

HISTORISK TIDSKRIFT  
(Sweden)

130:1 • 2010

# Grosshandlare – ett målrationalt nätverk

Karin Ågren, *Köpmannen i Stockholm: grosshandlares ekonomiska och sociala strategier under 1700-talet*, Uppsala studies in economic history 82 (Uppsala: Uppsala universitet 2007), 276 s. (Summary in English: [untitled].)

Med avstamp i Shakespeares *Köpmannen i Venedig* undersöker Karin Ågren grosshandlares agerande i 1700-talets Stockholm. Steget från ett fiktivt 1500-tal till ett verklighetens 1700-tal är inte långt. Krediter och kontanter är av största vikt, liksom vänskap och lojalitet.

Syftet med avhandlingen är tydligt: "att beskriva hur och förklara varför grosshandlarna agerade som de gjorde" (s. 15, 34, något annorlunda s. 73). Här finns även ett underliggande syfte, nämligen att "hitta 1700-talets Antonio, Bassanio och Portia, det vill säga, köpmannen, låntagaren och arvtagerskan" (s. 15).

Att ta sig an det svenska 1700-talet, med alla dess politiska, ekonomiska, sociala och kulturella omvälvningar, med hjälp av grosshandlarna är ett lyckat drag. De utgör en väl avgränsad men ändå komplex grupp och de öppnar dörren för många spännande frågor om tidens ekonomiska strategier, om genusrelationer och etnicitet och om materiell manifestation. Det är också i denna grupp som tidens kanske viktigaste politiska och ekonomiska aktörer återfinns; inte minst hade de en nyckelroll vid instiftandet av centrala organisationer som Jernkontoret och Ostindiska kompaniet.

För Ågren står grosshandlarnas agerande ur ett ekonomiskt och socialt perspektiv i fokus (s. 35). Undersökningen koncentreras till vad som i tidigare forskning lyfts fram som centralt för deras verksamhet (s. 55–57): social bakgrund, giftermålsmönster och äktenskapsstrategier (kap. 4); finansiella nätverk med fokus på låneverksamhet och sociala kontakter (kap. 5); boende- och konsumtionsmönster (kap. 6). Resultaten ligger till grund för en komparation mellan svenska och invandrade grosshandlares (baserat på medlemskap i Tyska församlingen) agerande (kap. 7).

Det är en på många sätt betydelsefull forskningsinsats som Ågren gjort. Grosshandlarna i 1700-talets Stockholm förtjänar att lyftas fram på nytt, i ett numerärt sett större sammanhang och med delvis nya teoretiska begrepp. Merparten av resultaten presenteras överskådligt i tabeller och diagram, och för detta skall Ågren ha en eloge. Här finns oerhört mycket information att hämta och använda i andra sammanhang. Valet att studera grosshandlarnas ekonomiska och sociala agerande skall särskilt lyftas fram, liksom komparationen utifrån medlemskap i Tyska församlingen.

För att kunna beskriva och förklara grosshandlarnas agerande presenterar

Ågren en rad teoretiska begrepp. Ett begreppspar är rationalitet och strategi. Rationaliteten diskuteras utifrån Webers fyra idealtyper av social handling (s. 23, där Ågren felaktigt skriver idealtypiska rationalitetet). *Målrational* handlande är genomtänkt och inriktat på handlingens resultat; *värderationellt* bygger på medvetna värderingar, men handlingen i sig är viktigare än resultatet; *affektuellt* är emotionellt och bestäms av känslotillstånd; medan *traditionellt* bestäms av etablerade vanor. Med hjälp av strategibegreppet postulerar Ågren att grosshandlarna, liksom människor i övrigt, handlar rationellt (s. 24), vilket är en god utgångspunkt för en i någon mening aktörsinriktad studie.

Avhandlingens viktigaste teoretiska begrepp är *nätverk*: grosshandlarnas "drivkraft handlade om att reproducera den egna familjen och gruppen" (s. 25). Dess funktion sammanfattas med begreppen utbyte, sammanhållning och utestängning (s. 29). Empiriskt inbegrips i nätverket "släktbaserade relationer eller relationer som byggde på ekonomiskt samröre" (s. 36).

