

5 DE FIRMA SCHOLTEN IN OOSTENRIJK-HONGARIJE

*'Ik houde deze onderneming in Oostenrijk zoo solide als ik tot nogtoe er geeneen ondernomen heb.'*¹

INLEIDING

Opzet van het hoofdstuk

In het vorige hoofdstuk is gemeld dat nadat W.A. Scholten een paar jaar in Duitsland actief was, hij in 1869 besloot om ook in Oostenrijk-Hongarije een aardappelmeelfabriek op te richten. De firma Scholten werd in Oostenrijk eerst actief in de provincie Galicië. De eerste fabriek, in Tarnow, trad in 1871 in werking. In 1874 volgde een tweede fabriek in Tarnopol. Van alle buitenlandse fabrieken van de firma Scholten waren deze twee het verst van Nederland verwijderd. De afstand tussen Groningen en Tarnow was ruim 1200 kilometer, twee keer zo veel als tussen Groningen en Brandenburg. Deze fabrieken bleken niet erg succesvol te zijn, want ze werden na een aantal jaren alweer opgeheven en verkocht. Daarna werd in 1879 een nieuwe fabriek gebouwd in het meer centraal gelegen Moravië, bij de stad Olmütz. Maar hier zou de productie na zes jaar weer gestaakt worden. Tijdens zijn aanwezigheid in Oostenrijk waagde W.A. Scholten zich tevens aan de oliewinning, maar ook dit initiatief zou geen lang leven beschoren zijn.

Het belangrijkste doel van dit hoofdstuk is na te gaan hoe het de aardappelmeelfabrieken van de firma Scholten in Oostenrijk verging. De relatief korte aanwezigheid van de firma in het land, duidt er op dat de firma hier weinig succes had. Om de factoren op het spoor te komen die hierbij een rol hebben gespeeld, zullen, net zoals in het vorige hoofdstuk, de drie thema's, – het motief, de organisatie/financiering en de resultaten – nader worden onderzocht. Ten aanzien van het motief zal worden ingegaan op de rol van *locational advantages* die bij de vestiging in Oostenrijk een rol speelden. Er zal daarom eerst worden ingegaan op de politieke en economische ontwikkeling van Oostenrijk-Hongarije in de tweede helft van de 19^e eeuw en de stand van zaken in de aardappelmeelindustrie in het land. Daarna volgen de beschrijvingen van de organisatie, financiering en prestaties van de verschillende fabrieken. Hierbij zal worden nagegaan in hoeverre de firma Scholten in Oostenrijk hetzelfde patroon voor de DBI ontwikkelde als in Duitsland.

OOSTENRIJK-HONGARIJE ALS VESTIGINGSPLAATS VAN EEN MULTINATIONALE
ONDERNEMING

De politieke en economische omstandigheden

Het grote Habsburgse rijk, dat zich vanaf de 16^e eeuw tot een grootmacht had ontwikkeld, zag zijn macht gedurende de 19^e eeuw steeds meer afbrokkelen. Het rijk strekte zich uit van de Alpen tot de Oekraïne en had binnen Europa na Rusland de meeste inwoners. De dubbelmonarchie bestond uit Oostenrijk, dat deel uitmaakte van de Duitse confederatie, en het koninkrijk Hongarije. Het rijk werd gedurende de eerste helft van de 19^e eeuw geregeerd door keizer Franz I. Er woonde een groot aantal verschillende bevolkingsgroepen. De belangrijkste waren in het Oostenrijkse deel de Duitsers, de Tsjechen in Bohemen en in Hongarije de Magyaren. Met het herstel van de Duitse eenheid in 1815 werd gestreefd naar de handhaving van de hegemonie van Oostenrijk binnen de Duitse Confederatie. De buitenlandse politiek was gericht op interne en externe integratie en totstandkoming van economische eenheid tussen het Oostenrijkse en Hongaarse rijkdeel. Het uiteindelijke doel was een basis te leggen voor een Centraal Europese Douane Unie, die geheel Duitsland en Oostenrijk-Hongarije zou moeten omvatten. Deze droom werd hard verstoord door Bismarck, die vanaf de jaren dertig serieuze pogingen deed om Oostenrijk van de Duitse Bond los te weken. Toenemende conflicten liepen in 1866 op oorlog uit. Oostenrijk werd door Pruisen binnen zes weken verpletterend verslagen bij Königgrätz. Hierna werd onder leiding van Pruisen een nieuwe, Noordduitse Bond opgericht, waar Oostenrijk buiten viel. Het Habsburgse rijk was nu volledig op zichzelf terug geworpen.

Qua economische ontwikkeling in de 19^e eeuw heeft het Hamburgse rijk lange tijd het imago van de 'zieke man aan de Donau' gehad. Vanaf de jaren zestig van de 20^e eeuw is dit beeld bijgesteld. Hoewel de economische politiek in het Habsburgse rijk zich de eerste helft van de 19^e eeuw kenmerkte door een afkeer van vernieuwing en het streven naar zelfvoorziening, manifesteerde zich in de 19^e eeuw wel degelijk een proces van moderne economische groei in verschillende delen van het rijk. De oostelijke provincies dienden louter als leveranciers van ruwe grondstoffen en landbouwproducten en als afzetmarkt voor industriële goederen. De basis voor de economische groei werd gelegd in de periode van het einde van de 18^e eeuw tot aan 1848. Deze periode wordt in de literatuur aangeduid als de *Vormärz*.² Het proces voltrok zich ogenschijnlijk zeer geleidelijk, maar er zijn toch een aantal pieken en dalen te onderscheiden.

De neo-absolutische politiek van Franz Jozef, die ten tijde van de woelige revoluties in 1848 op de keizerstroon kwam, opende de deur voor een gematigd economisch liberalisme. Een nieuwe grondwet bracht hervormingen, waarvan de belangrijkste de afschaffing van de horigheid was. Boeren werd vrij grondeigendom toegestaan en de belasting die vroeger aan de leenheer werd betaald, diende nu direct aan de staat te worden betaald.³ Deze ontwikkeling betekende een eerste stap in de richting van een agrarische revolutie, die een belangrijke voorwaarde vormde voor industrialisatie en moderne groei. In 1851 kwam een douane-unie met Hongarije tot stand en in 1859

werd binnen Oostenrijk vrije handel toegestaan. Dit maakte een einde aan de monopolistische positie van gilden en andere bevoordeelde instellingen. Daarnaast werd het vrije ondernemerschap gestimuleerd en beter ingekaderd door nieuwe wetgeving op het gebied van onderwijs, transport en arbeid en de oprichting van organisaties zoals Kamers van Koophandel. De groei stagneerde tijdens en na de economische crisis in 1857, maar zette spectaculair door gedurende de jaren 1867-1873. Deze expansieve groei in de zogenaamde *Gründerzeit* vond plaats in een periode waarin in het over het algemeen protectionistische Oostenrijk, het economisch liberalisme hoogtij vierde. Dit was maar van korte duur. In 1873 deed zich in Wenen een ernstige financiële crisis voor, die in geheel Europa een negatieve uitwerking had op de financiële markten. Hierna ging Oostenrijk weer over op een isolationistische politiek.⁴

Het proces van moderne groei en industrialisatie

In de historische economische literatuur wordt nog gediscussieerd over de vraag wanneer nu precies het proces van moderne groei in Oostenrijk-Hongarije werd ingezet. Sommigen zien reeds aanwijzingen in de *Vormärz*, anderen zien deze pas in de *Gründerzeit*.⁵ Wel is aangetoond dat tussen 1870 en 1914 de Oostenrijkse economie sneller groeide dan die in Rusland, Italië, Zwitserland en zelfs Duitsland.⁶ Het proces van industrialisatie had in Oostenrijk-Hongarije een aantal duidelijke karakteristieken. Ten eerste was het een stapsgewijs proces. Door sommigen is het aangeduid als ontspannen, door anderen als moeizaam.⁷ Ten tweede wordt gesteld dat de ontwikkelingen in Oostenrijk gescheiden van die in de rest van Europa plaatsvonden. Het land wist niet goed te profiteren van de voordelen van internationale vrijhandel bood omdat het maar een korte periode (van 1859 tot 1873) meedeed aan deze politiek.⁸ Ten derde werd het industrialisatieproces in Oostenrijk-Hongarije, nog meer dan in Duitsland, gekenmerkt door regionale diversiteit en ongelijke ontwikkeling. In 1867 vond de *Ausgleich* plaats, waarbij Hongarije autonomie verkreeg. Hier deed zich wel degelijk enige industrialisatie voor, voornamelijk in de graanmalerij en andere voedingsmiddelenindustrieën. Toch zouden de westelijke rijkdelen, zoals Bohemen en Moravië en het huidige Oostenrijk zich economisch sterker ontwikkelen dan de oostelijke gebieden. In het westelijk deel van het rijk was het industrialisatieproces al in de 18^e eeuw ingezet. Hier was de textielindustrie de leidende sector, gevolgd door de glas- en papierindustrie. Tot in het begin van de 19^e eeuw diende houtskool uit de Alpenstreken als brandstof. Vanaf de jaren dertig kwam in de provincies Bohemen en Silezië en de steenkolen- en in het kielzog daarvan, de ijzerindustrie en machinebouw op. In de voedingsmiddelenindustrie speelden de bietsuikerindustrie, brouwerijen en de meelmalerij (die laatste voornamelijk in Hongarije) een belangrijke rol. Een vierde belangrijke karakteristiek van de Oostenrijkse industrialisatie was de noodzaak tot ontwikkeling van spoorwegen. Door het bergachtige en heuvelachtige terrein was transport over rivieren moeilijk. De aanleg van de spoorwegen speelde een belangrijke rol bij de integratie van de westelijke en oostelijke delen van het Habsburgse rijk.⁹

De Oostenrijkse aardappelmeelindustrie

De aardappelmeelindustrie in Oostenrijk maakte, net als in Nederland en Duitsland, deel uit van de voedingsmiddelenindustrie. Deze industrie werd gedomineerd door de bietsuikerverwerking, brouwerijen, meelverwerking, spiritusbereiding en de tabaksindustrie. De aardappelmeel- en derivatenindustrie was zeer klein en zou in Oostenrijk nooit de grootte bereiken als in Nederland of Duitsland. In het midden van de 19^e eeuw bestond de aardappelverwerkende industrie in Oostenrijk maar uit een handvol grotere industriële bedrijven. Dit was niet te wijten aan gebrek aan grondstof, de aardappel. Deze had vanaf de tweede helft van de 18^e eeuw vanuit Duitsland, via Bohemen, de weg naar Oostenrijk gevonden. De vrucht zou hier, net als in de rest van Europa, een zegetocht maken en een revolutie veroorzaken in de eetgewoonten van grote bevolkingsgroepen. Met name in de provincies Galicië en Bukowina sloeg de verbouw van aardappelen direct goed aan. In het midden van de 19^e eeuw bevonden de meest uitgestrekte aardappelgebieden zich in Galicië, Bohemen en Moravië.¹⁰ In grote delen van Oostenrijk werd de aardappel alleen voor menselijke consumptie of als veevoer gebruikt. In Duitsland waren veel grootgrondbezitters overgegaan tot de productie van nat meel uit aardappelen. In Oostenrijk richtten de grootgrondbezitters zich voornamelijk op de productie van *snaps* in aardappelbranderijen. In 1848 waren er in het Habsburgse rijk 12.088 kleine ambachtelijk georiënteerde branderijen gevestigd. Deze werden voornamelijk als nevenbedrijf door de grootgrondbezitters geëxploiteerd. In genoemd jaar waren in het rijk 115 grotere en 2714 kleine bedrijven die zich op grootschaliger wijze met de productie van *snaps* bezig hielden. Net als in Duitsland werd deze industrie door middel van hoge accijnzen en controle door de overheid gereguleerd. De overige aardappelverwerkende industrie was klein.¹¹ Gedurende de jaren zeventig en tachtig van de 19^e eeuw, de periode waarin de firma Scholten in Oostenrijk actief was, waren er in Galicië, Bohemen en Moravië slechts een klein aantal natmeel-fabrieken en maar enkele grotere aardappelmeel- en stroopfabrieken in werking.

DE MOTIEVEN VOOR DBI IN OOSTENRIJK

Ownership- en locational advantages

In hoofdstuk 3 zijn de *ownership advantages* van de firma Scholten vastgesteld. Deze kwamen neer op:

- Sterke persoonlijkheid van de ondernemer
- Voorkeur voor het verwerven van een pionierspositie
- Sterke kapitaalvoorziening
- Grootte en diversiteit van de firma
- Vroege internationale oriëntatie

In het vorige hoofdstuk is duidelijk geworden dat deze factoren bij het motief van Scholten om actief te worden in Duitsland een belangrijke rol speelden. Daarnaast is gekeken naar de *location-*

al advantages zoals deze in de literatuur over 19^e eeuwse multinationals voorkwamen en in hoeverre deze bij de DBI van de firma Scholten in Duitsland een rol konden hebben gespeeld. Deze bestonden uit:

- Het vooruitzicht op een aantrekkelijke afzetmarkt.
- De aanwezigheid van structurele marktdeficiënties.
- De rol van overheidsbeleid.
- Het uitzicht op lagere productiekosten.
- Het willen verlagen van transactiekosten.

De vraag is nu in hoeverre deze factoren bij de oprichting van de fabrieken in Oostenrijk een rol speelden. De bronnen in het Scholtenarchief wijzen er op dat Willem Albert Scholten, al vanaf het begin dat hij tot DBI overging over de nodige ambitie beschikte en besloten had om het niet alleen bij fabrieken in Duitsland te laten. Tijdens de reizen die hij bijna elke winter met Jan Evert maakte, bleef hij altijd uitkijken naar geschikte lokaties voor de oprichting van nieuwe fabrieken. Hierbij werd ook over de Pruisische grens gekeken, naar Oostenrijk-Hongarije. Uit de bronnen wordt duidelijk dat W.A. Scholten zich reeds in de winter van 1868-69 op de mogelijkheden in Oostenrijk aan het oriënteren was.

In tegenstelling tot wat in Duitsland het geval was geweest, was W.A. Scholten geheel onbekend in deze contreien. Daarom besloot hij zich breed te oriënteren. Eerst schreef hij verschillende Oostenrijkse instanties aan die hem de nodige informatie over de aardappelgebieden en de markt voor aardappelmeelproducten konden verschaffen. Voor de meer praktische zaken over de omstandigheden in Oostenrijk werd de (ook nu nog bekende) reisgids *Baedeker* geraadpleegd.¹² In januari 1869 maakten vader en zoon Scholten vanuit Brandenburg een uitgebreide reis door Silezië, Bohemen, Moravië en het Donau-gebied. Scholten richtte zich waarschijnlijk in eerste instantie op deze gebieden, omdat zich hier de meeste industrie bevond en omdat men er Duits sprak. In deze streken werd echter geen 'recht aardappelland' aangetroffen.¹³ In Wenen kregen Scholten tijdens een bezoek aan de landelijke landbouwkundige vereniging te horen dat de provincie Galicië, gelegen in het noordoosten van Oostenrijk, de plek was waar binnen het Habsburgse Rijk de meeste aardappelen werden verbouwd.¹⁴ Scholten nam daarom begin februari 1869 het besluit om in ieder geval in de provincie Galicië te bouwen.¹⁵ Om zeker te zijn stuurde hij toch nog een werknemer, Cruiff genaamd, naar Moravië en Bohemen om deze streken nog eens op de mogelijkheden van de oprichting van een fabriek te onderzoeken.¹⁶ Daarnaast informeerde hij bij landbouwverenigingen in deze streken, zoals in Praag, Brünn, Olmütz en Linz, waar zich in het Habsburgse rijk de meest uitgestrekte aardappelgebieden bevonden.¹⁷ Uiteindelijk besloot hij bij zijn besluit te blijven en in Galicië te gaan bouwen.

Met betrekking tot het motief is het dus duidelijk dat, afgezien van de nodige ambitie, voor Scholten, net als in Pruisen, het aanboren van een nieuwe afzetmarkt de directe aanleiding was



Galicië in de tweede helft van de negentiende eeuw

voor de oriëntatie op de mogelijke oprichting van een fabriek in Oostenrijk-Hongarije. Het feit dat in Oostenrijk de aardappeloogsten in de jaren 1867 en 1868 uitzonderlijk gunstig waren, zal zeker tot het besluit om in dit land te gaan bouwen hebben bijgedragen.¹⁸ Tijdens de oriënterende rondreis in 1869 had Scholten zich laten informeren over de verkoopprijzen van stroop. Hij realiseerde zich dat hij niet kon concurreren met de kwaliteit van de beste stroop die in Oostenrijk werd gemaakt en waarvoor hoge prijzen te bedingen waren. In 1869 bedroeg deze HFL 28,- per 100 kg. Dit betrof hoogstwaarschijnlijk de betere kwaliteit stroop uit bietsuiker. Zelf schreef hij hierover: '(...) maar volgens mijn wijze van zien is die prijs voor ons niet te maken. Wij moeten zolang de concurrentie ons niet dwingt de stroop op f 20 [tot] f 24 per 100 kilo trachten te plaatsen, dan kunnen wij heerlijke zaken maken en een behoorlijk debiet verwachten.'¹⁹ De bedoeling was om in Oostenrijk na verloop van tijd naast verschillende kwaliteiten aardappelmeeel en stroop, ook verschillende soorten dextrine en aardappelsuiker, zoals druivensuiker en borstsuiker te gaan produceren.

