fra ham. I brevet forklarer Krohn at på grunn av hans høye alder har han valgt å trekke seg tilbake og har overlatt sine forretninger til nevøen, agent Herman D. Janson. Janson var gift med Krohns niese og var ikke teknisk sett ikke Krohns nevø. Grunnen til at Krohn kaller Janson for sin nevø kan være viktig. Enten er det bare fordi det var slik man kalte niesens ektemann, eller så var det med mer kyniske baktanker. Som at denne nye aktøren Janson kunne stoles på siden han tross alt var fra Krohns nære familie og at handelen ikke ble overlatt til en «fremmed», og på denne måten fjerner usikkerhetsmomenter med å forholde seg til en ny aktør. Dette kan også si noe om forholdet mellom Janson og Krohn, at det var tett og familiært. Krohn ber de stole på Janson, siden Janson kom til å tilstrebe at kommisjonene de ga til ham ville være mest mulig fordelaktig for dem. At han kaller Danckert Krohn onkel er også interessant ettersom i lignende brev fra tidligere refererer ikke Janson til sin svigerfar på samme måte. Når han i 1787 introduserer seg for tidligere kontakter av Wollert Krohn refererer Janson til han slik: «...mijn vrouwes vader, de heer etatz raad Wollert Krohn».¹⁵² Dette kommer fra et brev sendt to år tidligere, som kan tyde på at både Danckert og Wollert Krohn gradvis overlott kontakter til Janson istedenfor å overføre alt på en gang. Det første korte brevet fra Krohn avslører også at han fikk kontakt med Duzetene via kontakter han hadde i Bordeaux: «...de la quelle je voi que mes amis de Bordeaux m'ont recommandé à vōtre maison». Å være del av et handelsnettverk krevde at man bygget vennskapelige forbindelser med andre kjøpmenn.¹⁵³ Ved hjelp av disse vennene i Bordeaux

¹⁵² MS 645, C, 21.04.1787.

¹⁵³ Frydenlund (2013), s. 278.

ble Krohn introdusert for disse vinhandlerne i Bayonne og fikk kommisjon til å selge en «spesielt fruktig» rødvin i Norge.¹⁵⁴ I Jansons brev til de samme kontaktene ble mye av den samme informasjonen repetert. Hans onkel, agenten Danckert D. Krohn, hadde trukket seg tilbake og skulle tilbringe resten av hans dager i fred. Men etter den vanlige mengden kutyme i åpningen av brevet fulgte også en bestilling på 600 tønner vin. Han ga også en statusrapport på torsken fra Nord-Norge, og man kan anta at mye av handelen var avhengig av det norske fisket det samme året. Janson forsikrer også om at hvis de handlet med riksdaleren ville det føre til en fordelaktig veksel. Dette var vanlig på denne tiden, da man bare i sjeldne tilfeller brukte kontanter som betaling.¹⁵⁵ Harmens drev også med dette, helt fra 1768 kommer han med lignende forsikringer som Janson.¹⁵⁶ Ved å utnytte dette kunne de gjøre god fortjeneste, spesielt i tider der det var uroligheter på kontinentet eller andre faktorer som kunne ha konsekvenser for den nederlandske valutaen. For å bli kvitt utenlandsk valuta og sørge for penger som skulle inn og ut av handelshuset brukte Harmens sin langvarige bankier i København Johan Ludwig Zinn. Harmens har korrespondanse gjennom hele perioden med Zinn, helt fra 1768 til 1801, som vitner om at forholdet mellom de to må ha vært godt og ikke minst lønnsomt.

Etter at handelen var gjennomført forsikret Janson handelshuset Duzet at handelen fortsatt ville være fordelaktig hvis de fortsatte å gi han kommisjoner, og at det ville gjøre han lykkelig.¹⁵⁷ På denne måten har Janson introdusert seg selv for Krohns kontakter i Bayonne. Det er tydelig at handelsforholdet onkelen hadde ville fortsette selv etter Krohns pensjonering. I det hele tatt virker det som en sømløs overgang, der det ikke brukes mye tid på formaliteter og kutyme. For Jansons del var kanskje dette målet, en så udramatisk og glidende overgang som mulig. Selv om det kan virke merkverdig hvor lite arbeid som ble lagt ned for å presentere Janson for kontaktene i Frankrike, kan det antas at Duzetene var nok også var interessert i at handelsforholdet til Bergen ville fortsette å eksistere selv etter at Krohn trakk seg tilbake. For hvis ikke handelsforholdet gikk med overskudd ville ikke noen av partene vært interessert i å fortsette det. Selv om et slikt handelsforhold var mellom likemenn avslutter både Krohn og Janson brevene sine med den samme underdanige hilsenen: «Din mest ydmyke og lydige tjener».

¹⁵⁴ Ms 645, C, 21.03.1789, A.

¹⁵⁵ Fossen (1995), s. 700.

¹⁵⁶ Ms 497, 1, 09.02.1768.

¹⁵⁷ Ms 645, C, 21.03.1789, B.

Disse tre brevene sendt fra handelshuset Janson de eneste til dette handelshuset i Bayonne. Enten var ikke dette forsøket på å etablere en handelsforbindelse vellykket, ellers kan det ha blitt påvirket av de politiske forhold som brygget i Frankrike. Brevene der Krohn og Janson introduserer Janson som ny handelsforbindelse ble sendt i mars 1789, og er like før den franske revolusjon. Ikke i 1790 eller i senere år er det noen videre korrespondanse fra Janson med dette handelshuset, så enten gjorde revolusjonen handelen umulig eller så var ikke disse kontaktene interessert i tørrfisk eller handel med Janson. Med tanke på at etterspørsel etter varer i Frankrike rundt denne tiden må ha vært høy ser det ikke ut til at trafikken dit økte i noen nevneverdig grad for Harmens eller Janson.