För att identifiera sin grupp grosshandlare använder Ågren Bemedlingskommissionens taxeringslängder, där grosshandlare är uppförda under sin titel. Samtliga grosshandlare som kring 1750 varit aktiva minst tre år inkluderas, vilket ger inte mindre än 122 stycken grosshandlare, representerande 116 handelshus. Även bouppteckningar (efter 92 grosshandlare) och ett fåtal konkursakter används för att kartlägga gruppens ekonomiska differentiering.

Ågren har medvetet valt en relativt stor grupp för att kunna påvisa skillnader och likheter i agerandet och för att göra resultaten mer generaliserbara (s. 36). Hon vänder sig uttalat mot en del tidigare forskning om samma grupp, där endast ett fåtal personer eller vissa delar av verksamheten behandlats. Detta har, enligt Ågren, lett till en överlevnadskraftig schablonbild av Skeppsbroadelen som ett fåtal mycket välbeställda och framgångsrika familjer/personer, med ett likartat beteende (s. 55f.). Det blir ett av avhandlingens underliggande syften att nyansera denna stereotyp, och ett av Ågrens viktigaste resultat är att grosshandlarna i ekonomiskt hänseende var en synnerligen heterogen grupp, medan de agerade mer homogent inom det sociala området.

Vad gäller formalia innehåller avhandlingen en hel del felaktigheter. Vid några tillfällen föreligger glapp mellan, å ena sidan, vad tabeller och diagram utvisar och, å andra sidan, vad som sägs i text (tabell 5.3, 6.2, diagram 4.1, 7.1). Felsummeringar förekommer också (t.ex. tabell 4.3, 5.6). Språket är överlag gott, men boken är slarvigt korrekturläst. Utöver mängder av småfel blir innebörden flera gånger oklar eller felaktig: ett "inte" saknas (s. 61), det står "bruttoförmögenhet" i stället för "nettoförmögenhet" (s. 135), betydelsebärande ord saknas (s. 179), Charlotta Bedoire anges ha gift sig med Magdalena Bedoire (s. 109), och så vidare.

Av större vikt är hur Ågren griper sig an sina huvudfrågor HUR och VARFÖR grosshandlarna agerade som de gjorde. Många stora frågor ställs, som inte

alltid kan besvaras empiriskt. Mellan de teoretiska utgångspunkterna och de empiriska resultaten finns ett glapp, där jag genomgående saknar en problematisering av både analysens genomförande och tolkning av resultaten.

Undersökningen av giftermålsmönster kan tjäna som exempel på en hurfråga. Utgångspunkten är att äktenskapet är ett medvetet val som kan kopplas till olika strategier. Avstamp tas i Anita Göranssons begrepp *reduktiv* strategi (bevara företaget intakt i möjligaste mål, genom t.ex. kusinäktenskap och syskonbyte), och en *expansiv* (knyta mer kapital, nya kontakter etc. till företaget).<sup>1</sup> Begreppen är dock, enligt Ågren, otillräckliga för att beskriva grosshandlarnas strategier, och en *reproduktiv* strategi introduceras (s. 94). Härmed avses äktenskap mellan personer ur samma samhällsgrupp, men inte ur samma släkt, och den reduktiva strategin reserveras för äktenskap ”inom slakten eller mellan familjer som driver handelshus” (s. 94; i not 36 förklaras att det senare avser kompanjonskap). Den expansiva strategin reserveras för personer utanför både släkt och grosshandlargrupp.

Distinktionen mellan den reproduktiva och den reduktiva strategin är problematisk. Ågren skiljer mellan att ”[inte] ta alltför stora risker” (reproduktiv) och att ”inte riskera att andra ska göra anspråk på tillgångarna” (reduktiv) (s. 116). I relation till den expansiva strategin framstår distinktionen som härfin. Det är symptomatiskt att den reduktiva strategin redovisas i en separat stapel, samtidigt som den inkluderas i stapeln för den reproduktiva (diagram 4.1). Vidare baseras kartläggningen av svärfäder endast på yrkeskategorier och inte släktförhållanden (tabell 4.2, 4.3), vilket gör det svårt att blottlägga en reduktiv strategi. Det torde över huvud taget vara svårt att empiriskt kunna avgöra om ett reduktivt giftermål grundas på släktskap eller på att familjerna är i samma bransch.