Aan het initiatief om in Oostenrijk te produceren ging, voor zover bekend, geen export van producten van de firma vanuit Nederland of Duitsland vooraf. De handelspolitiek van Oostenrijk-Hongarije verkeerde in de periode dat Scholten er actief werd in een periode van economisch libe-

ralisme, wat de vestiging van buitenlandse bedrijven vergemakkelijkte. W.A. Scholten was vanaf het begin van plan om een eigen fabriek in Oostenrijk op te richten, ongeacht wat de invoertarieven waren. Pogingen om transactiekosten te verlagen waren niet aan de orde. Net als in Duitsland was Scholten niet geneigd tot samenwerking met lokale producenten en zou hij vasthouden aan zijn vertrouwde distributiestructuur via agenten. De belangrijke rol van de potentiële afzetmarkt wordt bevestigd in een brief van W.A. Scholten aan J.B.L. van Iterson, secretaris van de Vereniging van Industrieelen, waarvan Scholten net lid was geworden. In deze brief gaf hij zijn beweegredenen voor zijn gang naar Oostenrijk en de keuze voor Galicië haarfijn aan:

'In ons land staan evenwel meer dergelijke fabrieken als nodig is. In Pruisen heb ik er drie en is daar de concurrentie reeds groot, dáár zou ik er mogelijk nog één bij kunnen zetten, maar in Oostenrijk dat is een uitmuntend land voor dit artikel, men vint er weliswaar verscheidene kleine fabriekjes, maar die staan meendeels in Bohemen, waar de Aardappelen de dubbelen prijs als in Galiciën kosten. Ik houde deze onderneming in Oostenrijk zoo solide als ik tot nogtoe er geneen ondernomen heb.'²⁰

Uit dit citaat wordt duidelijk dat naast de marktvooruitzichten ook de concurrentie die de firma in Nederland en Duitsland ondervond, een belangrijke rol speelde bij het besluit om zich naar Oostenrijk te begeven. Ook voorzag Scholten lagere productiekosten door het vooruitzicht op lage grondstofprijzen. De aardappelmeelindustrie in het Habsburgse Rijk stelde in de ogen van Scholten weinig voor. Hij was er duidelijk op uit om als pionier van de onontgonnen markt te profiteren.

DE FABRIEK IN TARNOW

Het zoeken naar een vestigingsplaats

Toen het besluit eenmaal genomen was de nieuwe fabriek in Galicië te bouwen, ging Scholten direct over tot het aantrekken van een directeur. Hij had kennelijk binnen zijn eigen bedrijven niemand beschikbaar, want hij informeerde bij zijn agenten in het hele land of zij iemand wisten. Tevens werden advertenties in het Algemeen Handelsblad en de Rotterdamse Courant geplaatst. Via agent P.S. van der Steen uit Arnhem, kwam Scholten in contact met J.J.C. Waal. Ondanks zijn jonge leeftijd van 24 jaar voldeed Waal aan alle eisen. Hij trad per 1 april 1869 in dienst van de firma en zou eerst een tijd in Brandenburg verblijven om daar een inwerkperiode te ondergaan bij Ten Broek. Op deze wijze zou hij van alle werkzaamheden op een aardappelmeelfabriek op de hoogte raken.²¹ Dit duidt er op dat de organisatie van de fabriek in Oostenrijk op dezelfde wijze zou worden opgezet als bij de andere fabrieken. Dat W.A. Scholten direct overging tot het aanstellen van een nieuwe directeur had hoogstwaarschijnlijk te maken met het feit dat de firma niet goed bekend was in het Habsburgse rijk en dat er in Galicië veel Pools werd gesproken. Na zijn verblijf in Brandenburg zou Waal doorreizen naar Krakau, waar hij zich zou toeleggen op het leren

van het Pools en waar hij zou zoeken naar een geschikte lokatie voor de fabriek.²² Door zijn ervaringen in Nederland en Duitsland wist W.A. Scholten precies waar hij naar op zoek was. Gezien de afwezigheid van een rivierenstelsel voor transport in Oostenrijk benadrukte hij het belang van een locatie aan het spoor. Waal kreeg duidelijke instructies:

‘In Holland moet iedere fabriek aan bevaarbaar water staan. In Galicië moet men een fabriek zoo immer mogelijk zoodanig zetten dat men met de wagons van den spoorweg niet alleen bij maar in de fabriek kan rijden. Als het dan even kan moeten wij een stuk grond in de onmiddellijke nabijheid van het spoor hebben, maar niet alleen het spoor, ook de straatweg, voor het aanvoeren der boeren van aardappelen, moet niet te ver verwijderd zijn. 1 à 2000 passen kan men ook zelf straatweg aanleggen dat heb ik in Brandenburg ook gedaan en daar ben ik in Ruppin ook mede bezig. Dat is ook wel wat kostbaar, maar het is ook onmisbaar en moet geschieden. Nu dienden wij ook nog aan een rivier of minstens een beek te liggen, wat echter het minste bezwaar is, wijl men zich desnoots met het graven van welputten kon redden, mits er gelegenheid is voor afvoer van het vuile water bestaat en dat wij bij overstroming boven water dienen te blijven spreekt vanzelf.’²³

Waal kwam in juni 1869 in Krakau aan, waar hij een kosthuis en een leermeester in de Poolse taal vond. Hij had opdracht gekregen om zoveel mogelijk informatie te verzamelen over de prijzen van de aardappelen, de oogsten van de laatste jaren en de aanwezigheid van branderijen in de omgeving. Waal vond al spoedig een geschikte plaats voor de vestiging van een fabriek, vlak bij Krakau, in het iets zuidelijker gelegen plaatsje Podgórze. Het was een stuk weiland aan de rivier de Weichsel. Toen Waal Scholten van zijn vondst op de hoogte stelde, was deze niet direct enthousiast. Ten eerste vond hij de vraagprijs te hoog en ten tweede had hij in Brandenburg en Neu Ruppin veel moeilijkheden ondervonden met de ondergrond van weilanden gelegen aan de waterkant. Deze waren niet erg stevig gebleken als bouwgrond. Hij raadde Waal aan om nog wat verder te kijken, al was het alleen maar om tegen de eigenaren van deze stukken te kunnen zeggen dat ze ook aanbiedingen elders hadden.²⁴ Scholten beloofde Waal dat hij in juli naar Krakau zou komen, zodat ze samen konden kijken naar de stukken land die Waal voor ogen had.

Er werd uiteindelijk niet gekozen voor Krakau als vestigingsplaats voor een nieuwe fabriek. Het is zeer waarschijnlijk dat de ongunstige berichten van Waal over de aardappelverbouw in de omstreken van Krakau hiertoe bijgedragen hebben. Scholten had zelf al vernomen dat de omgeving rond het stadje Tarnopol in het oosten van Galicië de beste aardappelstreek was. Waal kreeg vervolgens opdracht om de streken tussen Krakau en Lemberg nauwkeurig te onderzoeken op aardappelprijzen, verkoopprijzen en gebruik van stroop, ‘...opdat wij in ons land van belofte zoo goed mogelijk bekend worden.’²⁵ Waal trof rond Tarnopol inderdaad uitgestrekte aardappelverbouw en goedkope aardappelen aan, maar in de ogen van W.A. Scholten was deze plaats te ver verwijderd van Brandenburg en Neu Ruppin. Bovendien verwachtte Scholten dat de lagere inkooprijzen van aardappelen niet op zouden wegen tegen de kosten van het vervoer van het fabriekaat naar Wenen, waar het overgrote deel van de producten zou moeten worden afgezet. Hij koos uiteinde-

lijk voor vestiging in de meer westelijk gelegen stad Tarnow, die tevens in een groot aardappelgebied lag en over goede treinverbindingen naar Wenen beschikte.²⁶

Vanaf augustus werd in Tarnow naar een stuk land gezocht. In september 1869 was Scholten in onderhandeling met de rentmeester van een belangrijke grootgrondbezitter in Galicië, vorst Sanguszko. Het ging om een stuk grond van 3,5 hectare dat tegenover het spoorwegstation lag. Nog diezelfde maand werd W.A. Scholten voor HFL 6000,- eigenaar van het stuk grond.²⁷ Na de aankoop maakte Scholten direct een einde aan de samenwerking met Waal. Het was hem tijdens zijn bezoeken aan Galicië duidelijk geworden dat Waal zich niet voldoende van zijn taak gekweten had. Hij bleek in de tijd dat hij in Krakau verbleef, nauwelijks Pools te hebben geleerd en geld te hebben verkwist. Zo was Scholten ter ore gekomen dat Waal met enkele officieren om zes flessen champagne had gewed over de prijs die Scholten uiteindelijk voor het stuk land zou betalen. Waal kreeg op 4 oktober per brief te horen dat hij ontslagen was. Scholten lichtte aan bekenden in Arnhem zijn besluit nader toe:

'Iemand met de bekwaamheid van Waal, die goed oppaste, met land en volk bekend en langzamerhand een weinig poolsch verstond, was mij daar onbetaalbaar, maar daar Waal in plaats van zich met lust en ijver op het poolsch toe te leggen, gedurende 4 maanden niets anders dan met officieren en andere leegloopers bij de straat slenterde en de rest van den dag in de sociëteit doorbracht, zoo zal u wel begrijpen ik een dergelijk persoon mijne belangen op zulken verren afstand niet kan toevertrouwen.'²⁸

Waal ontkende de aantijgingen in alle toonaarden. Hij liet zijn Poolse lessen zien, maar Scholten concludeerde dat wat Waal in twee maanden had gedaan, hij zelf in twee dagen had kunnen doen. Opvallend is dat Scholten Waal hierna nog wel een kantoorbaan in Brandenburg aanbood totdat hij een nieuwe betrekking had gevonden. Waarschijnlijk wilde hij Waal nog even onder zijn hoede houden. Ten Broek kreeg de opdracht om goed op hem te letten omdat hij vermoedde dat Waal wraak wilde nemen door Scholten een negatieve pers te geven of het productieproces van de firma bekend te maken.²⁹ Hierna moest naar andere directeur worden uitgekeken. Er werden opnieuw advertenties in kranten geplaatst en Scholten informeerde wederom bij zijn agenten. In december 1869 werd G. Reuvers uit Amsterdam aangenomen. Hij trad per 1 mei 1870 in dienst van de firma Scholten. Toen was inmiddels ook een bouwopzichter aangenomen, J. Brink. Beiden verbleven samen met W.A. Scholten enige tijd in Brandenburg en Ruppín voordat ze naar Tarnow afreisden om de bouw van de fabriek voor te bereiden. Vanuit Berlijn sprak W.A. Scholten tegenover Jan Evert zijn hoge verwachtingen van Reuvers uit:

'Reuvers bevalt mij zeer goed. Heb hem gister een brief laten stellen voor Wenen en die klonk als een klok. Uit onze gesprekken merkte ik op [dat] hij een goed oordeel had. Ik geloof niet [dat] hij de werkzame natuur van Ten Broek bezit, maar zoals Ten Broek zijn er maar weinig zoals u weet.'³⁰

De bouw van de fabriek

De fabriek in Tarnow werd in eerste instantie een aardappelmeel- en stroopfabriek. Later werd besloten dat er ook direct een afdeling voor de fabricage van dextrine zou worden gebouwd. De capaciteit van de nieuwe fabriek zou zodanig worden dat er per campagne zo'n 125.000 HL aardappelen verwerkt konden worden. Dit was iets meer dan de fabriek in Brandenburg en vergelijkbaar met Scholtens grootste fabrieken in Foxhol en Zuidbroek in Nederland. Brink maakte het ontwerp voor de fabriek, waarbij het beste van de inrichtingen in Brandenburg, Neu Ruppin en Tangermünde gecombineerd werd. Nadat Reuvers en Brink in Tarnow waren aangekomen, werd direct met de voorbereidingen van de bouw begonnen. In juli bleek Brink al een heel eind op weg, terwijl W.A. Scholten de definitieve tekeningen nog niet had goedgekeurd. Brink kreeg orders om de tekeningen zo spoedig mogelijk naar Groningen op te sturen. W.A. Scholten vond de tekeningen te onnauwkeurig en kon zich niet verenigen met Brinks plannen. Ook zinde het Scholten niet dat Brink reeds was begonnen met het graafwerk voor de fundamenten en het bestellen van hout. Vanuit Groningen kreeg Brink een flinke uitbrander: 'Blijft u deze manier volgen dan zal dat kosten en eene onaangename correspondentie ten gevolge hebben.'³¹ Aan Reuvers schreef Scholten: 'Brink is met de meeste zaken nog te onbekend om geheel buiten mij om voort te werken.'³² Hij moest er op toe zien dat Brink geen nieuwe bouwmaterialen bestelde zonder dat vanuit Groningen hiervoor toestemming was gegeven.

In juli 1870 bleek dat de ongehoorzaamheid van Brink niet Scholtens grootste zorg was, maar de financiering van de fabriek. Het plan was om de bouw van de fabriek in Tarnow door verkoop van effecten te financieren. Maar door de lage koers van de effecten kwam Scholten geld te kort. Hij besloot bij zijn volgende bezoek aan Tarnow in september een besluit te nemen of hij de bouw voort zou zetten. Voorlopig werd de bestelling van de machines uitgesteld en kreeg Reuvers opdracht om er voor te zorgen dat in ieder geval voor de winter de omheining rond de fabriek klaar was en het slempvertrek onder dak was. Daarin konden de reeds bestelde bouwmaterialen worden opgeslagen.³³

De geldproblemen waren in september kennelijk opgelost, want vanaf oktober werd in Tarnow flink doorgebouwd. Wel gaf Scholten order dat zoveel mogelijk kosten moesten worden bespaard. Brink bleef ondertussen op eigen houtje doorwerken. Deze zelfwerkzaamheid werd niet op prijs gesteld en op 1 december 1870 werd Brink schriftelijk van zijn ontslag op de hoogte gesteld. Hij moest op 15 december vertrekken. Als reden werden zijn 'wijze van bestuur a costij' aangevoerd. Brink had Scholtens instructies niet opgevolgd. Na zes maanden werken was er nog geen gebouw onder dak en was onnodig veel geld uitgegeven. Brink vond zijn ontslag zeer onterecht. In zijn contract met Scholten was de bepaling opgenomen dat hij bij ontslag HFL 1200,- schadevergoeding zou ontvangen. W.A. Scholten weigerde dit te betalen omdat Brink de bouwtekeningen van de fabriek had meegenomen. Brink dreigde met een rechtszaak. Toen Brink duidelijk was gemaakt dat hij niet gerechtigd was geweest om de tekeningen mee te nemen, stuurde hij ze alsnog op en nam hij genoegen met zijn HFL 1200,-.³⁴

Omdat in Tarnow inmiddels de winter was ingetreden werd de bouw stilgezet en werden de

arbeiders naar huis gestuurd.³⁵ Om de zaken in het oog te houden werd boekhouder B.S. Simon uit Brandenburg naar Tarnow gestuurd. Hij had de ondankbare taak om in hartje winter de verlaten bouwplaats in Tarnow te bewaken en de bestelde bouwmaterialen te ontvangen. 's Nachts verbleef hij in een keet op het terrein. Hij had, ter bescherming tegen mogelijke inbrekers, twee revolvers op zak. Begin maart werd er alsnog ingebroken, waarbij spullen vernield werden. Simon vermoedde dat het de oude nachtwacht was geweest, die boos was vanwege zijn ontslag. Maar dit was moeilijk te bewijzen. W.A. Scholten had niet veel fiducia dat de zaak opgehelderd zou worden. Hij schreef aan Simon: 'Hoewel de Policie ten uwent niet veel beteekend, zal Ued. er toch wel aangifte van gedaan hebben met opgaaf op wien Ued. vermoeden heeft.'³⁶

Vanaf april 1871 werd de bouw van de fabriek onder leiding van een nieuwe opzichter, E. Gerhardt, hervat. Gerhardt was tot dan toe opzichter op de fabriek in Zuidbroek geweest en zou eigenlijk naar Tangermünde gaan, maar Scholten vond de nood in Tarnow hoger.³⁷ Scholten sprak de hoop uit dat het vanaf nu beter zou gaan in Tarnow: '... het [wordt] tijd (...) de maat onzer tegenspoed spoedig vol is.'³⁸ Waarschijnlijk zouden voor de campagne in het najaar van 1871 de stroopfabriek en drogerij nog niet klaar zijn, maar Scholten hoopte dat er dan in ieder geval wel gemalen kon worden. Men begon aan de oriëntatie op de aardappelinkoop en het aanstellen van



Litho van Walter Ochs van de fabriek in Tarnow. W.A. Scholten vernoemde deze fabriek naar koning Willem III

een agent voor de verkoop. Een commissionair werd op pad gestuurd om de boeren tot het poten van aardappelen aan te zetten. De leveranciers werd verzekerd dat de fabriek nog in het najaar in werking zou komen.³⁹

Maar bij de bouw van de fabriek bleven zich problemen voordoen. De medewerkers op de fabriek werden gedurende de zomer geconfronteerd met het feit dat het zakendoen in Galicië geheel anders was dan ze gewend waren. Zo moest bij elke bestelling van materialen handgeld worden betaald. Ook schreven leveranciers zelden rekeningen uit, zodat controle van de te betalen bedragen onmogelijk was. W.A. Scholtens ergernis over het uitblijven van rekeningen was groot. Hij weet het probleem aan het feit dat de lokale zakenlieden misbruik wilden maken van hun onbekendheid:

'Ik geloof wel dat de reden daarvan gedeeltelijk in luije onverschilligheid der polen te zoeken is, maar de hoofdreden bestaat daar in dat ze hoopen u in de war te brengen om uw zodoende te bedriegen doe mij dus het genoegen en schaf dat af en houd u stipt aan den regel: "geen Rekening geen geld", en ik sta uw borg ge er binnen weinige dagen geen last meer mede zult hebben.'⁴⁰

Om geen onnodige risico's te lopen met onbetrouwbare Galicische leveranciers werden de stoommachines en installaties bij Klusemann in Maagdenburg besteld. Klusemann had ook de machines voor de fabriek in Neu Ruppin en Tangermünde geleverd en was dus een bekend adres. Simon kreeg de opdracht om de gemaakte kosten voor bouwmaterialen zo nauwkeurig mogelijk bij te houden. Het zou spoedig blijken dat Scholtens achterdocht tegenover zijn leveranciers niet ongegrond was. In augustus bleek dat de steenfabriek en houtleverancier niet alleen producten van veel mindere kwaliteit geleverd hadden, maar ook dat er veel meer in rekening was gebracht dan er was besteld. Omdat W.A. Scholten zelf geen tijd had orde op zaken te stellen, werden twee van zijn vertrouwelingen uit Nederland, opzichter H. Freye en boekhouder M.J. de Bie, naar Tarnow gestuurd. Het bleek al spoedig, dat: '... Brink, dat bouwkundig misgeboorte, ons geld niet met handen, maar met zakken vol heeft weggesmeten en duizenden steenen nutteloos in den grond heeft gestopt.'⁴¹ Omdat dit was voorgekomen in de periode dat Reuvers toezicht had, kreeg deze er flink van langs. Reuvers mocht blijven, maar de lokale aannemer Schmitzek moest wel het veld ruimen.