Som nevnt tidligere eksisterer ikke det kildemateriale fra tiden Hildebrand Harmens etablerte seg som kjøpmann. Den tidligste kopiboken begynner helt på tampen av 1767, og innen den tid har han allerede et nettverk av kontakter. Tidlig i sin kjøpmannsvirke derimot skiller han seg fra Janson ved at han utvider nettverket sitt ved å kjøpe opp andres kommisjonsforretninger. Denne måten å utvide nettverket sitt på kan sammenlignes med Janson, bortsett fra at Harmens må kjøpe seg til disse kontaktene. I 1766 kjøpte Harmens svigerfaren Hans Stammers kommisjonsforretning, og sendte deretter brev til de tidligere kommittentene. I brevene fortalte Harmens at han var Stammers svigersønn, og at han hadde overtatt alle hans kommisjoner.¹⁵⁸ Flere ganger tok Harmens i bruk dette for å utvide sine nettverk og samtidig få flere kommisjoner. For en av kommittentene må det ha vært merkelig at en handelsforbindelse de hadde bare ble kjøpt ut og erstattet med en annen, som kan ha forklart hvorfor Harmens nevnte at han var Stammers svigersønn. På samme måte som Janson kan det ha vært for å fremstå mer tillitsfullt. Da de allerede hadde et forhold til Stammer var det så godt som å handle med samme familie. Harmens fortsatte å kjøpe kommisjonsforretninger fra familiemedlemmer, i 1780 kjøpte han svogeren J.D Sahlboms forretning. Disse overtakelsene ser ut til å være sentral for Harmens stadige utvidelse. Med hans kjøp av Stammers handel i 1766 er det grunn til å tro at det var slik han etablerte seg som en mer betydelig kjøpmann. Ettersom Harmens var Stammers svigersønn kan det bety at Harmens forskjellige ekteskap var langt mer betydelig for hans handel enn tidligere antatt, og at hans etablering i utenlandshandelen dermed har store likheter med Herman D. Janson Det var i

¹⁵⁸ Ms 497, 1, 11.07.1769.

etterkant av dette oppkjøpet at han kan ha begynt å føre kopibøker for utenlandshandelen, med mindre tidligere kopibøker har eksistert. Dette vites imidlertid ikke.

Etter hvert som handelshuset ekspanderte ble det også mer kjent for andre kjøpmenn og handelshus. Det var tilfeller der handelsfolk i utlandet henvendte seg til Harmens, med introduksjon fra andre eller også bare uten videre. Dette tyder på at handelshuset var blitt kjent i visse kretser i utlandet, og på den måten krevde det mindre arbeid fra Harmens selv å utvide. Brevet Janson sendte til J.B Bertram viste også at det å henvende seg til en kjøpmann og et handelshus gjennom andre kontakter eller uten noen introduksjon også var vanlig. Harmens kunne også be sine venner om anbefaling av potensielle kontakter, eller han skrev uten videre til nye forbindelser og anbefalte sine tjenester.¹⁵⁹ Det er imidlertid ikke overraskende at handelsfolk i utlandet selv tok kontakt med kjøpmennene i Bergen. Så lenge de hadde tilgang til et produkt som det var mulig å tjene penger på var det nok interesse i å handle med dem.

6.4 Familie i utlandet

Vi har allerede sett hvor viktig ekteskap kunne være for en kjøpmann, og for ingen er dette mer sant enn for Herman D. Janson. Begge kjøpmennene hadde sønner, som begge ble sendt til Hamburg på forskjellige tidspunkt. Sønnene ble mest sannsynlig sendt dit med samme formål, at de skulle få seg en form for utdanning, oppleve kultur. Men det var også andre grunner til å sende sønnene sine ut på reise til forskjellige europeiske byer, og spesielt til byer der man hadde eller ville ha kontakter.

Johan Cordt Harmens (1769-1826) oppholdt seg i Hamburg i 1789. Gjennom brev oppbevart i kopiboken til Hildebrand Harmens ser vi at den unge sønnen fikk klare føringer på hvordan han skulle bruke tiden i utlandet. Når de reiste rundt i Europa skulle sønnene sørge for å anbefale farens handelshus. Samtidig skal Hildebrand sørge for å holde sønnen oppdatert på priser og varesortiment slik at han var rustet med den nyeste informasjonen når han anbefalte nye kontakter sitt fars handelshus. Unge Harmens skulle også på denne turen til Altona, Bremen, Amsterdam og Dordrecht. For Hildebrand Harmens var det viktig at sønnen introduserte så mange som mulig for handelshuset: «das du an allen ohrderen mein haus

¹⁵⁹ Munck (1971), s. 113.

recomandieren». ¹⁶⁰ Om dette var hensikten Harmens hadde med å sende sønnen sin til utlandet vites ikke, men lignende turer ble også tatt av Harmens andre sønner Hans Henrik og Christoffer i denne perioden. ¹⁶¹ Enten var alle sønnenes reiser for at de skulle introdusere handelshuset for kjøpmenn i utlandet eller så var de ute på «dannelsesreiser», som tross alt var i tidens ånd. Mest sannsynlig var det en kombinasjon av begge to da Harmens, som var en sparsommelig mann, helt sikkert slo to fluer med en smekk.