Inte heller resultatet – att den reproduktiva strategin dominerade stort – motiverar tre kategorier. Den empiriska redovisningen skulle ha vunnit på att baseras på två kategorier, där släkt- och kompanjonförhållanden hade varit en förklaringsvariabel bland flera.

Jag saknar genomgående en tolkning av resultaten som går utanför grosshandlargruppen. Hur står det sig i förhållande till andra liknande undersökningar? Och i förhållande till rationellt handlande? Resultat som styrker Ågrens egna finns hos exempelvis Anita Göransson och Stefan Lundblad. Av särskilt intresse är Göranssons iakttagelse att den reduktiva strategin kan vara ”funktionell i borgerlighetens första formeringsskede”, alltså ett skede som infaller under Ågrens undersökningsperiod.<sup>2</sup> Lundblad för en intressant diskussion

1. Anita Göransson, ”Kön, släkt och ägande: borgerliga maktstrategier 1800–1850”, *Historisk tidskrift* 110:4 (1990).

2. Göransson (1990) s. 541.

kring hur en släkt kombinerar Göranssons båda strategier för att få olika typer av kapital för olika söner.<sup>3</sup>

Även för rådmän i senmedeltidens Stockholm var, som Marko Lamberg visat, giftermål inom den egna sociala gruppen vanliga.<sup>4</sup> Det förelåg alltså ett liknande mönster för äktenskapsbildning under senmedeltiden och 1700-talet, vilket gör att grosshandlarnas agerande inte (enbart) kan förklaras av samtida förhållanden och strukturer. Vidare hade Per-Erik Brolins iakttagelse att släktförbindelser mellan borgare och adel förekom förtjänat en diskussion.<sup>5</sup>

Möjligheterna att fördjupa och problematisera resultaten med hjälp av tidigare forskning är således goda. De hade även med fördel kunnat relateras tydligare till Webers idealtyper. Ågren postulerar att äktenskapsbildning i första hand var ett målrationalt agerande (det fanns ett bestämt mål med val av partner) och att det även skulle kunna vara ett värderationellt handlande (s. 93). Min poäng är inte i första hand om det är målrationalt eller inte, utan jag efterlyser en fördjupad argumentation för att så var fallet och en dito för att det inte var ett affektuellt eller traditionellt handlande. Argument skulle kunna anföras för att det – för den reproduktiva strategin – rörde sig om ett affektuellt handlande, att känslor utgjorde grunden, och att dessa känslor uppkom där det fanns utrymme – alltså inom den egna gruppen (vilket också nämns på s. 93: man gifter sig med den man har tillgång till).

Med stöd i Lambergs resultat skulle kunna hävdas att strategin att gifta sig inom sin sociala grupp blivit så vedertagen och allmän att det under 1700-talet handlade om ett traditionellt handlande snarare än ett aktivt beslut. För den expansiva strategin får en annan argumentation föras, och det ger i så fall Webers handlingstyper en förklarande kraft som de inte får i Ågrens postulat. Dyliga diskussioner skulle ha givit de empiriska undersökningarna ett analytiskt djup som jag saknar.

Efter att ha beskrivit hur grosshandlarna agerade i olika sammanhang kommer Ågren, i sammanfattningen (kap. 8), in på syftets andra delfråga: varför? Här lyfts nätverksbegreppet och målrationaltet fram som förklaringar. Att nätverken vid denna tid var så starka begränsade valmöjligheten (s. 220), samtidigt som det var målrationalt att agera för att hålla ihop gruppen.