In november 1871 bleek dat Brink de fundamenteën van het hoofdgebouw veel te diep had gelegd, waardoor de fabriek veel te laag zou komen liggen ten opzichte van het spoor en de weg, waarover de aardappelen moesten worden aangevoerd. Ook bracht deze ligging een hoger overstromingsrisico met zich mee. Aanpassing hiervan kostte extra tijd en geld.⁴² De fabriek in Tarnow was uiteindelijk niet voor de campagne van 1871 klaar. De bouw was zelfs voor het invallen van de winter in december niet afgerond en de fabriek zou uiteindelijk pas in het najaar van 1872 in werking treden. De waarde van de gebouwen en gereedschappen stond toen voor OFL 198.539,- (± HFL 163.0000,-) op de balans van de fabriek. Dit bedrag komt overeen met de opgave van bouwkosten van de fabriek die in augustus 1872 waren opgemaakt en die HFL 160.000,- bedroegen.⁴³

De resultaten

De weeklijsten van het jaar 1872-73 laten zien dat de fabriek in Tarnow vanaf 12 oktober 1872 een volle campagne draaide. De fabriek was ingesteld op de verwerking van 125.000 HL aardappelen, maar er werd in het eerste jaar maar een kleine 50.000 HL vermalen. Een deel van het verkregen aardappelmeel werd tot stroop en aardappelsuiker verwerkt. Omdat de fabriek te weinig aardappelen vermaalde, waren de exploitatiekosten van de fabriek veel te hoog. Dit werd niet goed gemaakt door de verkoop van de producten. Hierdoor boekte de fabriek het eerste jaar al een aanzienlijk verlies.⁴⁴ W.A. Scholten ging er kennelijk van uit dat de zaken in Tarnow zouden aantrekken, want eind 1874 werden maatregelen genomen om de fabriek uit te breiden met een gom-inrichting.⁴⁵ Toch liep de fabriek nog niet naar verwachting. Na een bezoek aan de fabriek, in november 1875, weet W.A. Scholten dit vooral aan het feit dat in Tarnow de aardappelen te duur werden ingekocht:

'Dat de toestand der fabriek niet voordeelijker is, als wij berekend hebben schrijf ik daar aan toe dat gij in Tarnow evenals wij in Holland met onze Aardappelprijzen met hoog water op [het] strand zijn gekomen en het hoog tijd word u dat tracht te herstellen. (...) Wij betalen ze in onzen Heiligen ijver te duur.'⁴⁶

Reuvers moest laten zien dat hij zich niet door de aardappelverbouwers onder druk liet zetten. Als de aardappelverbouwers niet wilden verkopen, moest maar even worden teruggevallen op louter vezelmalen. Tegen de herfst, als de boeren met de aardappelen dreigden te blijven zitten, zouden ze wel komen en dan moest Reuvers lagere prijzen gaan bedingen. Deze strategie bracht Reuvers weinig succes, want in de campagne 1874-75 verwerkte de fabriek maar zo'n 35.000 HL aardappelen, nog minder dan in het eerste jaar. Uit deze aardappelen werd na vier keer vezelmalen met veel moeite 2500 (x100) kg stroop en suiker en 1000 balen (à 100 kg) aardappelmeel geproduceerd.

In het volgende jaar werden geen risico's genomen. Reuvers kreeg de opdracht om in voortdurend overleg met Groningen de prijzen voor de aardappelen te bepalen. Maar in de herfst van 1875 bleek Reuvers zelf al tot inkoop te zijn overgegaan. Dit was voor Scholten reden om Reuvers direct te ontslaan. Dit vond plaats per brief, die door een medewerker van de firma uit Nederland, Dreesman genaamd, aan Reuvers werd overhandigd. De brief meldde: 'U zult wel inzien dat ik mij met deze eigenmachtige en tegen alle orders strijdende handelingen niet tevreden kan stellen.' Uit de begeleidende brief aan Dreesman wordt duidelijk dit slechts een excuus voor het ontslag was geweest en dat W.A. Scholten al langere tijd ontevreden was over Reuvers. Scholten sprak van 'vele omstandigheden' waaruit bleek dat Reuvers '...bij al zijn soliditeit en goeden trouw, niet voor het bestuur van die zaak geschikt was.'⁴⁷ Reuvers zou zich met name bij het aangaan van aardappelcontracten niet hard genoeg hebben opgesteld, waardoor hij voortdurend achter het net viste. Dat Scholten van Reuvers af wilde, blijkt ook uit het feit dat hij reeds een maand daarvoor een nieuwe directeur voor de fabriek in Tarnow had aangenomen, de heer H.F. Bodeman.⁴⁸ Reuvers keer-

de na zijn vertrek bij Scholten niet terug naar Nederland maar bleef in Tarnow waar hij samen met een lokale compagnon een eigen zaak opzette.⁴⁹

Naar aanleiding van de tegenvallende resultaten was W.A. Scholten constant bezig om manieren te bedenken om de verliezen in Tarnow te compenseren. Aangezien er in de omgeving van Tarnow ook veel maïs werd verbouwd, kwam hij op het idee om in de tijd dat de fabriek stil stond, zetmeel uit maïs te maken. In het vorige hoofdstuk is al vermeld dat deze bedrijfstak vanaf het midden van de 19^e eeuw, met name in de Verenigde Staten, een grote groei had doorgemaakt. Ook in Europa nam in deze periode de verbouw van maïs toe. Dit was vooral in Engeland, Frankrijk en Duitsland het geval en op enkele plekken in deze landen werden maïsmeelfabrieken opgericht. De productie viel in het niet bij de omvang van de productie in de Verenigde Staten. In juli 1874 informeerde W.A. Scholten bij zijn leverancier van vacuüms, Brydon & Breen in Glasgow, naar het fabricageproces van zetmeel uit maïs. Hier is het bij gebleven, want van de maïsmeelproductie in Tarnow is uiteindelijk niets gekomen.

Het directeurschap van de fabriek in Tarnow was vanaf het najaar van 1875 in handen van H.F. Bodeman. Hij werd bijgestaan door een boekhouder en twee opzichters. De boekhouder was P.J. Enter. Enter was sinds april 1866 in dienst van de firma en had zijn eerste buitenlandse ervaring in Scholtens fabriek in Neu Ruppin opgedaan. Eén van de opzichters was H. Kunst, die in het najaar van 1871 in dienst van de firma trad en direct naar Tarnow afreisde.⁵⁰

De nieuwe directeur Bodeman kon niet voorkomen dat de campagnes in 1875 en 1876 in Tarnow wederom op een fiasco uitliepen. Hoewel er in 1876 iets meer aardappelen werden vermalen dan het voorgaande jaar, zorgden de hoge aardappelprijs en de vroeg invallende winter er voor dat de fabriek in november al weer stil stond. W.A. Scholten vatte toen het idee van de maïsmeelproductie weer op. In mei 1876 trad hij in contact met verschillende producenten van maïsmeel in Engeland, Frankrijk, Duitsland en de Verenigde Staten.⁵¹ Maar ook nu zag hij er van af. In een brief gaf hij hiervoor de volgende redenen:

'De productie van maïsstärke heb ik opgegeven vanwege de concurrentie uit de Verenigde Staten, maar nog meer omdat het mij voorkomt dat maïsstärke van mindere kwaliteit is dan tarwe en rijststärke en ik wil me niet met inferieure producten bezig houden.'⁵²

Hierna probeerde W.A. Scholten de problemen in Tarnow op te lossen door de oprichting van een aardappelmalerij in de nabijheid van Tarnow. Door het geven van een voorbeeld wilde hij lokale ondernemers stimuleren om zelf natmeelfabriekjes te beginnen. De fabriek in Tarnow zou bij deze fabriekjes nat meel kunnen inkopen. De inkoop van aardappelen zou dan beperkt kunnen worden tot in een straal van twee mijl van de fabriek.⁵³ Zo zouden de problemen bij de inkoop en hoge transportkosten worden vermeden. De belangrijkste doelgroep bestond uit de grootgrondbezitters in de omgeving van Tarnow. Prospectussen werden verspreid om de bedoelingen te verduidelijken.⁵⁴ In het voorgaande hoofdstuk is vermeld dat W.A. Scholten dit idee ook al in Pruisen had

willen uitvoeren. Daar was het plan niet van de grond gekomen omdat hij toen had besloten om een geheel nieuwe fabriek te bouwen in Tangermünde. De uitvoering van het plan zou in Galicië weinig succes hebben. Alvorens hierop in te gaan zal eerst worden gekeken naar een hele andere activiteit van de firma Scholten in Galicië, namelijk de exploitatie van een oliebron.

SANOC: EEN KORT INTERMEZZO IN DE OLIE

De veelbelovende olie-industrie

Toen Scholten in Galicië actief werd hoorde hij dat in deze streek een groot aantal oliebronnen werden geëxploiteerd. In 1872 las hij in het blad *De Nederlandsche Industrieel* een artikel over de grote opbrengsten die petroleumbronnen in de Verenigde Staten met zich meebrachten. Bij navraag bleek dat in Galicië de petroleumbronnen veel ondieper lagen dan in Amerika. Dit zou bij exploitatie minder kosten met zich meebrengen. Scholten besloot zijn geluk in deze industrie in Galicië te beproeven. Na overleg met Jan Evert besloot hij om HFL 25.000,- in deze voor de firma geheel nieuwe activiteit te investeren. Eerst werden advertenties gezet waarin een bouwkundige werd gevraagd die de bron kon maken.⁵⁵ In oktober 1872 werd S. Serlé aangenomen. Het plan was dat Serlé eerst twee weken in Galicië zou rondreizen om zich op de petroleumwinning te oriënteren. Daarna zou hij een paar maanden naar de Verenigde Staten gaan om zich te laten informeren over de verschillende boor- en graaftechnieken. Serlé reisde in november naar Scholtens fabriek in Tarnow. Van hieruit werd de olie-expeditie gecoördineerd. Directeur Reuvers had inmiddels contact gelegd met eigenaren van oliebronnen in Galicië. Serlé bezocht in de tweede helft van november 1872 verschillende oliebronnen in Zuid-Galicië tussen de plaatsen Gorlice en Przemysl. Toen Serlé in Gorlice aankwam, was de lokale bevolking al snel op de hoogte van het doel van zijn reis. Hij kreeg direct van alle kanten aanbiedingen van mensen die hem land wilden verkopen of die bereid waren hem de weg te wijzen in olieland Galicië.⁵⁶

Serlé ontdekte dat de verschillen tussen de bronnen in Galicië groot waren. De meeste werden door grootgrondbezitters geëxploiteerd. Bij sommigen werd gebruik gemaakt van simpele, handmatige boortechnieken. Bij anderen was de zaak grootschaliger opgezet en werd geboord met behulp van stoommachines. Het verhaal van de ondiepe ligging van de olie bleek juist. Soms werd er al op 65 meter diepte olie gevonden, maar meestal gebeurde dit op zo'n 200 meter. Serlé kwam in contact met een Amerikaan, Fauck genaamd, die bij een bron in Bobrka werkte. Hier werd met vier stoommachines in drie schachten tegelijk gewerkt. De bron bracht jaarlijks OFL 100.000,- zuivere winst op. Fauck vertelde Serlé dat met een investering van OFL 30.000-35.000 een boring gemaakt zou kunnen worden van ruim 300 meter. Aan Scholten schreef Serlé: '...dit is de klip waarop alle ondernemers stuiten, ook mij valt deze onkostenrekening daaromtrent tegen.'⁵⁷

In januari 1873 reisde Serlé van Galicië via Nederland door naar Amerika. In Pennsylvania verdiepte hij zich in de technieken van het ontginnen van petroleumbronnen en de raffinage van olie. Hij bezocht verschillende olieraffinaderijen, onder andere in steden met de fantasierijke namen als

Oil City en Petrolia. Hij maakte tekeningen van raffinaderijen en ondervond dat het principe van de werkwijze van het graven en boren niet veel anders was dan in Galicië. Het grote verschil was dat in Amerika alles met stoom werd aangedreven. Na een bezoek aan een fabriek van boorwerktuigen in Buffalo reisde Serlé eind maart terug naar Nederland. In Groningen deed hij verslag van zijn bevindingen. Waarschijnlijk is toen besloten om in Galicië in de omgeving van het plaatsje Sanoc te gaan boren, want in september informeerde W.A. Scholten bij machinefabriek Landré en Glinderman in Arnhem naar de prijs van een locomobiel van 10 tot 12 pk voor het boren naar petroleum in deze plaats.⁵⁸

De bron in Sanoc

Het stadje Sanoc lag een kleine 100 kilometer ten zuidoosten van Tarnow. In december 1873 bevond Serlé zich op de boorplaats en was hij begonnen met het graven van een schacht. Dit ging door het slechte winterweer moeizaam. In maart waren drie arbeiders en drie timmermannen op het terrein aan het werk. In april 1874 was de schacht zover gereed dat de locomobiel vanuit Nederland kon worden opgestuurd.⁵⁹ In het Scholtenarchief is over het verdere verloop van de boringen in Sanoc niets teruggevonden. Winkler Prins geeft meer duidelijkheid over de afloop van het olieavontuur.⁶⁰ Omdat de schacht in een woeste bergstreek lag, waar bijna niemand woonde, had Serlé zich niet op de boorplaats gevestigd. Hij was vlak voor zijn vertrek naar Galicië getrouwd en was kennelijk niet bereid zijn vrouw aan deze ontbering bloot te stellen.⁶¹ Waarschijnlijk woonde hij in Sanoc en was het door de lange reistijd en slechte weersomstandigheden niet mogelijk om elke dag toezicht op de werkzaamheden te houden. Winkler Prins meldt dat hierdoor: '...de geheele zaak op echt Poolsche wijze, dat is uiterst slordig en gebrekkig was ingericht.'⁶² Bovendien maakten de arbeiders weinig haast en waren ze na de winter nog niet ver met het graven gevorderd. Het is onduidelijk of in Sanoc überhaupt olie werd aangetroffen. Toen Scholten in het voorjaar van 1874 bij een bezoek aan Tarnow ook Sanoc bezocht, zag hij dat op deze wijze de onderneming weinig kans van slagen had. Er was streng toezicht nodig om de 'luie' en 'diefachtige' Polen in de hand te houden, maar met Serlé in Sanoc was dit onmogelijk. Scholten realiseerde zich wel dat Serlé niet bereid was om zich bij de boorplaats te vestigen en dat hij waarschijnlijk ook geen andere landgenoot hiertoe bereid zou vinden.