Da det ikke er bevart eventuelle brev Herman D. Janson sendte til sin sønn Henrich (1781-1859) i Hamburg i 1796 er det eneste brevet som viser hvordan Henrich tilbragte tiden sin brevet fra konsul O'Mealy. Ved å undersøke dette brevet ser vi at Henrich blir skolert både i musikk, tysk og fransk. Om Janson brukte sin sønn på samme måte som Harmens kan man bare spekulere i. Trolig var også Janson klar over fordelene det ga ved at kontaktene hans fikk møte sønnen, og den personlige kontakten sønnen kunne tilby som representant for hans eget handelshus. Henrich Janson var bare rundt 15 år gammel derimot. Men Janson ba tross alt konsul O'Mealy om å møte sønnen i Hamburg. O'Mealy og Jansons forhold var basert mer på et vennskap enn et handelsforhold, så om var relevant for Jansons handel vites ikke. I det minste gjorde det at Henrich Janson fikk møte den engelske konsulen.

Harmens fordel var at han hadde flere sønner som ofte var ute og reiste, så han hadde flere muligheter til å be dem om å spre informasjon om hans handelshus. Janson derimot hadde bare en sønn som kunne arve bedriften hans, så det kan være at han først og fremst fokuserte på at unge Henrich skulle få en utdanning. Harmens sønn var eldre når han fikk beskjed om å hjelpe sin far på kontinentet, rundt 20 år gammel, og var mest sannsynlig ferdig utlært innen den tid.

6.5 Vedlikehold av nettverk

Når man først hadde fått kontakter i nettverket sitt var det viktig å sørge for at forholdet mellom seg selv og kontakten var godt. Måten man fremsto som kjøpmann kunne få positive ringvirkninger. Hadde man godt rykte som kjøpmann kunne det lede til at flere visste hvem en

¹⁶⁰ Ms 497, 6, 30.12.1789.

¹⁶¹ Munck (1971), s. 114.

var, og at flere var interessert i å handle uten at det krevde så mye arbeid. Forbindelsene krevde vedlikehold på forskjellige vis, som vi skal undersøke her.

Harmens regelmessige brevsending viser at han var opptatt av å vedlikeholde kontakten med nettverket sitt. For å vedlikeholde forholdet til kontaktene i nettverket var også både Harmens og Janson opptatt av å bygge vennskap, og holde en vennlig tone når de skrev brev. Å takke for den vennligheten kontaktene viste var vanlig, spesielt i åpningen av brevene når man refererte til tidligere korrespondanse.¹⁶² I starten av Harmens brev følger i langt større grad samme mønster hver gang, og når han hilser til kontaktene sine er det langt tydeligere hvem han har et mer vennskapelig forhold til. Der han vanligvis avslutter brev med hilsenen «Mijn Heer/Mijne Heeren» ser vi at han fra tid til annen avslutter brev med «Mijn Heeren & vriende». Helt fra den første kopiboken er det tydelig at Harmens vet viktigheten av å etablere vennskap. Janson hadde nok ikke lært å kommunisere på samme måte som Harmens lærte i sine yngre dager som gesell, men gjennom sitt virke som skipskaptein må han også ha forstått viktigheten med personlig kontakt i sine nettverk.

Vennskap gjorde ikke bare handelen mellom to kjøpmenn hyggeligere, men å bygge et slik forhold gjorde nettverkene mer robust. Men vennskap var det større grunn til å forvente at kontaktene var lojale. Det interessante er at det var mulig å bygge slike forhold med kontakter man aldri hadde møtt, og bare ved å kommunisere på en relativt steril måte. Vennskapene kunne kanskje dannes ved hyppig kontakt, og sine «cordiale salutats». ¹⁶³ En vanlig praksis for Harmens var også å sende gaver til kontaktene sine: Capt. Schröder wird thun 2 geraucher lax mitbringen, welche nicht zu vershmäken bitte, freundschaftlig grüßet». ¹⁶⁴ Ved å sende med en smaksprøve av røykelaks til kundene sine som en vennskapsgest kunne han kanskje ekspedere vennsapsprosessen i forhold til kun å sende brev. I tillegg til å sende fisk som gaver sendte han i 1768 også en krukke med tyttebær.¹⁶⁵

Med unntak av å bygge vennskap og sende gaver krevde som regel ikke nettverkene mer vedlikehold enn man opprettholdt en regelmessig korrespondanse. I forhold til Janson var Harmens flinkere til dette. De brevene Harmens sendte til sine handelsforbindelsene med tilleggsinformasjon må også ha fungert som tillitsvekkende. Harmens sender flere brev som

¹⁶² Ms 645, D, 18.04.1789.

¹⁶³ Ms 497, 1, 24.12.1767.

¹⁶⁴ Ms 497, 7, 13.06.1795.

¹⁶⁵ Ms 497, 1, 03.09.1768.

ikke har med noen pågående handel å gjøre, men der han melder ifra om at fisket i nord hadde vært spesielt godt.¹⁶⁶ For en handelspartner må dette ha gitt inntrykk av at Harmens var grundig i sine forretninger. Ser man bort ifra at disse sosiale relasjonene mellom kjøpmennene og kontaktene er det ikke overraskende at de ikke krever så mye vedlikehold, da de først og fremst var basert på å tjene penger. En kan tenke at jo bedre handelen gikk, desto mindre vedlikehold var det behov for. At man ikke lenger trenger å bruke like mye tid på å vedlikeholde forholdet til sine kontakter kan også være et symptom for et vellykket handelshus. Når man ikke enda hadde opparbeidet et godt rykte og vennskap rundt om i Europa måtte man arbeide hardere for å holde på de få kontaktene man hadde, men etter hvert som man fikk et godt rykte var det kanskje ikke like stort behov for dette. I gjennomsnitt sendte Hildebrand Harmens 11 brev til hver kontakt da han var en fremadstormende kjøpmann i 1768, mens da han i 1800 var en vellykket og kjent kjøpmann kun sendte litt under 4 brev per kontakt. Med et godt rykte visste også andre kjøpmenn at du var til å stole på, og at du holdt det du lovet.