Detta är problematiskt eftersom utgångspunkt och resultat hamnar väl nära varandra. Något hårddraget kan sägas att med en teoretisk utgångspunkt i att grosshandlarna agerade rationellt för att reproducera sina nätverk, förklaras

3. Stefan Lundblad, *Hedersam handelsman eller verksam företagare: den ekonomiska kulturens omvandling och de ledande ekonomiska aktörerna i Gävle 1765–1869* (Uppsala 2007) s. 150–155. Lundblad nämns hos Ågren (s. 102, not 65), men resultaten berörs inte.

4. Marko Lamberg, *Dannemännen i stadens råd: rådmanskretsen i nordiska köpstäder under senmedeltiden* (Stockholm 2001) s. 96–101.

5. Per-Erik Brolin, *Hattar och mössor i borgarståndet 1760–1766* (Uppsala 1953) s. 98.

deras ekonomiska och sociala agerande med just detta. En vetenskapligt viktig fråga att ställa är om resultaten går att falsifiera. Vad skulle *inte* vara ett målrationellt agerande, styrt av att reproducera nätverket? Håri ligger min allvarligaste invändning.

Jag tror att gruppen grosshandlare är alltför vid eller för svagt avgränsad för att ha ett nätverksvärde. Det finns förvisso en poäng i att studera dem som en grupp, då de ju har vissa förutsättningar gemensamt (s. 214), liksom att inkludera en större grupp än vad som vanligen varit fallet. Men för att komma åt eventuella skillnader inom gruppen, vilket Ågren också vill (t.ex. s. 73, 75, 220), menar jag att nätverkets beståndsdelar måste belysas och diskuteras mer ingående. För att komma åt beståndsdelarna kan den prosopografiska metoden, som Ågren använder, utvecklas vidare.<sup>6</sup>

Metoden bygger på en kollektiv biografi över grosshandlarna. Ågren säger inledningsvis att "samma fakta samlas in om alla i gruppen" (s. 36) och sammanfattningsvis att "[s]å mycket fakta som möjligt som kan beskriva personernas agerande har samlats in" (s. 220). Inget av detta stämmer med arbetet som gjorts: min poäng är att alltför litet fakta har samlats in systematiskt.

I bilaga A (s. 224–228) redovisar Ågren den undersökta populationen avseende namn, födelse- och dödsår, skatt, titel i taxeringslängden samt förekomst av bouppteckning och/eller konkursakt. Många av Ågrens egna resultat hade kunnat inkluderas i uppställningen, såsom taxeringsgrupp, giftermålsstrategi, skulder/fordringar, fastighetsinnehav, konsumtion av lösöre samt församlings-tillhörighet. Detta är ju information som finns.

Utifrån det som Ågren själv lyft fram som viktigt för att förstå grosshandlarnas agerande – politik, ekonomisk verksamhet, etnisk bakgrund och olika organisationer – hade en mängd ytterligare information kunnat fogas till biografien. För att visa potentialen i detta arbetade jag, inför oppositionen, vidare med biografien efter dessa områden. Med hjälp av litteratur kunde jag relativt enkelt finna kompletterande information om inte mindre än 48 personer, det vill säga dryga tredjedelen av de 122.

Den politiska makten framhålls i sammanfattningen som central för möjligheten att förändra samhället (s. 222). Att det politiska livet är så frånvarande i analysen är därför anmärkningsvärt. Uppdragen som rådmän, borgmästare eller riksdagsrepresentant var centrala – och är därtill lätta att finna i källorna. Att utse riksdagsmän ålåg dessutom just grosshandlarnas elektorsförsamling. Ågren framhåller vid flera tillfällen de frihetstida politiska grupperingarna, hattar och mössor, och även dessa kunde inkluderats. I tankar om utbyte inom ett nätverk torde en rådmän, borgmästare eller riksdagsman ha suttit inne

6. Se t.ex. Lamberg (2001), bilaga 1, s. 253–263.

med ett högst attraktivt kapital. Vidare kan sympatier för endera hattar eller mössor ha spelat in.