De investering had het aanvankelijk beschikbare bedrag van HFL 25.000,- inmiddels ruim overschreden en er was nog maar weinig resultaat geboekt. De moederfirma had gedurende de jaren 1873-1874 ruim HFL 200.000,- ten behoeve van de exploitatie in Sanoc overgemaakt, terwijl er niets terug was gekomen.⁶³ Scholten besloot nog tijdens zijn bezoek om de zaken in Sanoc op te doeken. Voor de locomobiel had hij al een nieuwe bestemming op het oog. De machine zou ingezet worden in de malerij die ten behoeve van de fabriek in Tarnow zou worden opgericht. Serlé kreeg van Scholten een tweede kans. Hij zou de leiding krijgen over de bouw van de nieuw te bouwen malerij.⁶⁴

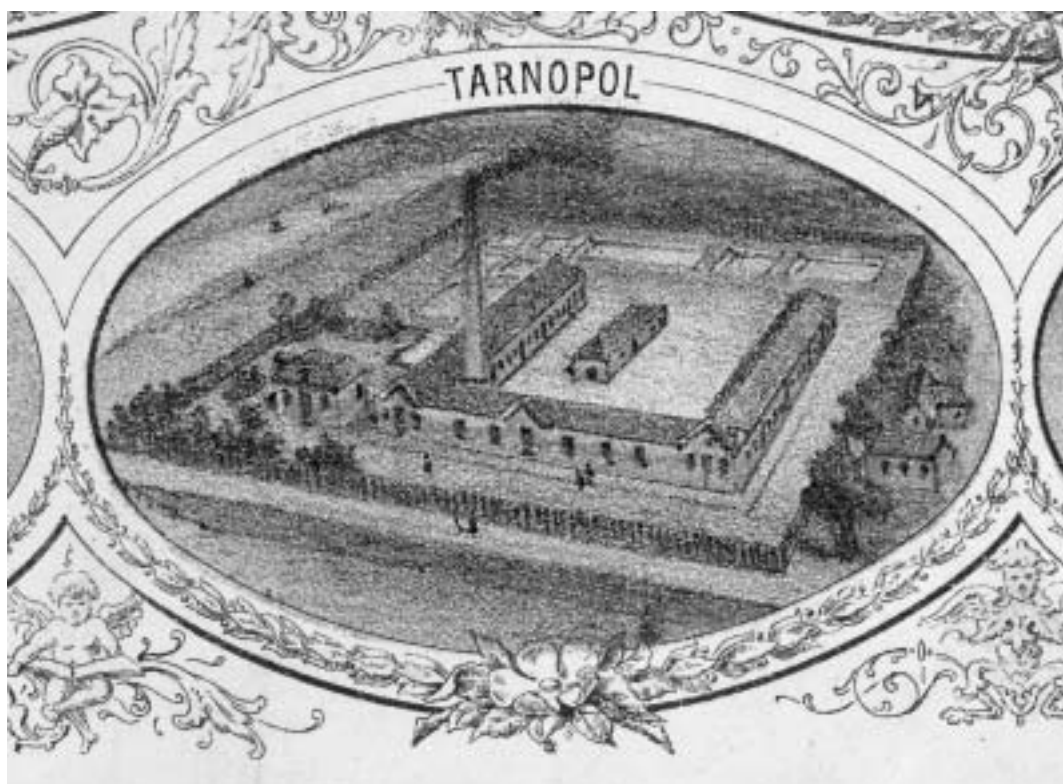
De vestigingsfactoren en bouw

Zoals eerder gezegd zou de nieuwe malerij grootgrondbezitters aan moeten zetten om zelf natmeelfabriekjes op te zetten. In het voorjaar van 1874 had Reuvers de opdracht gekregen om vanuit Tarnow naar een geschikte lokatie voor de vestiging van een malerij uit te zien. Al snel kwam hij uit op de streken rond het stadje Tarnopol. Dit gebied was Scholten al in 1869 aangewezen als het meest aardappelrijke gebied in Galicië. Ondanks het feit dat Tarnopol zo'n 350 kilometer ten oosten van Tarnow lag, verkoos W.A. Scholten in deze plaats de malerij te bouwen. De malerij zou onderdeel worden van de fabriek in Tarnow en werd kleinschalig opgezet. Er kwam geen eigen directeur en er zou ook geen zelfstandige verkoop van producten gaan plaatsvinden. Reuvers kreeg de opdracht om buiten de stad land aan te kopen, want Scholten vreesde dat een fabriek midden in de stad stankoverlast kon gaan veroorzaken. Toen dit niet lukte werd besloten om binnen de stadsmuren te bouwen. In juli 1874 werd door Reuvers een stuk grond gekocht.⁶⁵ Bouwmeester Serlé kreeg de opdracht om de bouw zo simpel mogelijk te houden: '... [aangezien] ik nog steeds vrees dat men er ons na enige tijd wegjaagt, is het altijd zaak zo min mogelijk kosten te maken.'⁶⁶ De fabriek werd dan ook uit hout opgetrokken.

Voor de aanvraag van de bouw werd vanuit Groningen een officiële brief gestuurd waarin werd verklaard dat de aardappelmeelfabrieken van de firma Scholten geen gevaar voor de gezondheid opleverden. Ook in Tarnow werd de burgemeester aangezet tot het schrijven van een verklaring, met daarin de mededeling dat het gemeentebestuur van Tarnow erg content was geweest met de komst van de fabriek van de firma Scholten.⁶⁷ In Tarnow ging al snel het gerucht rond dat W.A. Scholten de gemeentekas van Tarnopol had gespekt met OFL 25.000,- om het bestuur daar gunstig te stemmen. Het is onwaarschijnlijk dat dit is gebeurd. Hoewel W.A. Scholten niet vies was van het uitdelen van steekpenningen, zou hij nooit tot de betaling van dergelijk bedragen zijn overgegaan. De stadsingenieur in Tarnopol werd wel enkele keren geld toegestopt omdat, om met Serlé te spreken, '... zonder deze man niets kon, en met hem alles'. Hoewel de ingenieur duidelijk maakte dat hij minstens 'een duizendje' verwachtte, nam hij toch genoegen met de OFL 100,- die hem enkele keren door Serlé zijn aangeboden.⁶⁸ In de volgende jaren bleek dat de vrees voor klachten van overlast niet ongegrond was geweest. Gedurende de gehele periode dat de fabriek in werking was, kreeg deze in Tarnopol het tijdens de campagne regelmatig aan de stok met de klagenburens. Telkens werd hierbij het gemeentebestuur ingeschakeld en werd bedreigd met processen, maar tot dit laatste is het nooit gekomen.

In september 1874 was de concessie voor de bouw binnen. Besloten werd om de fabriek zodanig in te richten dat er in het voorjaar van 1875, zij het provisorisch, aardappelen gemalen konden worden. Gedurende de zomer zou de fabriek worden afgebouwd en uitgebreid. De stoommachines werden dit keer niet bij Kluseman besteld, maar bij machinefabriek Borbor in Frankfort aan de Oder.⁶⁹ In Tarnopol zou eerst gebruik worden gemaakt van twee verschillende maalinrichtin-

gen. Eén zou worden aangedreven door de inrichting van Borbor, de andere door de locomobiel uit Sanoc. Later, als de fabriek goed liep, zou er een grotere inrichting geplaatst worden. In januari 1875 werd bij de gemeente toestemming voor de inwerkingstelling van de fabriek aangevraagd. Deze liet tot begin maart op zich wachten. De buurtbewoners van de fabriek hadden inmiddels hun eerste bezwaar tegen de komst van de fabriek bij het gemeentebestuur ingediend, maar zij konden niet tegenhouden dat de fabriek begin april in werking kwam.⁷⁰



De fabriek in Tarnopol werd voornamelijk gebruikt als malerij. Hij was daarom relatief klein

De resultaten

Bouwmeester Serlé bleef na de voltooiing van de fabriek aan als opzichter. De eindverantwoordelijkheid voor de resultaten van de fabriek lag, zoals eerder gezegd, bij Reuvers in Tarnow. Serlé slaagde er in het voorjaar van 1875 in om voldoende aardappelen in te kopen en de fabriek werkte tot begin juni door. Maar al snel bleek dat de maalinrichting niet voldeed. Met name het metselwerk in de fabriek vertoonde ernstige gebreken. Sommige stukken metselwerk vielen nadat er water werd ingelaten geheel uiteen. Hierdoor waren de meeste vezelgaten en oproevaten onbruikbaar. Ook de maalinrichting van Borbor bleek niet goed te werken. Serlé wist zich te behelpen met

allerlei noodoplossingen, maar maakte Groningen wel duidelijk dat verbetering geboden was.⁷¹ Het natte meel dat in het voorjaar in Tarnopol werd geproduceerd, werd via het spoor naar Tarnow verstuurd. Reuvers had Serlé monsters opgestuurd om te laten zien aan welke eisen het product moest voldoen. Het meel werd in zakken van 75 kg geladen. Het transport per spoor viel zeer duur uit. Dit kwam door de grote afstand en het feit dat het natte meel veel water bevatte, waardoor de lading extra zwaar was.⁷²

Gedurende de zomer van 1875 werden delen van de fabriek vernieuwd en de capaciteit van de maalinrichting vergroot. Er verrezen een nieuw vatenvertrek, een slemloods en een schaftlokaal voor de arbeiders. Buiten werd een aardappelkelder gebouwd en werden nog drie vezelgaten gegraven. Ook werden op het terrein treinrails gelegd en een aardappelweger geplaatst. De totale kosten hiervoor bedroegen ruim OFL 10.000,-.⁷³ De waarde van de fabriek bedroeg volgens de balans in 1875 OFL 62.894,-.⁷⁴ Het lijkt er op dat hiermee het originele budget, dat W.A. Scholten voor ogen had gehad voor de bouw van een klein natmeelfabriekje duidelijk was overschreden. Dit was voornamelijk te wijten aan de hoge arbeidskosten die tijdens de bouw waren gemaakt.

Serlé had gehoopt om in de zomer van 1875 een nieuwe stoommachine te krijgen, maar vanwege de hoge kosten die tot dan toe waren gemaakt, besloot W.A. Scholten dat er voorlopig met de bestaande machine gewerkt moest worden.⁷⁵ Toen de fabriek klaar was voor de najaarscampagne in 1875 werd een nieuwe aanvraag voor de inwerkingstelling ingediend. Maar omdat er tijdens zomer veranderingen waren doorgevoerd, die niet op de door de gemeente goedgekeurde tekeningen stonden, bracht dit weer de nodige vertraging met zich mee. De ambtenaren waren van mening dat de slemloods veel groter was uitgevallen. Ook lieten de burens zich weer gelden door te klagen dat de loods te dicht bij de erfscheiding was komen te staan. Serlé loste de problemen op door de stadsingenieur OFL 50,- in de hand te drukken.⁷⁶ Er moest wel opnieuw een bouw aanvraag worden gedaan. Dit duurde weer enkele weken. Ondertussen stond de fabriek stil. In eerste instantie was dit niet zo'n probleem omdat het door hevige regenval in september en oktober voor de boeren onmogelijk was om de aardappelen te rooien. Bovendien was de toestand van de wegen zo slecht dat de aanvoer van aardappelen voorlopig uitbleef.

Voor de wijze van inkoop van aardappelen kreeg Serlé zowel vanuit Groningen als Tarnow het nodige advies. Als voorbeeld diende de strategie die in Pruisen zeer succesvol was gebleken. Deze hield in dat aan het begin van de campagne de prijzen en de aankoopvoorwaarden bekend werden gemaakt door middel van aanplakbiljetten en krantenadvertenties. Ook dienden commissarissen aangenomen te worden. Het bleek al spoedig dat het voor Serlé onmogelijk was om voor de opgegeven prijs uit Groningen en Tarnow in te kopen. Zowel W.A. Scholten als de directeur in Tarnow beschouwden dit als een startprobleem. Van W.A. Scholten kreeg Serlé het advies dat hij desnoods maar eerst een partijtje wat duurder in moest kopen. Hij moest in ieder geval op gang zien te komen al was het alleen maar om de vernieuwde installaties te kunnen testen. Het kantoor in Tarnow maakte duidelijk dat het een kwestie van geduld was:

'Zoolang u niet klaar zijt met timmeren geeft het toch niet en wij moeten breken met het vroegere stelsel om eerst een prijs te bepalen en wanneer daar niet dadelijk veel voorkomt te verhogen, dit is hier altijd gebeurd en het natuurlijk gevolg is dat de lui stilltjes wegbleven omdat zij wisten een week later meer te zullen krijgen.'⁷⁷

Het grootste probleem: de aardappelaanvoer

De aardappelinkoop in Tarnopol bleek geen tijdelijk maar een structureel probleem. Hoewel in de streken rond Tarnopol de aardappelteelt zeer uitgebreid was, werden in dit gebied weinig aardappelen voor de markt verbouwd. Net als in Oost-Pruisen waren de belangrijkste aardappelverbouwers in Galicië grootgrondbezitters. Zij verbouwden hun aardappelen voor verwerking in branderijen, waarbij de overgebleven vezels werden gebruikt als veevoer. Meestal exploiteerden de grootgrondbezitters een eigen branderij. Indien dit niet het geval was, verkochten ze hun aardappelen aan een nabijgelegen branderij.⁷⁸ In een straal van twee mijl rond Tarnopol stonden zo'n 25 branderijen met ieder een jaarlijkse verwerkingscapaciteit van tussen 24.000 en 32.000 HL aardappelen. Dit was per branderij niet aanzienlijk, maar gezamenlijk vormden ze voor Scholten de belangrijkste concurrent op de grondstoffenmarkt. De opmerkingen van Serlé, eind oktober 1875, dat ze in Tarnopol 'bedolven' waren onder de branderijen, werd door de toenmalige directeur in Tarnow, Bodeman, in eerste instantie niet erg serieus genomen:

'... of heb gij u ervan overtuigd dat er in uwen omtrek serieuze concurrenten zijn die de oogst opkopen, verzenden of verwerken kunnen? De enkele branderijen kunnen al die aardappelen niet verwerken, terwijl de spijtprijzen dit jaar ook buitengewoon laag zijn. Wie ons dus concurrentie zou kunnen aandoen begrijp ik niet.'⁷⁹

Gedurende de winter 1875-76 werd het Serlé duidelijk dat het bijna onmogelijk was om de grootgrondbezitters over te halen om hun aardappelen aan zijn fabriek te verkopen in plaats van ze te branden of aan het vee te voeren. De grootgrondbezitters bleken zeer onverschillig. Als ze in hun ogen niet genoeg voor hun aardappelen kregen, werden ze aan het vee gevoerd. Ze waren niet genegen om toe te geven aan de voorwaarden van de fabriek. Deze hielden in dat de aardappelen werden gewogen en op kwaliteit werden geselecteerd. Zij konden veel makkelijker terecht bij de branderijen die de aardappelen inkochten zonder te wegen en niet kieskeurig waren ten aanzien van de kwaliteit. Bovendien boden ze ook nog eens hogere prijzen dan Scholten.⁸⁰ Vanuit Groningen werd het Serlé verboden om hogere prijzen te bieden. W.A. Scholten meende dat als in de winter de aardappelen dreigden de verrotten, de grootgrondbezitters wel tegen lagere prijzen wilden verkopen. Serlé wees W.A. Scholten er meerdere malen op dat deze denkwijze in Tarnopol niet opging: 'Ze blijven hier geloven dat de prijzen omhoog zullen gaan en bovendien is het een volk met een zucht tot speculatie, die hun er altijd toe drijft hun waar tot het uiterste te houden.'⁸¹ Een bijkomend probleem voor de fabriek in Tarnopol waren de hoge transportkosten. Zowel de kosten van het vervoer per as als per spoor waren hoog en maakten de inkoop alleen maar moei-

lijker. De campagne van 1875-76 zou voor Tarnopol uiteindelijk niets worden. In totaal werd er een kleine 2500 HL aardappelen vermalen en werd in eind november al overgegaan tot het malen van de vezels van het voorgaande jaar. Bij gebrek aan een goede vezelsteen moesten de vezels een extra keer worden geraspt, wat vanwege de 'miserabele' raspes ook niet naar wens verliep.⁸²

Het leed van Serlé werd verkort door de vroeg invallende winter. In december en januari werd een nieuwe strategie bedacht om de aardappelinkoop voor de volgende campagne in 1876-77 beter te laten verlopen. Scholten vroeg Serlé een kaart op de sturen met de lokatie van de branderijen en een overzicht van de vrachtkosten per spoor. Men besloot over te gaan tot de invoering van het systeem van voorkoop en het uitreiken van handgeld. Dit systeem werd ook door de aardappelmeelfabrikanten in de Veenkoloniën toegepast. W.A. Scholten had dit systeem al een jaar eerder in Tarnopol willen invoeren, maar Bodeman in Tarnow had zich daar aldoor tegen verzet. Scholten meende, dat als er het voorgaande jaar handgeld was uitgedeeld, er meer aardappelen waren uitgezet. Hierdoor had het probleem van de aardappeltoevoer in de winter vermeden kunnen worden. Hij hoopte dat het dit keer wel zou lukken: 'We hebben een goede les gehad en moeten ons daar naar richten.'⁸³

Begin 1876 kreeg Serlé vanuit Groningen opdracht om in Tarnopol de grootgrondbezitters persoonlijk te benaderen en ze te overtuigen van het voordeel van het systeem van voorkoop. Om meer greep op de grootgrondbezitters te krijgen, werd de lokale landbouwkundige vereniging ingeschakeld. Deze moest de voordelen van het systeem van voorkoop aan de leden duidelijk maken. Ook werd geregeld dat de grootgrondbezitters via de vereniging contracten konden afsluiten.⁸⁴ Tevens kreeg Serlé toestemming om de provisie van de commissionairs iets te verhogen, zodat ze wat beter hun best gingen doen. Bodeman in Tarnow verwachtte dat de nieuwe campagne 1876-77 een stuk beter zou lopen. De branderijen hadden een aantal jaren achter elkaar hoge prijzen voor de aardappelen betaald, terwijl de verkoopprijs van de *snaps* sterk was gedaald. Ze waren met hun producten blijven zitten en zouden niet in staat zijn om in het voorjaar hun aardappelen contant te betalen. Zelfs voor voorkoopcontracten zouden ze geen geld hebben. Serlé moest dus zijn slag in het voorjaar van 1876 zien te slaan. Hij moest er voor zorgen dat het vervoer van de aardappelen over het spoor goed geregeld werd. Serlé diende zoveel mogelijk korting te bedingen op de kosten van het vervoer van aardappelen. In februari 1876 werd vanuit Groningen de verkoopprijs voor Tarnopol in dat voorjaar op OFL 1,- gesteld.