6.6 Oppsummering

Måten de to kjøpmennene kommuniserte på forteller mye om hvordan handelen fungerte mot slutten av 1700-tallet. Det var fortsatt basert på forbindelser, der måten man kommuniserte var preget av kutyme og etikette som var viktig å følge.

Måten Herman D. Janson overtok sin svigerfars og sin kones onkels kontakter i årene 1787-1789 var i det hele tatt udramatisk. Måten han gjorde det på var enkel, det bare å sende et brev der han forklarte at Danckert eller Wollert Krohn hadde trukket seg tilbake. Etter å forklare dette var det tilbake «business as usual», uten å brukt mye tid på å presentere seg selv. Måten Hildebrand Harmens først etablerte seg har vi ikke kildemateriale som viser, men vi vet at han kjøpte svigerfarens kommisjonsforretning for å så gjøre mye det samme som Janson. Han sendte også brev til sin svigerfars tidligere forbindelser og forklarte at han hadde trukket seg tilbake. Når man skulle etablere handelsforhold med andre kjøpmenn man ikke hadde et familiært forhold å bygge på kunne man gjennom venner og andre bekjente komme i kontakt

¹⁶⁶ Ms 497, 9. 02.05.1789.

med dem. Selv når det ikke var en mulighet kunne man alltid bare sende et brev uten videre der man presenterte seg selv og sine tjenester.

Foruten giftermål kunne sine sønner være viktige hjelpemidler i å etablere forhold til andre kjøpmenn. Ved å sende sine unge sønner mellom kjøpmenn i andre byer for å presentere seg for potensielle kunder og leverandører kunne en sørge for å etablere forbindelser med andre kjøpmenn i byer man mest sannsynlig aldri kom til å dra til selv. For disse nye kontaktene kunne denne personlige kontakten være viktig først og fremst for å få vite om en kjøper eller kommisjonær, men også for å gi det nye handelsforholdet personlig oppmerksomhet fra en kjøpmann som var langt vekke. Hadde man flere sønner, som Hildebrand Harmens, kunne man dekke et større område og over lengre tid etter hvert som sønnene vokste opp og var ute og reiste. Hadde man bare en sønn, som Herman D. Janson var det kanskje viktigere å få han skolert slik at han kunne jobbe i farens handelshus og gjøre han klar til å en dag ta over huset.

Det viktigste hjelpemiddelet i å vedlikeholde sine nettverk var nok regelmessig kommunikasjon i form av brev. Men ved å sende gaver, kultivere vennskap og kanskje sende sine sønner på besøk var det mulig å sørge for at andre ikke stjal sine kontakter eller at de brøt handelsforholdene. Men så lenge disse forholdene var lønnsomme er det grunn til å tro at spesielt mye vedlikehold ikke alltid var nødvendig.

7 Konklusjon

Før Hildebrand Harmens og Herman D. Janson startet sine karrierer som utenlandshandlerere hadde handelen i Bergen endret karakter. Det skjedde ingen større endringer i forhold til hvordan handelen ble gjort rent praktisk. Fremdeles var den preget av personlige forhold mellom individer og gamle forbindelser til kjøpmenn, handelshus og byer i utlandet som delte både kultur og språk med de bergenske kjøpmennene. Tyske og nederlandske kjøpmenn og deres etterkommere var i stor grad fremdeles dominerende i byens handel. Selve organiseringen av handelen hadde endret seg innen midten av 1700-tallet.

Fra å være en mektig enklave av hanseatiske kjøpmenn hadde det hanseatiske kontor, under konstant press fra et voksende lokalt handelsborgerskap, i løpet av århundret før forvitret. Forholdet mellom hanseatiske stuer på Bryggen og stuer eid av det lokale borgerskapet hadde snudd. Da det tidligere hadde vært så mange som 200 stuer under det hanseatiske Kontor var kun 4 stuer eid av kjøpmenn i utlandet i 1754. Hanseatene hadde tapt kampen mot borgerskapet, som naturlig nok over lang tid hadde ønsket større kontroll over handelen i byen sin. At Bergens handel nå hovedsakelig ble forvaltet i byen, i tillegg til at overskuddet ble igjen der, var en sentral for at handelen og byen kunne videreutvikles. Der ingen rent konkret uttaler at det hanseatiske systemet i praksis ikke var over i 1754, er det flere som antyder det. Det norske kontors språk, metoder og organisering var likt det det kontoret det erstattet, bortsett fra at det var kontrollert av bergenske kjøpmenn. Problemene Bergens handelsborgerskap hadde med det hanseatiske Kontoret synes ikke å være Kontoret og deres metoder i seg selv, men heller at det var kontrollert av utenlandske interesser. At det hanseatiske systemet fortsatte i hendene på Bergens handelsborgerskap er ikke noe man kan påvise direkte ved hjelp av kildematerialet fra de to handelshusene denne oppgaven har undersøkt. Ettersom Hildebrand Harmens hadde en attest fra det norske kontor da han tok borgerskap tyder det i det minste på at han var opplært i de metoder og rutiner som fortsatte etter overgangen fra det gamle til det nye Kontoret. I så måte var Harmens i det minste en del av den hanseatiske arven. Selv om systemet var borte så fortsatte det gjennom kjøpmenn som Harmens og andre som gikk gjennom den samme opplæringen, og som fortsatte det gamle systemet bevisst eller ubevisst.