Grosshandlarnas beroende av järnhandel framhålls flera gånger, varför uppgifter om huruvida de var brukspatroner kan vara betydelsefullt. Inom den ekonomiska verksamheten kunde även en uppdelning i exportörer och importörer gjorts. Denna berörs märkligt nog knappast i Ågrens arbete, men synes utifrån annan litteratur vara synnerligen central. Det finns ett samband mellan export, stora rikedomar och hattpolitiska sympatier, som säkerligen kunde utgöra ett starkt kitt i ett nätverk. Därtill är exporten en mindre konjunkturkänslig sektor. Ågren nämner flera gånger att Stockholms ekonomi stagnerade under 1700-talets andra hälft, men Erik Lindberg visar att just exportsektorn ökade sitt tonnage med 50 procent mellan 1740 och 1800.<sup>7</sup>

Uppdelningen i importörer och exportörer griper även in i den etniska bakgrunden, så till vida att importörer ofta hade tyskt ursprung, medan exportörer (i den mån de var invandrade) vanligen hade holländskt eller engelskt ursprung. Bland Ågrens egna resultat är det dessutom tillhörighet till den Tyska församlingen som lyfts fram som den mest särskiljande faktorn.

Per-Erik Brolin ger en intressant karakteristik av respektive grupp. *Exportörerna* var mer välbeställda, ofta infödda stockholmare, handlade med järn, var involverade i bruk, industrier och Ostindiska kompaniet, hade släktförbindelser med adelsmän/högre ämbetsmän samt anammade en fransk elegant livsstil. *Importörerna* var mindre välbeställda, inflyttade till Stockholm, tidigare handelsmän, involverade i import av kolonialvaror och inrikes grosshandel, hade få förbindelser med adel/ämbetsmän samt hade en enklare livsstil med engelsk borgerlighet som förebild.<sup>8</sup> Möjligen leder Brolins karakteristik väl långt, men den passar onekligen väl in på delundersökningarna och hade förtjänat en utförlig diskussion.

Jag har slutligen lagt in ledamotskap (motsvarande) i flera av de politiskt och ekonomiskt viktiga organisationer som lyfts fram i avhandlingen – Riksbanken, Jernkontoret, växelkontoret, Ostindiska kompaniet, etc.

Genom att på detta sätt beakta flera faktorer inom den större gruppen kan resultaten få en empirisk bärighet, som i sin tur kan diskuteras utifrån rationalitet och nätverk. Det blir möjligt att urskilja mer specifika gemensamma intressen, och målrationaliteten kan ges ett innehåll, exempelvis att motarbeta den inre mösskretsen genom att förstärka banden (ekonomiskt och socialt) inom den inre hattkretsen. Och så vidare.

Diskussion kan vidare föras kring avhandlingens utgångspunkt, drivkraften att reproducera sig. Vad är det nätverken reproducerar? Att de gör det ingår i

7. Erik Lindberg, "Mercantilism and urban inequalities in eighteenth-century Sweden", i *Scandinavian economic history review* 55:1 (2007) s. 15f.

8. Brolin (1953) s. 98f.

det teoretiska antagandet, men *vad* är det som är värdefullt? Yrkestillhörighet och släkt eller kanske politiska sympatier och ekonomisk specialisering? De stora frågorna är, som sagt, inte alltid lätta att besvara, men det går att komma en bit på vägen.

Och Ågren kommer en bit på vägen. Att studera en för 1700-talet så viktig samhällsgrupp som grosshandlarna är angeläget, liksom att nyansera den seglivade stereotypen kring gruppen. Kombinationen av en ekonomihistorisk och en socialhistorisk infallsvinkel är synnerligen fruktbar, både för de frågor som ställs och de resultat som presenteras. I synnerhet rörande grosshandlarnas strategiska konsumtion och etnicitetens betydelse framkommer nya viktiga resultat som inspirerar till vidare forskning. Men med en fördjupad analys, där flera faktorer inkluderas, och en problematiserande tolkning av resultaten, där teoretiska och metodiska begrepp används aktivt och systematiskt och där resultaten tydligare relateras till och diskuteras utifrån tidigare forskning, hade Ågren kommit längre i besvarandet av sina frågor.

*Guðrun Andersson\**

\* Fakultetsopponent