Maar ook dit jaar kon Serlé de grootgrondbezitters niet voor zich winnen. Hij slaagde er niet in om onder de OFL 1,20 in te kopen en verwachtte dit ook in de herfst niet te kunnen doen, omdat de prijzen alleen maar zouden stijgen. Vanuit Tarnow en Groningen werd een prijsverhoging niet toegestaan, vanwege de algemeen dalende verkoopprijzen van het aardappelmeel en de stroop. Bodeman had in Wenen de verkoopprijs al moeten verhogen om nog een beetje winst te kunnen maken.⁸⁵ Serlé was er van overtuigd dat hij niet in staat was voor de gestelde prijzen te kunnen inkopen. Begin maart 1876 schreef hij aan Scholten:

'Aangenaam zou het mij zijn indien u aan uw voornemen spoedig mogt gevolg geven om persoonlijk eens hierheen te komen. Ik geloof dit zeer nodig is om tot klaarder inzicht van de toestand in deze streek te komen en om tevens te bewijzen dat hier alles is en wordt aangewend om aardappelen te kopen.'⁸⁶

Nog diezelfde maand hield Serlé het in Tarnopol voor gezien en nam hij ontslag. Als reden gaf hij de slechte gezondheidstoestand van zijn vrouw op, maar uit de correspondentie blijkt dat hij zich al lange tijd onbegrepen voelde.

Een nieuw bestuur

Het bestuur van de fabriek in Tarnopol kwam in handen van de boekhouder van Tarnow, J. van Eck. Tijdens deze wisseling van de wacht brachten twee vertrouwelingen van W.A. Scholten uit Nederland, Dreesman en Van Rijn, een bezoek aan de fabriek in Tarnopol. Zij moesten onderzoeken wat er mis mee was. Zij kwamen tot de conclusie dat Serlé gelijk had ten aanzien van de problemen met aardappelinkoop. De concurrentie van de branderijen was zeer groot. Hoewel de prijs van de *snaps* laag was, verwachtten ook zij niet dat er lage aardappelprijzen te bedingen waren. Dit kwam omdat de veestapels bij de branderijen veel voer nodig hadden. Dit hield de aardappelprijzen hoog. Op de fabriek zelf bleek al die tijd zeer slordig en achteloos gewerkt te zijn. Hierdoor was veel geld verloren gegaan. De kwaliteit van het meel dat in Tarnopol was geproduceerd, was dermate slecht dat het door middel van slempen niet verbeterd kon worden. Van Rijn liet het meel naar Tarnow versturen omdat die fabriek beter op het reinigen van meel was ingesteld. Hij ontdekte dat het vervoer van het meel van Tarnow over het spoor veel extra kosten betekende, die naar zijn mening niet door een lage aardappelprijs konden worden goedgemaakt. Zij adviseerden Scholten om de fabriek in Tarnopol zo snel mogelijk te verkopen. Het zou volgens Dreesman beter zijn '... om het verlies te ondergaan en de boel zo goed mogelijk op te ruimen, dan er nog langer goed naar kwaad geld te gooien.'⁸⁷ Bij hun vertrek hoopten zowel Dreesman als Van Rijn '...in de eerste jaren van een bezoek aan Tarnopol verschoond te blijven.'⁸⁸ W.A. Scholten besloot echter om de fabriek door te laten werken.

De nieuwe opzichter Van Eck begon vol goede moed aan zijn taak, maar liep al snel tegen dezelfde problemen aan als zijn voorganger Serlé. Ook hij slaagde er niet in om contracten met de grootgrondbezitters af te sluiten. Ze bleken zeer onverschillig. Als ze niet meer dan een bepaalde prijs kregen, voerden ze de aardappelen aan het vee of lieten ze gewoon in de grond verrotten. Contracten bleken waardeloos. Vaak werd het contract met Scholten 'vergeten' als ze hun aardappelen voor een betere prijs aan een ander konden verkopen. Als ze al bereid waren tot een voorkoopcontract, wilden ze meteen de levering vastleggen voor vier tot zes jaar in plaats van één.⁸⁹

W.A. Scholten was van mening dat bij lage prijzen de opmerking van de grootgrondbezitters dat ze liever hun aardappelen aan hun beesten voerden een smoes was '...die ze ons ook elk jaar in Duitsland verkopen.'⁹⁰ Van Eck slaagde er echter niet in om in het voorjaar aardappelen in te kopen. De grootgrondbezitters stonden er op met de verkoop te wachten tot de uitkomst van de

oogst bekend was. Tot in juni 1876 werden in de fabriek alleen oude vezels gemalen. Tijdens het openen van de vezelgaten, waarbij zoals gewoonlijk een zeer rotte geur vrijkwam, kreeg van Eck onmiddellijk weer klachten over stankoverlast te verwerken. Hij verweerde zich tegen het gemeentebestuur door te zeggen dat hij in de stad ook niet op sommige plekken kon komen zonder een zakdoek voor zijn mond te houden, maar dit had weinig effect. Een proces dreigde, maar toen de vezels eenmaal verwerkt waren, ebden naast de stank ook de klachten weg.⁹¹

Gedurende de zomer van 1876 werden in de fabriek in Tarnopol opnieuw veranderingen doorgevoerd. De raspen werden vernieuwd en de wasinrichting verbeterd. De fabriek had nu een verwerkingscapaciteit van 80.000 HL aardappelen. Nadat W.A. Scholten in juli een bezoek aan de fabriek had gebracht werd vol goede moed aan de voorbereidingen van de nieuwe campagne van 1876-77 begonnen. Alles leek goed te gaan. De oogst zag er goed uit en Van Eck verwachtte weinig concurrentie van de branderijen. Deze hadden de afgelopen jaren slecht gedraaid en beschikten over weinig geld. Bovendien verwachtte hij dat de verkoop van *snaps* zou verminderen omdat de kerk een offensief was begonnen tegen het overmatig drankgebruik bij de lagere klasse.⁹² Net als het voorgaande jaar kreeg Tarnopol vanuit Groningen de opdracht om voor de aardappelen niet meer dan OFL 1,- per korzec (101 kg) te bieden.

Maar wederom slaagde Van Eck er niet in voor deze prijs in te kopen. De oogst viel tegen en de slechte weersomstandigheden belemmerden het transport. Bovendien waren er, vanwege de lagere prijzen in voorgaande jaren, minder aardappelen verbouwd, wat de prijs weer opdreef. Tevens steeg, tot grote verwondering van Van Eck, de prijs van de *snaps* plotseling en begonnen de branderijen alsnog te werken. Zij kaapten met prijzen van OFL 1,- tot 1,10 de aardappelen net voor zijn neus weg. Vanuit Groningen werd Van Eck gerustgesteld dat in het voorjaar de prijzen wel zouden dalen, omdat men dan de aardappelen echt kwijt moest, maar hij had er een hard hoofd in. Hij vreesde voor serieuze concurrentie van de branderijen. De prijzen van spiritus waren hoog en hierdoor zouden de branderijen langer doorwerken en dus meer aardappelen verwerken.⁹³ Uiteindelijk zou de fabriek gedurende het najaar van 1876 maar 9200 HL aardappelen verwerken. Dit was maar 11,5 % van de verwerkingscapaciteit. Al begin november werd de fabriek schoongemaakt om te vezelmalen.⁹⁴ In dat jaar werden slechts 511 zakken nat meel naar Tarnow verstuurd. Daar stonden de zaken er al niet veel beter voor. In Tarnow werden in het najaar van 1876 maar 23.000 HL aardappelen vermalen.

Problemen bij de verkoop

De slechte resultaten van de fabrieken in Tarnow en Tarnopol werden niet alleen door de problemen met de inkoop en de aanvoer van de aardappelen veroorzaakt. Ook de verkoop van de geproduceerde goederen bleef ver achter bij de verwachtingen. In Tarnow had men de grootste moeite om de producten van de fabrieken aan de man te brengen. Reuvers, en later Bodeman, richtten zich bij de afzet van aardappelstroop en -suiker op de bekende afnemers als wijnmakers, bierbrouwerijen, (banket)bakkerijen, likeurstokerijen en kandijfabrieken. Typische Oostenrijkse afne-

mers waren zogenaamde *lebzelterer* en *Fiegencaffé-fabriken*. Eerstgenoemde waren bakkerijen die gespecialiseerd waren in het maken van taaitaai, dat bekend stond als een Oostenrijkse lekkernij. In *Fiegenfabriken* werd vijgenkoffie gemaakt. In Oostenrijkse huishoudens werden stroop en suiker voornamelijk gebruikt als alternatieven voor boter en honing. Het aardappelmeel zou afzet kunnen vinden in de voedselbereiding, zoals (banket)bakkerijen maar ook in gistfabrieken.⁹⁵ Daarnaast zal gerekend zijn op de verkoop van aardappelmeel aan de textiel- en papierindustrie in Bohemen en Moravië.

De verkoop van producten vond, zoals gewoon was bij de firma Scholten, plaats via agenten. In 1874 waren er voor de fabriek in Tarnow, voor zover bekend, agenten actief in Wenen, Pest en Fünfkirchen. De agent in Pest leverde voornamelijk aan grossiers. De agent in Fünfkirchen reisde regelmatig rond in Hongarije. Uit dit laatste blijkt dat de firma, hoewel deze zich in eerste instantie voornamelijk op Wenen concentreerde, ook vaste voet trachtte te krijgen in het oostelijke deel van het Habsburgse rijk. Het bleek dat het stroopgebruik in Hongarije nog wat achterbleef bij Oostenrijk, maar Reuvers had goede hoop om dit te kunnen compenseren met de verkoop van druivensuiker, waarvoor hij in Hongarije een grote afzetmarkt zag.⁹⁶

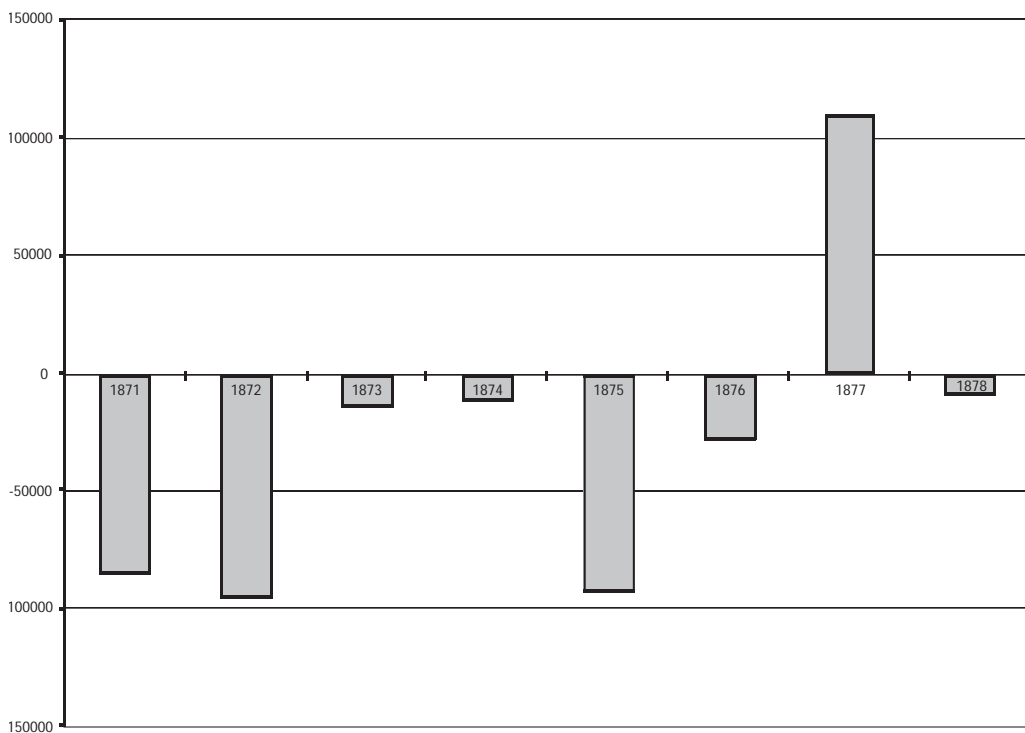
De problemen bij de verkoop waren vermoedelijk te wijten aan de uitblijvende aanvoer van aardappelen, waardoor de fabriek niet tegen concurrerende prijzen kon produceren. Daarbij was de kwaliteit van het meel vanuit Tarnopol vaak zo slecht dat er alleen maar een mindere kwaliteit stroop van kon worden gemaakt. Aangezien dit product weinig afzet vond, bleef men met voorraden zitten of werd het onder de kostprijs verkocht.⁹⁷ In januari 1876 schreef Bodeman aan Serlé duidelijk hoe de zaken ervoor stonden:

'De oprichting der fabriek te Tarnopol is alleen geschied om het voortbestaan van den fabriek hier mogelijk te maken, (...) Ik maak er volstrekt geen geheim van [dat] de fabriek [Tarnow] tot nu toe met groote verliezen gewerkt heeft, en alleen wordt gaande gehouden in de hoop op betere tijden.'⁹⁸

Eerder had Bodeman duidelijk gemaakt dat borstsuiker het enige product was dat 'met voordeel' kon worden gemaakt als de aardappelmeelfabriek stilstond. Gedurende de winter 1875-76 werd een nieuw offensief ingezet om de verkopen op te krikken. Bodeman richtte zich nu op kleine plaatsen in Galicië, die dichterbij de fabriek lagen. Van Eck in Tarnopol kreeg de opdracht om voor Tarnopol en omstreken een agent aan te trekken. Er werden ook nieuwe agenten aangenomen in Lemberg, Stanislau en Czernowitz. Bodeman gaf aan nog wel meer agenten te willen hebben, maar dat hij geen geschikte mensen kon vinden.⁹⁹ Het bleek al snel dat het in kleinere plaatsen moeilijk was om stroop en borstsuiker af te zetten omdat men niet bekend was met de producten. Getracht werd om de producten als goedkope surrogaten voor traditionele zoetwaren (zoals honing) aan de man te brengen. Van Eck probeerde zelfs van een Tarnower rabbijn een verklaring te krijgen dat de producten kosjer waren. Zo kon de stroop en suiker ook aan het joodse deel van de bevolking worden aangeboden.¹⁰⁰

Het verkoopoffensief mislukte en de verliezen van beide fabrieken namen door de jaren heen alleen maar toe. Gedurende de eerste twee bedrijfsjaren 1872-73 en 1873-74 bedroeg het verlies in Tarnow respectievelijk OFL 38.542,- en OFL 76.339,-. De bouw van de fabriek in Tarnopol kon het tij niet keren en het gezamenlijke verlies bedroeg in 1874-75 reeds OFL 122.333,-. In 1875-76 werd wederom een verlies genoteerd van ditmaal OFL 70.549,-.¹⁰¹ De negatieve resultaten zijn ook zichtbaar in het overzicht van de netto afdrachten van de fabrieken.¹⁰² Deze zijn in grafiek 5.1 weergegeven.

Grafiek 5.1: Netto afdrachten Tarnov, 1871-1878 in HFL



Bron: GA, archief W.A. Scholten, inv.nrs. 262, 269, 272, 273, 275, 296, 297 en 363, Memoriaal Controle Geldenrekeningen 1870-1878.