Med tanke på at store deler av Nord-Europa mot slutten av 1700-tallet til stadighet var i krig er det imponerende at de to handelshusene vi har undersøkt fortsatt evnet å føre handel der, og fortsatte å ekspandere utover den siste halvdel av 1700-tallet. En bør kanskje ikke undervurdere fordelene de hadde ved å operere ut ifra et Danmark-Norge som stort sett sørget for å holde seg nøytrale i denne perioden. Anders Bjarne Fossen hevdet at utviklingen av Hildebrand Harmens fra en småhandler til en av byens rikeste menn var en utvikling som var karakteristisk for det bergenske handelsborgerskapet i denne perioden. Til tross for en annen livsføring i sin ungdom endte også Herman D. Janson opp som en mektig og velstående kjøpmann. Selv om de to kjøpmennene naturligvis har ulikheter som individer, kan sammenligningen av deres to liv underbygge Fossens påstand da det ikke er stor forskjell mellom dem. Hvis utviklingen til disse to kjøpmennene er typisk for perioden er neppe noen av virkemidlene de tok i bruk spesielle i forhold til resten av byens handelsborgerskap. Den største forskjellen mellom Harmens og Jansons bakgrunn var den sosiale status de hadde, og i så måte er Harmens vekst mer imponerende. Ut i fra deres forskjellige bakgrunn vil det være mulig å påstå at Jansons omstendigheter lå langt mer til rette i forhold til Harmens for å kunne lykkes i utenlandshandelen da han arvet forretninger etter andre dyktige kjøpmenn, brødrene Wollert og Danckert D. Krohn. Det var ikke bare for Janson å overta Krohn-brødrenes nettverk, men det var nesten det. Uten en nevneverdig grad av presentasjon gled Janson sømløst inn i den samme rollen som sine forgjengere hadde hatt. Men å arve deler av deres virksomheter var ikke en garanti for vellykkethet, da Janson også måtte kunne disponere sitt nye nettverk av kontakter til hans fordel. Hans bakgrunn som skipskaptein og muligheten til å rådføre seg med sin svigerfar og hans bror nok var til avgjørende hjelp for å kunne etablere seg og i tillegg ekspandere.

Det er fort gjort å idealisere disse kjøpmennene. At de som menn fra en beskjeden bakgrunn jobbet seg opp ved hjelp av dyktighet og bergensk list representerer hele byens handelsborgerskap på denne tiden blir å overdrive realiteten. Men man kan ikke legge skjul på at grunnen til at Bergen som handelsby fortsatte å være vellykket etter at hanseatene forsvant kan forklares ved hjelp av individuelle aktører i handelen. Både Hildebrand Harmens og Herman D. Janson karakteriseres som dyktige ledere og kjøpmenn, som er lett å forstå. For å forklare deres individuelle suksesser er det naturlig at de to kjøpmennenes personlige egenskaper forklarer en del.

Etter å ha etablert seg som kjøpmenn førte Harmens og Janson handel med tradisjonelle markeder som man assosierer med bergenske kjøpmenn for perioden. De gamle hanseatiske og nederlandske byene forble viktige handelspartnere for de bergenske kjøpmennene. Muligheten til å få lån og kreditt hos bankierer og andre kjøpmenn i byer som Amsterdam og Hamburg var viktig for at kjøpmenn i Bergen skulle ha muligheten til å etablere seg i utenlandshandelen. Også Bergens eget borgerskap påtok seg rollen som investorer i byens handel med utlandet, da både kjøpmenn og andre borgere investerte i nyetablerte kjøpmenn i form av å gi lån. Delvis på grunn av en stagnerende nederlandsk økonomi fikk København en viktig rolle som økonomisk mellommann for handelen mellom Bergen og utlandet. Gjennom sin langvarige bankier Johan Ludwig Zinn hadde Hildebrand Harmens en forretningspartner som sørget for å forvalte hans midler på best mulig vis. Gjennom hele perioden fra 1768-1800 ble det sendt brev fra Harmens til Zinn, som tyder på at dette forretningsforholdet var vellykket.

Mot slutten av 1700-tallet ekspanderte handelen smått mot Sør-Europa, i tillegg til at de mer tradisjonelle markedene fremdeles sto sterkt. Begge handelshusene hadde frem mot 1800 utvidet sine handelsnettverk, som nå inkluderte kontakter i byer som Venezia og Bilbao. Spesielt Hildebrand Harmens hadde gjennomgått en spesielt stor ekspansjon i løpet av 1790-tallet, og gikk fra 37 kontakter i 12 byer i 1789 til 95 kontakter i 25 byer i 1800. Til tross for den stadig ekspanderende handelen til både Harmens og Janson overlappet deres respektive handelsnettverk bare i få tilfeller. Basert på brevene handelshusene sendte til utlandet er det tydelig at begge handelshusenes ekspansjoner på denne tiden har store likheter, da de bygger på forbindelser i de mer tradisjonelle byene i tillegg til færre forbindelser i langt flere byer enn tidligere. Handelsnettverkene ble mer langstrakte og komplekse. Spesielt når vi ser at handelsforholdene ikke hovedsakelig var basert på langvarige forbindelser, men en regelmessig utskiftning av kontakter og handelspartnere. Selv om de tidligere markedene i de gamle hanseatiske byene fremdeles var viktige for Harmens og Janson, foreslår den uregelmessige kommunikasjonen at byenes viktighet ikke var basert på at bergenske kjøpmenn fortsatte den hanseatiske handelsvirksomheten. Mot slutten av 1700-tallet var det bare Bremen av de tidligere hansabyene som var sentral for handelshusene.

Hansahovedstaden Lübeck, som tidligere hadde hatt stor innflytelse på Bergen under det hanseatiske systemet, ble nå nedprioritert såpass at det i løpet av hele perioden ikke ble sendt spesielt mange brev dit.

