



Tulpenratio

Auteur(s):

Nooij, M.de.

*De auteur is werkzaam bij de Stichting voor Economisch Onderzoek der Universiteit van Amsterdam michieln@seo.fee.uva.nl***Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4406, pagina 282, 13 juni 2003

Rubriek:

Boekbespreking

Trefwoord(en):

tulpenmanie

Als er op de financiële markten vrees bestaat voor een zeepbel, wordt vaak gerefereerd aan de sterke stijging van de tulpenprijs en de daaropvolgende ineenstorting van de markt in de zeventiende eeuw. Garber onderzocht deze tulpenmanie.

In de zeventiende eeuw steeg de prijs van tulpen zeer sterk. Hierop volgde een instorting van de markt voor tulpen. Van deze tulpenmania wordt vaak gezegd dat deze niet te verklaren is, behalve door 'gekke'. Een dergelijk prijsverloop is recent opgetreden op de aandelenmarkt. Sommigen vrezen ook op de huizenmarkt een prijsdaling. Als op hedendaagse markten de prijs sterk is gestegen en men bang is dat deze zal instorten, wordt vaak naar tulpenmania verwezen als men er niet in slaagt om de marktontwikkeling te begrijpen¹. Peter Garber heeft de tulpenmania nader bestudeerd. In dit artikel staat zijn verklaring centraal. Eerst wordt het traditionele beeld van de tulpenhandel weergegeven, aangevuld met de meer gedetailleerde beschrijving door Garber. Daarna wordt ingegaan op de Garbers bronnenonderzoek en de prijs-ontwikkeling van de tulpen.

Het traditionele beeld

Rond 1600 werd de tulp vanuit Turkije in Nederland geïntroduceerd. Vanaf 1634 werden de verschillende tulpensoorten snel veel duurder. Hierdoor leek de tulpenhandel erg winstgevend en traden veel mensen als handelaar tot de markt toe. In 1637 stortte de prijs in. Hierdoor stortten ook andere markten in en kwam de Nederlandse economie in een langdurige recessie terecht². Rond deze speculatie met tulpen doen vreemde verhalen de ronde. Zo is er een bekend verhaal over een zeeman die een slordig achtergelaten, dure tulpenbol van een handelaar als lunch at. Een ander verhaal gaat over een specifieke transactie, waarin voor drieduizend gulden aan goederen geruild zou zijn tegen één bol. Deze lijst goederen bevatte onder andere tarwe, rogge, vier ossen, acht schapen, boter, kaas en wijn en een schip om deze goederen te vervoeren³.

Garbers beschrijving van de handel

Nadat de tulp rond 1600 vanuit Turkije in Europa werd geïntroduceerd, nam ons land al snel een belangrijke rol in de tulpenhandel in. Nederland was toen ondanks de Tachtigjarige Oorlog een belangrijk handelsland. Tot 1634 handelden alleen professionele handelaren en kwekers in tulpenbollen. De bloemen zelf werden niet verhandeld. De precieze manier waarop een bol bloeide, bepaalde de prijs. Dit verschilde niet alleen per soort, maar vanwege een virus ook per bol. Omdat bloembollen een groot deel van het jaar in de grond moeten zitten, werden ook bollen verhandeld die pas later geleverd konden worden. Van 1634 tot 1637 ging het slecht met de oorlog en werd Nederland geteisterd door de pest. Hierdoor zochten veel mensen naar een uitweg uit de ellende. Tegelijkertijd was het in Parijs in de mode om tulpen op hoeden te dragen. Hierdoor was de vraag naar tulpen gestegen, waardoor de prijs steeg. Door de stijgende tulpenprijs leek de tulpenhandel een mogelijkheid te bieden om veel geld te verdienen en zo de ellende te ontvluchten. Hierdoor gingen veel gewone mensen in tulpen handelen. Deze handelaren kochten tulpenbollen bij elkaar tegen steeds hogere prijzen in de hoop deze met winst weer te verkopen. Deze nieuwe handel geschiedde voornamelijk in de kroeg, waar meteen ook de rest van de ellende verdrongen werd. De traditionele handelaren meden deze nieuwe handel. Deze handel vond vooral plaats in de winter van 1636 en 1637. De bollen zaten toen in de grond, dus werd gehandeld in toekomstige leveringen. De meeste verkopers hadden de bollen niet, en de kopers hadden het geld niet. Het ging niet om de uiteindelijke levering, maar om verrekening van het verschil tussen contractwaarde en marktwaarde. Er werden toekomstige leveringen afgesproken (opties), waarbij het grootste deel van de prijs betaald moest worden bij levering. Het kleine deel van de prijs dat direct betaald moest worden (tweënhalf procent van de prijs) werd aangeduid als het 'wijngeld' en ging waarschijnlijk direct op aan drank. Na de eerste week van februari 1637 stopte deze optiehandel, nog voor de eerste contracten geëffectueerd waren. Waarom de handel juist nu stopte is onduidelijk. De verplichting om tulpen te leveren kan het niet geweest zijn, omdat de tulpen rond deze tijd nog steeds in de grond zaten. De overheid waarschuwde in pamfletten tegen de tulpen speculatie en, belangrijker, had de gebruikte handelsmethoden verboden. Optiehandel, een toekomstige levering afspreken zonder dat de goederen in bezit waren, werd aangeduid met windhandel. Na eerdere speculaties was dit verboden; het verbod was net voor de tulpenmanie vernieuwd. Dit verbod werd niet actief gehandhaafd, maar het was bekend dat de overheid naleving van een optiecontract niet afdwong. Naleving was dus een zaak van de markt. Als naleving een zaak van de markt is, komen handelaren contracten met een klein verlies na, om schade aan hun reputatie als betrouwbare handelspartner te voorkomen. Bij een groot verlies kwam men het contract niet na ten koste van de reputatie. Toen de prijs niet meer steeg, was het onmogelijk om gekochte tulpen voor een hogere prijs weer te verkopen. Het nakomen van de contracten werd te duur en dit gebeurde dan ook niet meer. Dit eind van de tulpenhandel in de kroegen was mogelijk door de houding van de overheid. De tulpenhandel en het einde ervan hadden geen effect op de productiestructuur. Er werden weinig productiemiddelen ingezet bij het maken van tulpen. De meeste tuinderijen waren zo klein dat ze binnen de stadsmuren lagen. Omdat de bollen tijdens de crisis nog in de grond zaten, kon de productie niet eens worden uitgebreid. Er was dus hooguit sprake van