Uit de grafiek wordt duidelijk dat er meer geld vanuit de moederfirma richting Galicië werd overgemaakt dan andersom. In december 1876 werd besloten om na jaren van aanmodderen in Tarnow en Tarnopol een einde te maken aan de malaise in Galicië. De positieve kapitaalstroom in de jaren 1876-77 en 1877-78 is de overheveling van de resterende liquide middelen aan de moederfirma na de opheffing van de fabrieken. Later zou W.A. Scholten de mislukking van de fabriek in Tarnopol als volgt toelichten:

'Die Ursache dasz ich die Stärke-Fabrik in Tarnopol auflassen muszte, war darin gelegen, dasz der Kartoffelpreis zu hoch, und die zu kaufende Quantität zu gering war, um bei den hohen Transportkosten nach Wien, Pest und anderwärtig, Vortheil zu erzielen.'¹⁰³

Ook hieruit blijkt dat W.A. Scholten het mislukken van de fabrieken weet aan de hoge prijs van de aardappelen en het feit dat de verkoop van de producten niet rendabel was door de hoge transportprijzen. Hij had de lokatie van de fabrieken in Galicië verkeerd ingeschat. De afgelegen ligging en de slechte resultaten van de fabrieken hadden tevens een groot effect op het moreel van het Nederlandse personeel dat op de fabrieken werkzaam was. Uit de correspondentie wordt duidelijk dat een aanstelling op de fabriek in Tarnow geen pretje werd gevonden. In vergelijking met de fabrieken in Pruisen, waar het ondanks cultuurverschillen goed toeven was, werden Tarnow en Tarnopol als het einde van de beschaafde wereld beschouwd. Zo verzocht boekhouder P.J. Enter in 1872 al na enkele maanden om overplaatsing:

'Ik zie mij echter genoodzaakt UEd meetedelen dat ik de toestanden van dit land, deszelfs bewoners en gebouwen verre beneden mijne verwachting gevonden heb. Voor een fatsoenlijk mensch is het hier niet om uit te houden; bij het luttel aantal menschen die men welopgevoed kan noemen, wordt ieder vreemdeling die duitsch spreekt ten diepsten veracht, terwijl de geringere klasse der bevolking die hier met de joden verreweg het grootste deel uitmaakt slechts als uitvaagsel beschouwd kan worden (...) Overigens biedt Tarnow of hare bewoners volstrekt niets wat het leven hier ook slechts op eene enkele wijze aangenaam zoude kunnen maken, en moet iemand die hier eene betrekking bekleeden wil, volkomen met het leven afgesloten hebben, daar hij zich hier als het ware in ballingschap bevind ...'¹⁰⁴

Het einde van de fabrieken in Galicië

Bodeman werd door W.A. Scholten per brief van de sluiting van beide fabrieken op de hoogte gesteld. Het was Scholtens bedoeling om de fabrieken te verplaatsen naar een andere plaats in Oostenrijk. De productie in Tarnow werd begin 1877 gestaakt. In Tarnopol kreeg Van Eck opdracht om de nog te vermalen vezels als veevoer te verkopen. In beide plaatsen kwamen de fabrieksgebouwen te koop te staan. De inrichtingen zouden worden meegenomen naar de nieuw op te richten fabriek. Scholten hoopte de fabriek in Tarnow te kunnen verkopen aan een tarwestijselfabrikant. Hij had zelfs nog met de gedachte gespeeld de fabriek als zodanig om te bouwen. Er hoefde alleen maar een drogerij bijgebouwd te worden, het water was uitmuntend en de tarwe goedkoop. Zo'n fabriek zou zeer goed met het buitenland en Hongarije kunnen concurreren. Het ontbrak W.A. Scholten echter aan de lust om 'na de ondervonden teleurstellingen' in Galicië iets nieuws te beginnen.¹⁰⁵

In maart 1877 arriveerde een medewerker uit Nederland, Dikema, in Tarnow om de verkoop van de fabrieken te regelen. Van Eck reisde naar Groningen om aan W.A. Scholten de administratie van de fabriek over te dragen.¹⁰⁶ Bij de bestudering hiervan kwam Scholten er achter dat Van

Eck fraude had gepleegd. Hij was woest: hij was in Galicië nu al vijf tot zes keer bij de poot genomen. Hij overwoog gerechtelijke stappen te ondernemen, maar uiteindelijk heeft hij van deze zaak verder geen werk gemaakt.¹⁰⁷

De verkoop van de gebouwen in Tarnow en Tarnopol ging niet zo snel als Scholten had gehoopt. Dikema bevond zich negen maanden later nog steeds in Tarnow. Er waren verschillende aanbiedingen maar telkens was Scholten niet tevreden over de geboden prijzen. De fabriek in Tarnow werd uiteindelijk na ruim anderhalf jaar verkocht. Koper was R. Kropf, die er HFL 27.600,- voor betaalde.¹⁰⁸ Kropf wilde de fabriek ombouwen tot een glasfabriek. Een klein deel van de fabrieksinventaris van de ontmantelde fabrieken in Tarnow en Tarnopol was inmiddels ter beschikking gesteld aan de andere buitenlandse fabrieken van de firma als vervangings- of reserveonderdelen. Het overgrote deel bleef in Tarnow achter. Aangezien Kropf geen haast had met de verbouwing, werd overeengekomen dat de installaties voorlopig in Tarnow bleven opgeslagen. Scholten ging er van uit dat het nog wel twee tot drie jaar kon duren voordat hij een nieuwe fabriek in Oostenrijk zou bouwen.¹⁰⁹ De fabriek in Tarnopol werd in 1875 voor het bedrag van HFL 20.000,- verkocht aan het stadsbestuur van Tarnopol, dat het in gebruik nam als kazerne en theater. Tijdens de Eerste Wereldoorlog werd het kazernedeel verwoest. Later, in de nadagen van de Tweede Wereldoorlog zou het complex in zijn geheel door oorlogsgeweld verloren gaan.¹¹⁰

OP ZOEK NAAR EEN NIEUWE VESTIGINGSPLAATS IN OOSTENRIJK

Een andere streek

W.A. Scholten liet zich ondanks de verliezen die de firma had geleden in Tarnow en Tarnopol niet ontmoedigen om in Oostenrijk actief te blijven. Voor hem bleven de aanwezigheid van de aardappelen in Oostenrijk en de vooruitzichten van de grote afzetmarkt aantrekkelijk. Na de verkoop van de fabrieken in Galicië kreeg Dikema opdracht om in het meer westelijke deel van het Habsburgse rijk naar een nieuwe vestigingsplaats te zoeken. Scholten richtte zich nu op de streken ten noorden en noordoosten van Wenen, en dan met name Bohemen en Moravië. Hij had dit gebied al in 1869 bezocht, maar vond toen de aardappelen daar, in vergelijking met Galicië, te duur. Nu ruim zeven jaar en vele verliezen later, was hij kennelijk wel bereid meer te betalen. De reden hiervoor is waarschijnlijk dat een fabriek in Bohemen en Moravië dicht bij Wenen en Praag zou liggen. Hierdoor waren deze afzetmarkten makkelijker te bewerken en kon op transportkosten bespaard worden.¹¹¹

Dikema doorkruiste gedurende de maanden december 1876 en januari 1877 Moravië en Bohemen. Hij bezocht verschillende instanties, zoals het Ministerie van Landbouw in Wenen, de vereniging ter bevordering van landbouw, natuur en land- en volkenkunde in Brünn, de Kamer van Koophandel in Olmütz en verschillende districtsbesturen. Hier en uit verschillende statistieken van het ministerie van Landbouw verzamelde hij informatie over de opbrengsten van de aardappelteelt in Moravië en Bohemen.¹¹² De aardappelen die op de markt in Wenen aangeboden wer-

den, bleken afkomstig uit gebieden rond de plaatsen St. Polten en Tulln. Deze plaatsen lagen iets ten zuidwesten van Wenen. Omdat dit voornamelijk duurder consumptieaardappelen waren, was deze streek voor de vestiging van een aardappelmeeelfabriek niet interessant. In Pruisen had Scholten inmiddels ervaren dat de concurrentie van handelaren in consumptieaardappelen niet onderschat moest worden. Zo hadden ze in Tangermünde vaak voor een net iets hogere prijs de aardappelen voor zijn neus weggekaapt.

Dikema's aandacht ging in eerste instantie uit naar het stroomgebied van de rivier de March, een zijrivier van de Donau. Deze rivier vormde de grens tussen Oostenrijk en Hongarije. De streek aan de westoever stond bekend als Hugelland en Ebene en bestond hoofdzakelijk uit zandgrond. Dikema bezocht hier de plaatsen Hohenau, Lundenburg, Görding, Bizenz en Olmütz. Hij lette op de aanwezigheid van goedkope aardappelen, de ligging van spoorbanen en straatwegen en de mogelijkheden voor aan- en afvoer van (proces)water. Opvallend is dat Dikema de aardappelen systematisch onderzocht op hun zetmeelgehalte. In de voorgaande jaren waren binnen de aardappelmeeelindustrie de methodes hiervoor sterk verbeterd. Ook in de fabrieken van Scholten werd hiervan in toenemende mate gebruik gemaakt.¹¹³

Dikema ontdekte dat in de streken rond de March vanwege de vruchtbare grond van oudsher veel aardappelen werden verbouwd. Ze werden gebruikt voor zowel consumptie, verwerking in branderijen en natmeelfabriekjes en als veevoer. Hij bezocht verschillende natmeelfabriekjes die in deze streek gevestigd waren. De eigenaren vertelden hem dat zij in goede jaren voldoende aardappelen voor het maken van meel konden verkrijgen. De afzet liet te wensen over omdat de vraag naar de producten klein was. Veel branderijen hadden de laatste jaren vanwege de hoge accijns stilgestaan. Veel boeren waren overgegaan op de verbouw van suikerbieten. Zij werden hiertoe aangezet door een aantal suiker-, cichorei- en surrogaatfabrieken, die zich in deze streek hadden gevestigd. Dikema vreesde dat het wel een paar jaar kon duren voordat er in deze streken weer voldoende aardappelen verbouwd zouden worden om een aardappelmeeelfabriek te kunnen voorzien. Het was wel een voordeel dat de boeren gewend zouden zijn aan het systeem van voorkoop via contracten, omdat dit ook bij de bietsuikerfabrikanten gebruikelijk was.¹¹⁴

Een gunstige streek: Moravië

Dikema kwam tot de conclusie dat de plaatsen Göding en Olmütz in Moravië serieus voor vestiging in aanmerking kwamen. Zijn voorkeur ging uit naar Göding. Dit stadje, met ongeveer 5.200 inwoners, lag aan de Kaiser Ferdinand Nordbahn en er liepen vier straatwegen naar toe. Göding was het middelpunt van een groot aardappelgebied in Moravië en Dikema dacht er tegen redelijke prijzen in te kunnen kopen. De rivier de March verdeelde zich in de stad in drie takken, die aan de andere kant weer bijeen kwamen. Een nadeel was dat de rivier rond de stad niet bevaarbaar was. Bovendien werd het water na regen troebel waardoor het niet goed bruikbaar was als proceswater. In de streek rond Olmütz trof Dikema geen zandgrond aan, maar voornamelijk leem en vette kleigrond, waardoor het zetmeelgehalte van de aardappelen minder was dan in Göding. Ook



Moravië in de tweede helft van de negentiende eeuw

werden in deze streek veel suikerbieten verbouwd. Qua infrastructuur lag Olmütz zeer strategisch. De stad lag op een knooppunt van zes spoorwegen en vijf straatwegen. Dikema voorzag zowel in Olmütz als in Göding problemen met de uitbreiding van de aardappelteelt omdat het beetwortelzaad makkelijker te verkrijgen was dan pootaardappelen.¹¹⁵

De berichten van Dikema kwamen zeer gunstig op W.A. Scholten over. Hij maakte direct aanstalten om naar Moravië te reizen om samen met Dikema in een van beide plaatsen naar een geschikte bouwplaats te zoeken. Dikema maande zijn 'patroon' tot geduld. Hij wilde ook nog in het grensgebied tussen Moravië en Bohemen rondkijken. Vanuit Olmütz reisde hij door naar Brünn om van daar uit Bohemen nader te verkennen. Hij wilde in ieder geval nog de plaatsen Deutschbrod, Iglau en Tabor aandoen. In Deutschbrod vond Dikema direct wat hij zocht. Rond deze stad werden veel en kwalitatief goede aardappelen verbouwd, die bovendien zo'n 10 kruizer goedkoper waren dan in Göding en Olmütz. Dikema was zo enthousiast dat hij Scholten vroeg om nu wel direct over te komen. Ondertussen reisde hij door naar Iglau. Ook daar leek de aardappelverbouw veelbelovend, maar de plaats op zich was minder geschikt voor vestiging van een fabriek. Zij lag in een bergachtig gebied en het spoor lag ver boven de rivier. Hierdoor zou het moeilijk zijn om een geschikt terrein voor de bouw van een fabriek te vinden.

Dikema keerde terug naar Deutschbrod, waar hij W.A. Scholten ontmoette, die vergezeld werd door Bodeman. Door de rotsachtige bodem en hoogteverschillen was het moeilijk om een goede lokatie te vinden die tussen de rivier en de spoorlijn lag.¹¹⁶ Na dit bezoek begon Scholten zich af te vragen of hij überhaupt wel aan de bouw van een nieuwe fabriek in Oostenrijk moest beginnen.

Dikema bleef pleiten voor vestiging in Deutschbrod. De bouw in de bergen zou niet meer problemen opleveren dan bouwen op drassige riviergrond, zoals bij de meeste fabrieken van Scholten in het buitenland het geval was geweest. Het terrein zou trapsgewijs in drie delen bebouwd kunnen worden en het water kon door middel van pompen omhoog worden gebracht. De ligging van Deutschbrod ten opzichte van de afzetmarkten in Wenen en Praag was gunstig. De firma zou zelfs vanaf hier naar Zuid-Duitsland kunnen exporteren. Later scheef Dikema aan W.A. Scholten: 'Zoo geloof ik toch, dat als U niet zooveel tegenstand en verdriet zowel in Tarnow, Tarnopol als Petrikau [Petrokow] ondervonden hadt, U zeer zeker in Deutschbrod een fabriek zoudt bouwen'.¹¹⁷

Het besluit van W.A. Scholten om van de bouw van een nieuwe fabriek in Oostenrijk af te zien was nog niet definitief. Na Deutschbrod reisde Dikema in februari 1877 nog door naar Tabor. Hij had herhaaldelijk te horen gekregen dat deze plaats weinig te bieden zou hebben, maar het tegenstelde bleek waar. Tabor, een plaatsje met 9.000 inwoners, was gelegen aan de rivier de Luznic en het Jordanmeer. De stad had verbinding met de Kaiserliche Franz Josef Bahn en er liepen vijf rijkswegen naar de stad. De bodem was zand- en leemachtig. Er werden veel aardappelen verbouwd, die voornamelijk in branderijen werden verwerkt. Omdat ook hier de laatste jaren maar weinig met het branden te verdienen viel, werd een groot aantal als natmeelfabriekje geëxploiteerd.¹¹⁸

In Tabor kwam Dikema in contact met een heer Kanturek. Samen reisden ze door de omgeving. Het zetmeelgehalte van de aardappelen was zeer hoog en de prijs laag. In de stad bezocht Dikema samen met Kanturek een moutfabriek die te koop stond. Het zou mogelijk zijn om deze fabriek te kopen en om te bouwen tot een aardappelmeelfabriek. De fabriek was na een faillietverklaring in handen gekomen van de Sparkasse in Tabor. Na overleg met Groningen werd besloten een bod te doen. De watertoevoer van de fabriek was niet ideaal, maar er kon een leiding over het terrein van de spoorbaan worden aangelegd. Als voorwaarden voor de verkoop stelde Scholten verschillende eisen. Hij was bereid om de moutfabriek inclusief grond en inventaris voor OFL 45.000,- te kopen. Hij wilde dan vrij gebruik van water en directe toestemming van de spoorwegen om de waterleiding aan te kunnen leggen. Ook wilde hij onmiddellijk na de aankoop de concessie voor de inwerkingtreding van de fabriek krijgen.

De mogelijkheid van de aankoop van een bestaand fabrieksgebouw bood veel voordelen. Geschat werd dat de fabriek nog voor ongeveer OFL 40.000,- verbouwd zou moeten worden. Omdat daarna alleen nog maar de installaties geplaatst hoefden te worden, zou het volgende najaar direct met de campagne begonnen kunnen worden. De onderhandelingen namen lange tijd in beslag.¹¹⁹ In het voorjaar van 1877 was de Sparkasse bereid de fabriek voor OFL 36.000,- te verkopen. In de loop van dat jaar bleek dat de gemeente Tabor lucht had gekregen van de zaak en een bedrag eiste van OFL 30.000,- alleen al voor het watergebruik. Waarschijnlijk wilde de stad een

graantje van de verkoop meepikken. Ook is het mogelijk dat de gemeenteraad, met het oog op mogelijke vervuiling, Scholten wilde ontmoedigen om zich in de stad te vestigen. Als dit laatste het geval is geweest, was deze taktiek succesvol, want Scholten zag begin 1879 van de aankoop af.¹²⁰

De goede vooruitzichten in Tabor hadden W.A. Scholten kennelijk weer de moed gegeven om in Oostenrijk actief te blijven. Het is wel duidelijk dat hij een fabriek in bergachtige streken niet zag zitten. In het voorjaar van 1879 reisde hij zelf door de streken rond Olmütz. Hier deed hij uitgebreid onderzoek naar de kwaliteit van de aardappelen. In tegenstelling tot Dikema's bevindingen in de winter van 1877 omtrent een ongunstige bodemgesteldheid en een slechtere kwaliteit van de aardappelen, trof hij ten zuidoosten van Olmütz zeer goede aardappelen aan.¹²¹ Dit zal er toe geleid hebben dat W.A. Scholten uiteindelijk voor de omgeving van Olmütz koos om zijn nieuwe fabriek in Oostenrijk te vestigen.