Brevene de to kjøpmennene sendte til sine kontakter var preget av formaliteter, og var ofte basert på en lett gjenkjennelig formel. Å etablere kontakt med nye kontakter kunne gjøres på flere måter. Gjennom å utvide sin familie gjennom ekteskap med andre kjøpmenns døtre var noe både Hildebrand Harmens og Herman D. Janson gjorde, selv om Jansons ekteskap til Wollert Krohns datter var langt mer avgjørende enn noen av Harmens ekteskap. Også Harmens kunne utvide sitt nettverk takket være sin nye familie, da han i 1766 kjøpte svigerfaren Hans Stammers kommisjonsforretning og straks begynte å sende brev til svigerfarens tidligere kontakter. Gjennom andre kontakter og venner var også en måte å etablere kontakt. Anbefalte en kontakt av Harmens eller Janson en annen kjøpmann eller et handelshus til dem, eller motsatt, kunne nettverket utvides ved hjelp av nettverket. Ofte var det også bare å sende brev til en kontakt uten videre, for å tilby sine tjenester. Dette skjedde både fra Harmens og Janson, og etter hvert som de ble mer kjent kom det også slike brev til dem. Spesielt Janson hadde også vennskap og bånd til konsulene i Bergen. Både den franske generalkonsulen Jean Etienne de Chezaulx og den engelske konsulen Michael O'Mealy var kontakter av Janson, og sistnevnte hadde også et mer personlig forhold og vennskap med han.

Å vedlikeholde forholdene til sine kontakter er en diffus oppgave. Da en ikke visste med sikkerhet hvordan en kjøpmann som befant seg langt unna følte var det viktig å basere handelsforholdene på vennskap. Ved å kultivere slike vennskap kunne man sørge for lojalitet og at kontaktene ville handle med best mulig betingelser. Det var selvsagt ingen garantier for at slike overfladiske vennskap ville sørge for dette da vennskapene stort sett var basert på brev og ikke personlig kontakt. Ved hjelp av sine sønner derimot kunne kjøpmennene sørge for indirekte kontakt med sine kontakter. Hildebrand Harmens sønner fikk klare føringer for at de skulle introdusere sitt fars handelshus i forskjellige Europeiske byer de oppholdt seg i, og på den måten ga de samtidig disse nye kontaktene som kom av dette indirekte personlig kontakt med Harmens selv. Både Harmens og Jansons sønner oppholdt seg i utlandet i perioder, men Harmens hadde en fordel at han hadde flere sønner imens Janson bare hadde en. Å sende sønnene til å besøke eksisterende kontakter kunne også sørge for å fornye de vennskapelige båndene i nettverket. En annen måte å smøre vennskapene mellom kjøpmannen i Bergen og kontaktene i utlandet var ved å sende gaver. Men den viktigste metoden for å vedlikeholde forbindelsene var å sørge for å regelmessig å sende brev til kontaktene sine, både for å handle men også for å dele nyheter, status på fisket i Nord-Norge og om betalinger.

Virkemidlene Hildebrand Harmens og Herman D. Janson tok i bruk kan kalles både pragmatiske og kanskje kyniske, men vitner også om en skarpsindighet hos de Bergenske kjøpmennene i denne perioden. Å kunne opprettholde internasjonale nettverk på denne tiden krevde ikke bare at de hadde tilgang til de verdifulle og etterspurte varene fra nord, men også at de evnet å utnytte den prekære situasjonen de hadde som mellommenn i handelen av disse varene. Å tolke i hvor stor grad disse virkemidlene var med pragmatisk hensikt eller som resultat av tilfeldigheter er vanskelig å vite. Bakgrunnen for disse forholdene varierte nok, da noen forhold nok var skapt med forretning i tankene i større grad enn andre.

8 Litteratur

- Adams, Julia. "The Familial State: Elite Family Practices and State-Making in the Early Modern Netherlands», i *Theory and Society*. New York. Springer Publishing. Vol. 23, Nr. 4 (August). 1994.
- Braudel, Fernand. *Civilization and Capitalism 15th-18th century. The Wheels of Commerce*. Vol. 2. Phoenix Press. London. 2002.
- Braudel, Fernand. *Civilization and Capitalism 15th- 18th century. The perspective of the world*. Vol. III. University of California Press. Los Angeles. 1992.
- Bosquet, Pierre. *Intégration, identité et citoyenneté des Français à Bergen aux XVIIe-XVIIIe siècles*. Université de Caen Normandie/Universitetet i Bergen. 2007.
- Bull, Ida. "De trondhjemske handelshusene på 1700-tallet: slekt, hushold og forretning», i *Skriftserie fra Historisk institutt*. Historisk Institutt. Trondheim. Bind-/heftenr. nr 26. 1998.
- Bull, Ida. «Trondhjemsborgerskapet på 1700-tallet; Mellom byens oppland og det internasjonale nettverk». I *Trondhjemske Samlinger*. Trondhjems historiske forening. Trondheim. 1998.
- Burkhardt, Mike. *Der hansische Bergenhandel im Spätmittelalter: Handel – Kaufleute – Netzwerke*. Böhlau. Köln. 2009.
- Dollinger, Philippe. *The Emergence of International Business 1200-1800 - Vol. 1 The German Hansa*. Routledge. London. 2002.
- Fasting, Claus «Een historisk beskrivelse om Bergen udi Norge». Fra *Norske Magasin*. Bind 3. 1870.
- Foss, S og Sagen, L. *Bergens Beskrivelse*. Chr. Dahl AS. Bergen. 1824.
- Fossen, Anders Bjarne. *Bergen bys historie – Borgerskapets by 1536-1800*. Bind II. Universitetsforlaget. Bergen. 1995.
- Fossen, Anders Bjarne. (2009, 13. februar). «Herman Didrich Janson». I *Norsk biografisk leksikon*. Hentet 9. mai 2016 fra: https://nbl.snl.no/Herman_Didrich_Janson.