herverdeling van vermogen, waarschijnlijk vooral richting de cafébazen (het wijngeld). Ook volgde op de tulpenmanie geen economische neergang; de economische neergang na de Gouden Eeuw begon pas in 1663⁴.

De bron van de mooie verhalen

Uit Garbers onderzoek naar de oorspronkelijke bronnen van verhalen blijkt dat een deel van deze bronnen niet betrouwbaar of onjuist geciteerd zijn. Hieruit blijkt dat de tulpenmanie minder spectaculair is dan hij soms wordt verteld. Zo wordt de eerder gememoreerde opsomming van goederen die tegen een tulpenbol zouden zijn geruild voor het eerst vermeld als voorbeeld om uit te leggen hoeveel een bepaald geldbedrag vroeger waard was. Andere gegevens komen uit pamfletten waarmee de overheid de tulpenhandel wilde ontmoedigen. Veelal missen deze bronnen een tijdsaanduiding of staan er niet-uitgevoerde voorstellen in over hoe de contracten te ontbinden. Zo staat in de oorspronkelijke tekst van de zeeman die een slordig achtergelaten bol van een handelaar als lunch at nergens dat dit tijdens de tulpenmanie gebeurde: het kan er ook ver voor of ver na zijn gebeurd. Omdat er geen expliciete tijdsaanduiding bij staat, verwacht Garber niet dat dit tijdens de duurste periode is gebeurd. Het is immers niet waarschijnlijk dat een Hollandse koopman dan een waardevolle bol onbewaakt achter zou laten. Veel van de verhalen die de tulpenmanie schuwung geven, kloppen dus niet.

Een vreemde prijsontwikkeling?

Om de prijsontwikkeling in meer detail te bestuderen heeft Garber prijsreeksen per tulpensoort verzameld. Deze prijsreeksen zijn helaas zeer onvolledig: er zit vaak zeventig jaar tussen de prijs in 1637 en de eerstvolgende bekende prijs. Na een eeuw was de prijs met meer dan 99 procent gedaald, ongeacht de piekprijs. Dat de prijs daalt is op zich logisch. Als een tulpenvariant nieuw is, dan is deze schaars en dus duur. Een tulp vormt na verloop van tijd nieuwe tulpenbollen. Hierdoor neemt het aanbod van de eerst schaarse variant toe en daalt de prijs. Maar daalden de prijzen van toentertijd zeldzame tulpensoorten ook? Om dit te bestuderen kijkt Garber naar veilingprijzen van tulpen die in 1707, 1722 en 1739 schaars en dus duur waren. In die jaren bleek de prijs door toenemend aanbod ongeveer even sterk te dalen als in de periode na 1637.

Conclusie

De tulpenmania wordt vaak gezien als voorbeeld van een markt waar irrationeel gedrag belangrijk was. De studie van Garber verklaart deze tulpenmanie, op de directe aanleiding voor de instorting van de markt na. Hierbij kwam een einde aan een piramidehandel in café's, waarbij het vooral ging om duurder verkopen dan inkopen en niet om de tulp zelf. De directe start van de prijsstijging was de toegenomen vraag naar tulpen vanuit Parijs en de mensen die probeerden aan de ellende van de slechte gezondheids- en militaire situatie te ontsnappen. In de periode waarin de prijzen omhoog schoten, werden veel van de hoge prijzen nooit betaald. De daarop volgende prijsstijging was dus kleiner dan hij leek. Toch deden zich flinke prijsdalingen voor. Dat is evenwel logisch op de markt voor zeldzame tulpen, omdat door het kweken van de zeldzame soorten na verloop van tijd het aanbod steeg. De tulpenmanie was dus rationeler dan zij lijkt.

Peter M. Garber, Famous first bubbles: the fundamentals of early manias, MIT Press, Cambridge, Mass., 2000

¹ Zie bijvoorbeeld C.G. Koedijk, Tulpmania, ESB, 29 januari 1999, blz. 63.

² Koedijk, op. cit..

³ P.M. Garber, Famous first bubbles: the fundamentals of early manias, MIT Press, Cambridge, Mass., 2000, blz. 82.

⁴ J. de Vries en A. van der Woude, Nederland 1500-1815, de eerste ronde van moderne economische groei, uitgeverij Balans, Amsterdam, 1995.