DE FABRIEK IN OLMÜTZ

De bouw van de fabriek

In april 1879 bevond bouwmeester Kleve zich in Olmütz om van daar uit een geschikte bouwplaats te zoeken. Kleve had voor de firma Scholten al eerder fabrieken gebouwd. Hij was de gehele zomer in onderhandeling met verschillende eigenaren van stukken grond bij Olmütz, maar ook bij de meer zuidelijk gelegen plaatsen Prerau en Wischau. Uiteindelijk werd op 4 oktober 1879 voor OFL 10.741,- een stuk land aangekocht in het plaatsje Bleich, dat vlakbij Olmütz lag.¹²² Het stuk lag strategisch, vlak bij de spoorbaan en het station, een straatweg en een zijtak van de rivier de March. Het terrein behoorde toe aan verschillende eigenaren, waaronder de gemeente Bleich. Alle betrokkenen bleken bereid tot verkoop. Tegelijkertijd werd met de spoorbaandirectie onderhandeld over de aanleg van een spoorbaan naar de fabriek. Er werd overeengekomen dat Scholten de helft van de aanlegkosten van een wissel en het stuk spoorbaan naar de fabriek zou betalen.¹²³ Uit het feit dat het gemeentebestuur van Bleich medeverkoper van het terrein was, mag worden aangenomen dat het weinig problemen had met de komst van de fabriek. Het kostte dan ook weinig moeite om de gemeente te paaien. Scholtens ervaringen met de trage bureaucratie in Tarnow en Tarnopol zetten hem wel aan om zo snel mogelijk een bouwconcessie te krijgen. Er zou dan nog voor het invallen van de winter begonnen kunnen worden met de bouw. Van het districtsbestuur in Olmütz was de toestemming snel binnen. Er moest ook een concessie van de genie in Brünn en het Ministerie van Oorlog in Wenen verkregen worden. Scholten schreef persoonlijk naar de Nederlandse gezant in Wenen, J.P.J.A. graaf van Zuylen van Nijevelt, met het verzoek of hij de afwikkeling van de zaak in de hoofdstad zou kunnen bespoedigen.¹²⁴

Ondertussen werd het begin gemaakt met de voorbereidingen voor de bouw. Net zoals bij de meeste andere fabrieken in het buitenland was gebeurd, zou in het eerste jaar alleen de aardappelmalerij en drogerij worden gebouwd. Toen eind oktober de concessie was verkregen, werd begonnen met de aanleg van vier waterputten. Kennelijk was de watertoevoer vanuit de rivier niet voldoende. Tijdens de



De fabriek in Olmütz. Omdat deze fabriek werd gezien als de voortzetting van de fabriek in Tarnow, kreeg deze ook de naam Willem III

winter stond de bouw stil, maar in mei 1880 waren de gebouwen van de malerij en drogerij klaar. De inventaris van de fabriek was deels nieuw en deels afkomstig uit de fabriek van Tarnow.¹²⁵

Het terrein van de fabriek besloeg 40.000 vierkante meter. De fabriek moest even groot worden als die in Tarnow, maar zou wel met een drie maal zo grote maalcapaciteit. Hierdoor zou de fabriek wekelijks 20-22.000 HL aardappelen kunnen malen.¹²⁶ Er zou naast aardappelmeel en stroop ook sago, suiker, gom en couleur geproduceerd worden. De bouw van de fabriek zelf verliep dit keer vlekkeloos, maar er waren wel problemen met de aanleg van de waterputten. Hierdoor werd vertraging opgelopen en was de fabriek niet bedrijfsklaar voor het begin van de campagne 1880-81.

Kleve had nog voor het begin van de bouw instructies gekregen om voorbereidingen voor de aardappelinkoop te treffen en te zorgen dat de benodigde contracten in orde waren. Een belangrijk voordeel van de vestiging in Olmütz was dat zich in Moravië meer onafhankelijke boeren bevonden dan in Galicië. Hierdoor verwachtte Scholten minder afhankelijk te zijn van een klein aantal grootgrondbezitters en hoopte hij makkelijker individuele contracten af te kunnen sluiten. Het was hem na het onderzoek van Dikema duidelijk geworden dat de beetwortelteelt in Olmütz nog niet volledig was doorgedrongen. Het moest mogelijk zijn om de boeren over te halen om zich op de verbouw

van aardappelen te richten. Hij achtte het daarom noodzakelijk om ieder geval in het eerste jaar in voorkoop te kopen en handgeld uit te reiken. Dit zou op de boeren niet raar overkomen, want Dikema had ondervonden dat dit bij de beetwortelsuikerfabrieken ook gebruikelijk was.¹²⁷

Kleve diende eerst te onderzoeken hoe de bietsuikerfabrikanten te werk gingen. Misschien kon er iets van hun werkwijze worden overgenomen. Toen bleek dat ze helemaal niet met commissionairs werkten en uit de contracten duidelijk werd dat van voorkoop eigenlijk geen sprake was, trok Scholten zijn eigen lijn. Wel gaf hij Kleve het advies om de bietsuikerfabrikanten niet tegen zich in het harnas te jagen: '... [zij zullen zien dat] wij geen wilde drijvers zijn en aardappelland is geen beetwortelland, wij zullen elkaar dus weinig hinderen.'¹²⁸ Kleve kreeg opdracht om in nabijgelegen plaatsen in een straal van ongeveer 20 kilometer van de fabriek commissionairs aan te nemen. Toen de aardappelmeelfabriek in mei 1880 klaar was, arriveerde de nieuwe directeur van de fabriek in Olmütz, Wilhelm Bartholomeus Parker. W.A. Scholten kende Parkers familie nog uit Zutphen en had Parker als jongeman in Groningen een paar jaar in dienst gehad. Daarna had Parker een tijd in het bedrijf van zijn vader gewerkt. Toen Scholten in 1875 een directeur in Neu Ruppin nodig had, had hij deze positie aan Parker aangeboden. Nu volgde een promotie naar Olmütz.

De vooruitzichten voor de oogst in 1880 waren slecht. Scholten kwam wellicht daarom met een voorkoopprijs van OFL 1,40 per korzec (=HFL 0,92 per HL) Deze prijs was aanzienlijk hoger dan er ooit in Tarnow of Tarnopol besteed was. Deze tactiek van hoog inzetten leek direct vruchten af te werpen, want in juli had Parker reeds 40.000 HL op voorkoop ingekocht. Dit was voldoende om de fabriek in de herfst te kunnen laten proefdraaien. Parker kreeg gedurende de zomer van 1880 de opdracht om voor het voorjaar zoveel mogelijk in te kopen en de boeren in de omgeving tot de verbouw van aardappelen aan te blijven zetten.

De verwachtingen van Scholten waren hoog gespannen. Zij namen gedurende het najaar alleen maar toe, toen bleek dat zowel in Nederland als in Duitsland de oogsten massaal dreigden te mislukken. Scholten was dus gebaat bij een goede campagne in Olmütz. In september schreef hij aan Parker: 'Als het bij U nu behoorlijk goed mogt worden, was vooral het eerste jaar dubbel aangenaam, anders zou zoo licht de gedachte bij mij opkomen ten uwent even als in Tarnow de oogsten altijd slecht waren.'¹²⁹ Na het proefdraaien kon Parker in november aardappelen ontvangen voor de campagne. Vanuit Groningen kreeg hij opdracht om vooral niet te beknibbelen op de prijzen, want de oogsten in Duitsland en Nederland waren inderdaad teleurstellend. Scholten wilde in Olmütz nu niet 'om een dubbeltje achter het net vissen'.¹³⁰ In de herfst bleek dat een groot deel van de aardappelen die Parker dacht te kunnen ontvangen niet werd geleverd, omdat de boeren niet zoveel aardappelen hadden uitgezet als in het contract was vastgelegd. Uiteindelijk zou de fabriek tijdens de eerste campagne in de herfst van 1880 maar 25.000 HL aardappelen te verwerken krijgen. Dit slechte resultaat werd opgevat als een startprobleem. Vol goede moed werd in de winter van 1880-81 aan de voltooiing van de fabriek gewerkt. Gedurende de eerste maanden van 1881 werd de stroopfabriek in gereedheid gebracht. Zoals gewoonlijk waren de installaties hiervoor in een van de aardappelmeelfabrieken in Nederland vervaardigd. Volgens Scholten was de inrichting zodanig 'dat er bijna geen slechte stroop gemaakt kon worden'.¹³¹

De resultaten

De hoge verwachtingen die Scholten ten aanzien van de fabriek in Olmütz koesterde, zouden in de volgende jaren in het geheel niet bevestigd worden. Hiervoor zijn verschillende oorzaken aan te wijzen. De aardappellinkoop bleef ook na het eerste jaar niet helemaal zonder problemen. Hoewel door de strategischer ligging van Olmütz de mogelijkheden voor de aardappelaanvoer goed waren, ondervond Scholten dat het ook in Moravië zeer moeilijk bleef om contracten met de aardappelverbouwers te sluiten. Het systeem van voorkoop bleef gehandhaafd, maar wierp weinig vruchten af. Een belangrijke reden hiervoor was dat de boeren toch de voorkeur gaven aan de verbouw van suikerbieten. Het bleek moeilijk om ze (weer) tot de verbouw van aardappelen te brengen. De aardappelleveranciers, die wel bereid waren om aan de fabriek te leveren, bleven de geboden prijzen, ondanks het feit dat deze hoger waren dan Scholten ooit in Galicië had geboden, veel te laag vinden. In tabel 5.1 zijn de hoeveelheden aardappelen weergegeven die de fabriek in Olmütz gedurende de jaren 1880-1885 inkochte.

Tabel 5.1: Hoeveelheid vermalen aardappelen in Olmütz, 1881-1886, in HL

Jaar	HL
1881	25.305
1882	125.619
1883	71.152
1884	95.060
1885	141.573
1886	195.741

Bron: GA, archief W.A. Scholten, inv.nr. 46, Olmütz, opgave hoeveelheid gemalen aardappelen 1880-81-1885-86.

De capaciteit van de fabriek was ingesteld op de verwerking van zo'n 230.000 HL aardappelen per campagne. Deze hoeveelheid werd dus bij lange na in geen enkel bedrijfsjaar gehaald. Dit betekende dat de fabriek niet kon profiteren van schaalvoordelen in de productie. Als de maderij en aardappelmeelfabriek niet volop draaiden, waren de vaste kosten veel te hoog. Ook bracht het de nodige problemen met zich mee voor de stroop- en derivatenfabriek, die van de levering van het meel uit de aardappelmeelfabriek afhankelijk was. De kwaliteit van de aardappelen was daarentegen wel goed. Onderstaande tabel 5.2 laat zien dat de aardappelen in Moravië over het algemeen meer zetmeel bevatten dan de aardappelen die de firma in Duitsland inkochte.

Tabel 5.2: Gemiddeld percentage droge stof in aardappelen in Olmütz, Brandenburg, Neu Ruppín en Landsberg, 1880-1885

	Olmütz	Brandenburg	Neu Ruppín	Landsberg
1880	24,70	23,84	25,86	24,11
1881	25,65	23,88	26,16	24,14
1882	26,06	-	23,86	24,07
1883	26,21	-	27,78	25,82
1884	31,13	-	26,32	27,46
1885	28,75	-	25,54	24,95

Bronnen: GA, archief W.A. Scholten, inv.nr.46, aardappelwegingen Olmütz; Brandenburg en Neu Ruppín: inv.nr. 212, jaarlijkse opgave der verwerkte aardappelen; Landsberg: inv.nr.224, jaarlijkse opgave der verwerkte aardappelen

In Olmütz bleek het niet alleen moeilijk om aardappelen te bemachtigen, ook de transportkosten bleken hoger uit te komen dan was voorzien. Gedurende de jaren 1883-1885 werd tweederde van de aardappelen voor de fabriek in Olmütz per spoor aangevoerd. In eerste instantie werden de vrachtkosten berekend op basis van aardappelen als eetwaar. In 1882 werd een verzoekschrift ingediend bij de directie van de Kaiser Ferdinand Spoorwegmaatschappij waarin een verlaging van het tarief werd gevraagd. Er werd verzocht de aardappelen te beschouwen als ruwe stof omdat ze voor fabrieksgebruik bestemd waren. Dit gebeurde ook bij de suikerbieten. Uiteindelijk werd door de spoorwegmaatschappij aan de fabriek voor een aantal plaatsen korting op de vracht toegekend. Daarbij kreeg de fabriek, als er per campagne meer dan 5000 ton aardappelen vervoerd werden, 5% korting.¹³² Ondanks deze kortingen bleven de transportkosten op de totale kosten van de grondstoffen drukken.

In vergelijking met de transportkosten in de kostenverdelingen van de aardappelenkoop tussen Olmütz en de fabrieken van Scholten in Duitsland (zie tabel 4.3 in hoofdstuk 4), kwamen de kosten in Olmütz overeen met die in Landsberg. Dit is niet opmerkelijk, aangezien ook in Landsberg de aardappelen voornamelijk per spoor werden aangevoerd. Dit was nu eenmaal duurder dan over de weg of het water. Wat opvalt is dat de transportkosten in Landsberg in verhouding afnamen naarmate de fabriek langer in werking was. Dit was in Olmütz niet het geval. Hier vertonen de cijfers een nogal grillig verloop, wat er op kan duiden dat er zich meer onregelmatigheden voordeden.

Tabel 5.3: Kostenverdeling aardappelinkoop Olmütz, 1881-1886, in procenten

	Aardappelen	Vracht	Provisie	Diversen	Totaal
1881	92,2	5,1	2,3	0,4	100
1882	88,3	9,9	1,5	0,3	100
1883	93,6	4,3	2,0	0,1	100
1884	88,1	10,4	1,3	0,2	100
1885	92,5	5,7	1,7	0,1	100
1886	89,6	7,1	2,9	0,4	100

Bron: archief W.A. Scholten, inv.nrs. 46 en 212, weekrapporten Olmütz 1881-1886.

Naast de problemen met de aardappeltoevoer en het transport kreeg de fabriek in Olmütz in toenemende mate te kampen met watertekort. Tijdens de bouw van de fabriek waren er al moeilijkheden geweest met de aanleg van waterputten. Gedurende de campagnes van 1883-84 en 1884-85 had de fabriek door aanhoudende droogte watergebrek. Hierdoor was het niet mogelijk om de aardappelen goed te malen en de vezels uit te wassen. Ook bleken de maalinstallaties 'ernstige gebreken' te vertonen. Tot overmaat van ramp brak in september 1884 in Bleich cholera uit. Er werd al snel gewezen naar de fabriek als de veroorzaker. Er zouden al veel vissen en kreeften door het afvalwater zijn doodgegaan. De cholera zette niet door en daarmee bleven verdere verdachtmakingen uit. De fabriek kreeg wel een boete van OFL 150,-.¹³³ W.A. Scholten gaf hierna opdracht om het afvalwater door middel van een houten duiker dieper in de rivier te lozen. Daarnaast werd getracht om zoveel mogelijk schoon water de fabriek binnen te krijgen. In de jaren 1884-85 werden greppels naar de rivier gegraven en nieuwe putten geslagen. Ook werden pogingen ondernomen om het water in de fabriek te zuiveren en te hergebruiken. In 1885 waren de problemen nog niet voorbij, maar in dat jaar begon het in december volop te regenen. Hierdoor was voldoende water voorhanden en kon er die winter goed doorgewerkt worden.¹³⁴ Toch bleven er problemen opduiken. Zo bleek dat het productieproces in de fabriek niet goed was opgezet. Dit blijkt uit de hoeveelheid meel dat uit de aardappelen werd verkregen. Eerder is genoemd dat de aardappelen in Moravië meer zetmeel bevatten dan die in Pruisen. Uit tabel 5.4 wordt echter duidelijk dat er in vergelijking met de fabrieken in Neu Ruppin en Landsberg in Olmütz veel minder meel uit de aardappelen werd gehaald. Dit was met name tijdens de eerste jaren het geval.

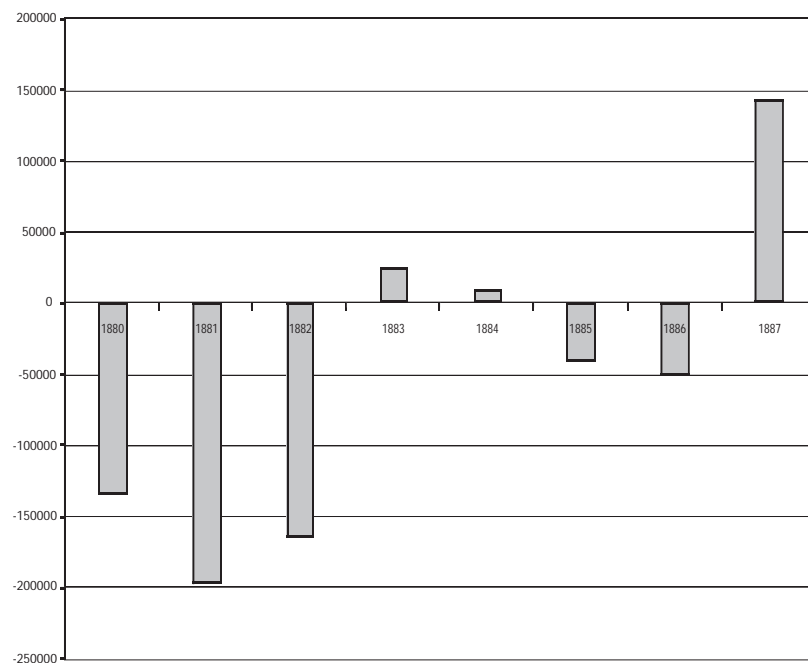
Tabel 5.4: Hoeveelheid verkregen meel in Olmütz, Neu Ruppín en Landsberg, 1880-1885, in KG per HL aardappelen

	Olmütz	Neu Ruppín	Landsberg
1880	10.67	12.36	12.39
1881	11.54	12.24	13.66
1882	9.37	12.73	12.35
1883	12.54	14.39	12.69
1884	13.39	14.29	14.59
1885	13.36	12.81	12.94

Bronnen: voor Olmütz en Neu Ruppín: GA, archief W.A. Scholten, inv.nr. 212, jaarlijkse opgave hoeveelheid verwerkte aardappelen, betreffende jaren. Voor Landsberg, inv.nr. 224, jaarlijkse opgave hoeveelheid verwerkte aardappelen, betreffende jaren.