- Frydenlund, Bård. "The value of friendship in trade and political networks" I *Friendship and social networks in Scandinavia c. 1000 – 1800*. Redigert av Sigurðsson, Jón Viðar og Småberg, Thomas. Turnhour, Belgia. Brepols. 2013.
- Gade, John Allyne. *The Hanseatic Control of Norwegian Commerce during the late middle ages*. E.J Brill. Leiden. 1951.
- Herstad, John. *I helstatens grep: Kornmonopolet 1735-1788*. Tano Aschehoug. Oslo. 2000.
- Holberg, Ludvig. *Den Berømmelige Norske Handels-Stad Bergens Beskrivelse*. P. Horrebrow. Bergen. 1737.
- Johansen, Torgeir. *Et bergensk handelshus blir til – Firmaet H.D.J 1786-1790*. Hovedoppgave i Historie. Universitetet i Bergen. 1989.
- Koren Wiberg, Christian. «Hanseatene og Bergen». I *Det Hanseatiske Museums skrifter*. Nr. 6. John Griegs Boktrykkeri. Bergen. 1941.
- Koren Wiberg, Johan. «Det Norske Kontor» i *Det Hanseatiske Museums skrifter*. Nr. 9. John Griegs Boktrykkeri. Bergen. 1934.
- Leira, Halvard og Neumann, Iver B. «Fremmede konsuler i Norge ca. 1660-1905». I *Historisk tidskrift*. Bind 6, hefte 2. Den Danske Historiske Forening. København. 2006.
- Lorentzen, Bernt. «Den Berømmelige handelsstad Bergen gjennom tidene». I *Det Hanseatiske museums skrifter*. Nr. 19. Bergen. 1971.
- Lorenzen, Bernt. «Handel og Vandel gjennom 200 år». I *Borgerånd og kjøpmannskap*. Hansa bryggeri A/S. Bergen. 1944.
- Munck, Eldrid. *Handelshuset Hildebrand Harmens – Drift og ekspansjon 1768-1795*. Hovedoppgave i historie. Universitetet i Bergen. 1971.
- Ojala, Jari. *Approaching Europe: The merchant networks between Finland and Europe in the eighteenth and nineteenth centuries*. I "European Review of Economic History". Vol. 1, Nr. 3. Oxford. Oxford University Press. 1997.
- Parker, Charles H. *Global Interactions in the Early Modern Age, 1400-1800*. Cambridge University Press. New York. 2010.

- Polak, Ada. *Wolffs & Dorville – Et norsk-engelsk handelshus i London under Napoleonskrigene*. Universitetsforlaget. Oslo. 1968.
- Sandvik, Gudmund. *Det gamle veldet – Norske finansar 1760-79*. Gyldendal. Oslo. 1975.
- Steen, Sverre. Bergen: *Byen mellom fjellene – et historisk utsyn*. J.W Eide Forlag. Bergen. 1969.
- Stobart, Jon. «Information, Trust and Reputation: Shaping a merchant elite in 18th-century England». I *Scandinavian Journal of History*. London. Routledge. Vol. 30. Nr. 3-4. 2005.
- Teige, Ola. «venner, meglere og kongemakt: «En norsk stormanns uformelle politiske nettverk København 1700-1715»». I *Vänner, patroner och klienter i Norden 900-1800. Rapport til 26: e Nordiska historikermötet i Reykjavik den 8-12 augusti 2007*. Ritsafn Sagnfræðistofnuna nr. 39. Islands universitets förlag. Reykjavik. 2007.
- Teige, Ola. «Hva er nettverksanalyse?». I *Fortid, Historiestudentenes tidsskrift UiO*. 07 gruppen. Oslo. Nr. 4. 2011
- Teige, Ola. «Nettverk. En introduksjon til historisk nettverksanalyse». I *Norsk slektshistorisk tidsskrift*. Bind 43, hefte 3. Norsk slektshistorisk forening. Oslo. 2013.
- Wiesener, Anthon. «Om utenlandske konsuler i Bergen». I *Bergen Historiske Forenings Skrifter*. Nr 22. Bergen. 1916.
- Wiesener, Anthon. *Bergens Borgerbok 1752-1865*. John Griegs Boktrykkeri. Bergen. 1923.

9 Kilder

- Universitetsbiblioteket i Bergen

Nordlandshandelens arkiver

Ms 497. Forretningsarkiv for Slekten Harmens.

1. Kopibok 1767-1771. (Hillebrand Harmens).
2. Kopibok 1771-1774. (Hillebrand Harmens).
3. Kopibok 1774-1778. (Hillebrand Harmens).
4. Kopibok 1778-1781. (Hillebrand Harmens).
5. Kopibok 1781-1783. (Hillebrand Harmens).
6. Kopibok 1789-1791. (Hillebrand Harmens).
7. Kopibok 1794-1796. (Hillebrand Harmens).
8. Kopibok 1796-1797. (Hillebrand Harmens).
9. Kopibok 1799-1801. (Hillebrand Harmens).
10. Kopibok 1801-1807. (Hillebrand Harmens).

- Universitetsbiblioteket i Bergen

Nordlandshandelens arkiver

Ms 645. Forretningsarkiv for Slegten Janson.

- A. Kopibok for Helmick Jansen, 1757-1788.
- C. Kopibok 1787-25/9 1790 for firmaet Herman D. Janson.
- D. Kopibok 1790-1801

- Universitetsbiblioteket i Bergen.

Nordlandshandelens arkiver.

Ms 648. Endel dokumenter fra Damsgaard.

Arkivstk. G. Diverse dokumenter og forretningspapirer vesentlig vedrørende hoffagent Herman Didrich Jansons forretningsforbindelse med det franske generalkonsul i Bergen i krigsårene 1795-1804. 7 mapper.

10 Vedlegg

10.1 Brev til Herman D. Janson fra den engelske konsul Michael O'Mealy

Hamburg 13. september 1796

My dear sir!

I had the pleasure to write you on the 13 Inclosing you at the same time the treasures riet. which you gave me for the purpose of receiving its amount and remitting it to me either here or to Copenhagen as you may find best for the interest of Capt. Barney it is too soon yet to have an answer to my letter, but I shall soon hope for that pleasure.

You see my good friend that I am as good as my word. I promised to see your darling son and I have done it, I assure with much pleasure to myself. He is really beautiful, manly, lively and graceful. The first time that I called on him I examined him in music and indeed for so short a time he had by no means made a bad progress, but I was sorry to see that he had learned so little French, this however you must not be surprised at, for I believe it almost impossible to learn that language but when one can put it in practice the lessons he may receive by hearing nothing else spoken. To prepare him for this, you would do well to give orders that he shall be taught to decline the articles, and conjugate the verbs perfectly well, and then to put this knowledge into practice by writing them according to the rules laid down in Chambaud's Exercises.

This my good friend is what I wished impressed on the mind of Mr. Kohn but as he does not speak French or English it was impossible for me to explain it. It would therefore be well if you give these orders yourself and ... write a few lines to the French master promising him some little present for his extra attention. He will then in one year have a good grammatical foundation to go upon, without injuring his progress in the German, and after having spent twelve or eighteen months in France he will then return to you a perfect gentleman.

When I called the second time to take him to the play he was out walking with his master. On Monday last I took him to the French opera for the first time in his life, and he was delighted with it beyond expression. I then conducted him safely home at ½ past 9. If I were to stay any time here I should be happy to do every thing in my power that would give him pleasure.

Advice my good sir! Believe me to be most sincerely your friend and servant

O'Mealy

Please to send the pipe of Gin to the place addressed to my worthy friends.... If you can put any business their way you will oblige me, as they are really honest men. I have just in this moment received your kind letter of the 27., and have only time to send a copy of it to Mr. Vischer to inquire into the cause. I have made enquiries about the weight of the ..., and in justice I find myself obliged to tell you that it is all right.

A monsieur Herman D Janson

Agent de la cour

Bergen

10.2 Brev fra hoffagent Danckert D. Krohn til handelshuset Duzet.

A Bayonne

Mess. Abraham Jh & Elie Julian Duzet

Bergen 21 mars 1789

Messieurs

j'ai recee la chère vôtre du 27 janvîer, de la quelle je voi que mes amis de Bordeaux m'ont recommandé à vôtre maison, & qu'en consequere vous voulér me donner la comission douchetter pour vôtre compte une partie de Rogue, mais comme le bon ... specialement a fructifté. Mes traveaux, je me resolue il ya

quelque tenas, dans mon age avancé, de me tirer du commerce,
piparser le reste de mes jours en repos, & pour ce la gai consigne
mes affaires de negore a mon neveu mr. L'agent Herman D.
Janson, qui aura aussi le plaisir de répondre à la lettre
dont vous m'avés honoré, vous alserant que pouvés entoute
lureté vous confiér a lui, puisqu'il cherchera dans la maniere
la plus avantageuses effectuer vos commissions
J'ai l'honneur d'etre très parfaitement.

Messieurs

Votre très humble & obéissant serviteur

(Danckert D. Krohn)

10.3 Brev fra hoffagent Herman D. Janson til handelshuset Duzet

A Bayonne

Mess. Abraham M & Elie Julian Duzet

Bergen 21.mars 1789

Messieurs

De la Lettre incluse vous apprendres que mon oncle Mr.

L'Agent Danckert D. Krohn, j'est tirè du commerce pour vin

Le reste de ses jours en repos, & en consequence il m'a rémis

La letter que vous lui avec fait l'honneur de lecrire le 21

Janvier pour y répondre. J'ai donc le plaisir devous ...

A joint un compte finale de 600 barils de rogues de

J'ai mes le prix a rixdales le bariles, le montant cuver les

Fraix jusqu'a Bord 5601 Rgs. Monnoie d'ia, qui font
Suivant le cours d'échange actuce qui est extraordinairement
avantageux pour le tireur, Rixdales 4005. A'courant de Hollande
Ou Rixd = 3738: Banco Hamburg.

Je me rembarse du montant avant que le connaissance,
& facture de la Cargaison seront envoyés, & c'est généralement
La Coutume ici de tiver a 14 jours de vue, néanimoi il le peut
Pour le trieur. Le fret est généralement dicé a Bretagne
En France de 45 a 60 Tournois p. last de 13 Barils. Suivant
La situation des ports au l'on déchargera les marchandises.

Je me suppose que le prip de la rogue ira plus haut cette annee
Quelle sra vendue quelque hose plus farile, cela veut pourtant
Depende principalement de la quantite des orders sur cet article
& de la peche de morue, qui est commence dans cer jours asses
Bonne sur cette cote, notre principale peche est pourtant dans
Les pays plus au Nord, d'ou nous tirons la plus grande partie de
Rogue & d'ou nous tirons la plus grande partie de Rogue & d'ou
Nous ne pouvons enevre avoir avis dec resultat. Le priz de la
Rogue. Etoit ici l'annee passee, 8, Rixdales p batil.

Le suif est deuis 2 ans defendu d'ex dorter dici, hormis
Qu'ie ne soit premierement fabique en chandelles, il sera
Toujours diffierle d'en procurer une quantité, parce que la production
du pays en est petite le prix en est a present ...

Rixd. P. mag de 36 to, qui sont égal avec le roids de France.

Le prix de la moruë secge sera sans doute moïnsecet an qu'ie
Letiout la parse, que tout vous servina de gouvenne.

Au rerte je vous alsure avec la plut grande activité, d'executor

Les commissions que vous aurés la bonte de me donner, & que je suis
Touzours tres parfaitement.

Messieurs

Votre très humble & obéissant serviteur

(Herman D. Janson)