Een andere indicator die aangeeft dat de fabriek in Olmütz niet naar behoren liep, is het resultaat van de netto afdrachten van de fabriek aan Groningen. De geldenrekening geeft aan dat er gedurende de jaren 1880-1886 meer geld richting Olmütz ging dan er terug kwam. Dit is zichtbaar in grafiek 5.2. In totaal werd er gedurende de jaren 1880-1887 vanuit Groningen bijna HFL 400.000,- meer overgemaakt naar Olmütz dan er terugkwam.

Grafiek 5.2: Netto afdrachten Olmütz, 1880-1887, in HFL



Bron: GA, archief W.A. Scholten, inv.nrs. 262, 269, 272, 273, 275, 296, 297 en 363, Memoriaal Controle Geldenrekeningen 1880-1887

Organisatieproblemen

Niet alleen de aardappelinkoop, het transport en het productieproces waren problematisch, ook het management van de fabriek in Olmütz liep vanaf het begin niet lekker. Dit werd veroorzaakt door personele strubbelingen, met als gevolg een groot verloop van het Nederlandse kantoorpersoneel. De problemen begonnen in de zomer van 1882. Toen ontving W.A. Scholten van een aantal inwoners van Bleich een brief, waarin zij klaagden over het gedrag van opzichter Van der Meer. Tijdens de gemeenteraadsverkiezingen had Van der Meer zich in het openbaar een vijand getoond van de Slaven door met een geweer door de stad te lopen. Ook had hij bij afwezigheid van directeur Parker de arbeiders drank laten kopen en hun producten van de fabriek uitgedeeld. Scholten, die er op stond dat zijn personeel in het buitenland zich buiten de lokale politiek hield, ontsloeg Van der Meer op staande voet. Deze liet dit niet op zich zitten en toog op een avond naar de fabriek om de nachtwacht over te halen om samen ongezegelde aardappelcontracten te stelen en bij het belastingkantoor in te leveren. Deze konden ze dan inruilen voor contant geld. De nachtwacht weigerde en lichtte Parker over deze poging tot fraude in. In de maanden hierna spande Van der Meer een proces aan tegen Scholten omdat deze hem gegarandeerd had dat hij als opzichter in Olmütz meer zou verdienen dan tijdens zijn vorige aanstelling in Petrokow. Dit was door de slechte resultaten van de fabriek niet het geval geweest. Over de uitkomst van dit proces is niets bekend.¹³⁵

Van der Meer was niet enige in Olmütz die ontevreden was met zijn salaris. Het was ook voor directeur Parker in januari 1883 reden om zijn ontslag bij Scholten in te dienen. Het was duidelijk dat de fabriek in Olmütz in het geheel niet rendeerde. Het eerste jaar werd afgesloten met een verlies van ruim OFL 18.000,-. Het jaar daarop bedroeg het verlies ruim OFL 40.000,-. Parker was teleurgesteld. Toen hij Neu Ruppin verliet was hem door W.A. Scholten gegarandeerd dat hij er qua salaris en winstuitkering goed op vooruit zou gaan. Door de tegenvallende resultaten in Olmütz was er van winstuitkeringen nog niets gekomen. In eerste instantie gaf Scholten Parker gelijk en hij schreef hem dat hij in zijn geval hetzelfde had gedaan. Maar na een tijdje kreeg Scholten het vermoeden dat Parker niet eerlijk tegen hem was geweest. Hij verdacht Parker er van dat hij had gerommeld met de zegels van de aardappelcontracten, zoals destijds Van der Meer had getracht te doen, maar hij kon dit niet bewijzen. Hij had namelijk na de affaire met Van der Meer gezegd dat het tijdens Parkers bestuur nooit aan geld ontbrak en dat Parker altijd zeer zorgvuldig alle contracten stempelde en zegelde. Het lijkt er op dat Scholten zo teleurgesteld was over het vertrek van Parker dat hij hem in een kwaad daglicht wilde stellen. Zo maakte hij opmerkingen dat hij al langere tijd in het geheel niet tevreden was over Parker. Hij zou slordig zijn en de weekrapporten en arbeidslijsten voor Groningen altijd te laat opsturen. Van kantoormedewerkers in Olmütz kreeg Scholten te horen dat toen iemand Parker hierop had aangesproken, hij gezegd had: '...we moeten Groningen niet te veel verwennen.'¹³⁶ Na zijn ontslag keerde Parker terug naar Duitsland waar hij in het Pruisische Kreuz een eigen aardappelmeelfabriek oprichtte. Deze fabriek ontwikkelde zich in de volgende jaren als een belangrijke concurrent van de fabrieken van de firma Scholten in Duitsland.¹³⁷

Na het vertrek van Parker kwam het bestuur in Olmütz in handen van Bruins, die sinds maart 1882 boekhouder op de fabriek was. Per 1 april 1884 werd een nieuwe directeur aangesteld, Wouter Jan Agterberg. Agterberg was sinds 1876 bij Scholten in dienst en was op dat moment directeur van de fabriek van Scholten in Petrokow in Rusland.¹³⁸ Bruins vertrok als opzichter naar Nowy Dwor. W.A. Scholten had voor Agterberg gekozen omdat hij wist dat deze niet voor een kleintje vervaard was. Maar het bleek al snel dat Agterberg zijn taak wat al te serieus nam. De nieuwe opzichter, A. Dune, vertrok alweer na een paar maanden na strubbelingen met Agterberg, waarop de oude opzichter Bruins weer terugkeerde in Olmütz. Agterberg zou het uiteindelijk maar anderhalf jaar in Olmütz uithouden. Hij nam in december 1885 ontslag. Hij kreeg een nieuwe positie bij de firma Luigi Giacoletti, een aardappelmeelfabriek in Italië.¹³⁹ De leiding over de fabriek in Olmütz kwam nu weer in handen van opzichter Bruins.

Het grote verloop van het leidinggevend personeel in Olmütz kwam de productie in de fabriek niet ten goede. Volgens W.A. Scholten schortte er nogal wat aan het toezicht. Hij was van mening dat het slagen van een onderneming grotendeels afhing van het feit of de opzichter goed met de arbeiders kon omgaan. Kleve, die gedurende de eerste jaren opzichter in Olmütz was, was naar mening van Scholten niet streng genoeg geweest. De arbeiders waren vanaf het begin al lui en er aan gewend het gemakkelijk te hebben.¹⁴⁰ De exploitatiekosten liepen hierdoor door de jaren heen hoog op. Vooral de arbeidskosten en materiaalkosten rezen de pan uit. Het zou blijken dat directeuren Parker en Agterberg weinig greep hadden op wat er precies in de fabriek gebeurde. Om orde op zaken te stellen werd in april 1886 de ervaren opzichter Maathuis uit een van de fabrieken in de Veenkoloniën naar Olmütz gestuurd. Scholten hoopte dat Maathuis het tij in de fabriek zou kunnen keren. Maar Maathuis was, mede door de taalbarrière (hij sprak geen Duits) niet in staat om de attitude van het personeel te veranderen. Bruins schreef hierover aan Groningen: '...als ze [het volk] hun zin niet krijgen, gooien ze alles in de war.'¹⁴¹

De afzetmarkt

De hoge kosten die bij de productie op de fabriek in Olmütz gemaakt werden, konden onmogelijk door de verkoop van de producten worden goedgemaakt. Voordat de fabriek in Olmütz in werking kwam had Scholten nog hoge verwachtingen van de verkoop gehad:

'[Er zijn] een massa fabrieken die slecht goed maken wat voor ons een uitmuntend vooruitzicht is, daar wij het fabriekaat in Oostenrijk aanzienlijk zullen verbeteren, en dat kan niet anders of dat geeft een beste toekomst, daarbij ben ik overtuigd we op den duur aardappelen genoeg kunnen krijgen, dan word Olmütz een mijner beste ondernemingen.'¹⁴²

Toen Scholten zich in Olmütz vestigde waren er in Moravië in ieder geval vier aardappelstroopfabrieken actief. Dit waren Strakele in Zwittau, Pohl in Troppau, Jahul in Namiest en Hackenberg & Smith in Pressberg. Strakele en Pohl zouden zich in de loop van de tijd tot de belangrijkste con-

currenten van de fabriek in Olmütz ontwikkelen. Scholten voorzag voor de fabriek in Olmütz met name een goede afzetmarkt van sago. Voor zover hem bekend was waren er geen sagofabrikanten in Oostenrijk actief en werd het product ingevoerd. Er werd speciaal voor dit product een verkoopstrategie uitgezet. Parker diende voor de sago agenten te zoeken in Wenen, Praag en Budapest en verder in iedere stad met meer dan 10.000 inwoners. Hij moest zorgen voor meer bekendheid van het product. Zo moesten er nette affiches gemaakt worden die in winkels konden worden opgehangen met daarop *Scholten's sago* en de toepassingen en gebruiksaanwijzing. Ook zouden er aparte reizigers op pad gestuurd worden om het product aan de man te brengen. Zij kregen extra gebruiksaanwijzingen mee om uit te delen. Opvallend is dat Scholten niet wilde dat er in de krant werd geadverteerd. Eerder is gezegd dat dit voor W.A. Scholten een principekwestie was. Hij was er van overtuigd dat een goed product zichzelf verkocht.¹⁴³

De belangrijkste afzetmarkten voor alle producten bevonden zich in de grote steden zoals Wenen, Praag en Brünn. Aan grote klanten werd direct vanuit de fabriek verkocht maar verder waren agenten actief. Deze waren gevestigd in alle grotere steden in Opper- en Neder-Oostenrijk, Moravië, Bohemen en Oostenrijks Silezië. Daarnaast deed de fabriek ook zaken in de meer afgelegen provincie Bukowina. In het Hongaarse rijkdeel was de fabriek alleen vertegenwoordigd in Budapest. Wat de omvang van de verkoop van de fabriek in Olmütz betreft, geven de weeklijsten een wisselend beeld. Gedurende de jaren 1883 tot 1886, maakten de voorraden respectievelijk, 21, 51, 33 en 58 % van de totaal geproduceerde waren uit. Dit is een indicatie dat er steeds minder verkocht werd. In tabel 5.5 zijn de verhoudingen weergegeven van de verkoop van de verschillende producten die in de fabriek in Olmütz werden gemaakt.

Tabel 5.5: Verhouding verkopen in Olmütz naar product, 1881-1887, in procenten

	Meel	Stroop	Derivaten	Totaal
1881	87	4	9	100
1882	31	51	18	100
1883	18	65	17	100
1884	10	73	17	100
1885	36	51	13	100
1886	32	50	18	100
1887	28	60	12	100

Bron: GA, archief W.A. Scholten, inv.nrs. 46 en 212, weekrapporten Olmütz, 1881-1887.

Uit bovenstaande tabel 5.5 wordt duidelijk dat aardappelstroop in de loop der jaren het belangrijkste product van de fabriek werd. De meeste kopers van de stroop waren hoogstwaarschijnlijk

de bekende afnemers, zoals (banket) bakkers, en likeurstokers. Daarnaast laten de bronnen zien dat Scholtens stroop in Oostenrijk ook werd toegepast in de leerindustrie.¹⁴⁴ Het aardappelmeel is hoofdzakelijk aan textiel- en papierfabrieken verkocht. Hoewel de fabriek er dus redelijk in slaagde de gemaakte producten aan de man te brengen, wisselden deze door de onregelmatige productie in de fabriek wel van kwaliteit. Op deze manier zou de fabriek er niet in slagen om te profiteren van zijn voordeel om een betere kwaliteit te leveren dan zijn concurrenten.

Ook de verkoop van de andere derivaten verliep niet volgens verwachting. Olmütz was een van de weinige fabrieken van de firma Scholten waar alle derivaten geproduceerd werden. Uit onderstaande tabel 5.6 wordt duidelijk dat aardappelsuiker en gom en in mindere mate couleur nog enige afzet vonden.

Tabel 5.6: Verhouding verkopen derivaten Olmütz, 1881-1887, in procenten van totale verkoop

	Suiker	Gom	Couleur	Sago	Totaal
1881	2	2	5	0	9
1882	4	10	4	0	18
1883	8	5	4	0	17
1884	8	6	3	0	17
1885	4	8	1	0	13
1886	4	13	1	0	18
1887	1	10	1	0	12

Bron: GA, archief W.A. Scholten, inv.nrs. 46 en 212, weekrapporten Olmütz, 1881-1886.

Het verkoopoffensief om sago op de Oostenrijkse markt te introduceren mislukte. Dit kwam omdat de productie van sago in Olmütz nooit goed van de grond is gekomen. De belangrijkste oorzaak was het gebrek aan een goede sagonmaker. W.A. Scholten was persoonlijk in Duitsland op zoek gegaan naar een sagonmaker, maar zonder resultaat. De pogingen om sago te produceren werden in mei 1886 gestaakt. Ook de productie van couleur werd rond deze tijd opgegeven.

Om de afzet te vergroten werden vanuit Olmütz pogingen ondernomen om de Roemeense markt te veroveren. In 1882-83 werd stroop naar Roemenië geëxporteerd maar dit was door de hoge vrachtkosten en lage prijzen weinig rendabel. Eind 1884 waren er plannen dat Agterberg een reis naar Roemenië zou maken om daar in een aantal plaatsen agenten te zoeken. Het is onduidelijk of dit is doorgegaan. In 1885 had de fabriek in ieder geval in Boekarest twee agenten en in Ploesci één. Toen in 1886 vanuit Brandenburg de vraag kwam naar de mogelijkheden om zaken te doen in Roemenië, werd dit door de leiding in Olmütz afgeraden. Het was gebleken dat het in

Roemenië lastig zakendoen was. Er waren veel chicaneurs die vooral klaagden over manco's bij de leveringen. Bovendien bracht de export naar Roemenië risico's met zich mee, omdat de Roemenen alleen in hun eigen munteenheid wilden handelen. Deze varieerde nogal in waarde. In juli 1886 werden de handelscontacten met Roemenië bijna onmogelijk omdat het op handen zijnde handelsverdrag tussen Oostenrijk en Roemenië niet tot stand kwam.¹⁴⁵

De hoop op een groeiende afzet werd vanaf het midden van de jaren tachtig steeds kleiner. Vanuit Olmütz kreeg Scholten in toenemende mate berichten over de achteruitgang van de industrie als gevolg van de economische crisis in de jaren tachtig. Door de daling van de prijzen van industriële producten was de industrie in Oostenrijk enorm achteruitgegaan. Zo kreeg Scholten te horen dat afnemers van Olmütz, zoals leerbedrijven en textiel fabrieken, hun bedrijven maar op halve kracht lieten werken, waardoor de vraag naar aardappelmeelproducten steeds meer afnam.¹⁴⁶

Het besluit om de fabriek stil te zetten

Naar aanleiding van de slechte vooruitzichten op de afzetmarkt en de belabberde resultaten van de fabriek speelde W.A. Scholten in het voorjaar van 1886 met het idee om de fabriek in Olmütz op te geven. Hij was de verliezen en de problemen met het personeel meer dan zat: hij schreef dan ook aan Bruins:

'... dat er dus altijd zeer slechte zaken gemaakt zijn spreekt vanzelf, maar even zeker is het ook dat mijn geduld ten einde is, en als alles niet spoedig als met handen omkeert, ik de zaken ten Uwent overgeef, want de schade wil ik niet langer dragen en de onaangenaamheden nog veel minder.'¹⁴⁷

Besloten werd dat er de komende campagne nog wel gewerkt zou worden, maar er ondertussen al wel maatregelen zouden worden genomen om de fabriek te verkopen. Scholten hoopte dat het fabrieksgebouw tussen de OFL 60-70.000,- zou opbrengen. Dit was ongeveer de helft van de waarde van de fabriek die volgens een opgave van Bruins (exclusief de inboedel) OFL 112.000,- bedroeg. Scholten realiseerde zich dat deze vraagprijs hoog was, maar zo schreef hij aan Bruins: '... zoodat menschen weten dat het niet voor een appel en een ei te krijgen is.'¹⁴⁸ De notaris die zorg zou dragen voor de verkoop, verwachtte dat het fabrieksgebouw, inclusief de inboedel, tussen de OFL 100.000,- en 120.000,- zou opbrengen. Scholten was van plan om de fabriek publiekelijk bij afslag te verkopen. Op deze wijze was de kans het grootst dat de hoogst mogelijke prijs werd verkregen. Publieke verkopen bij afslag waren in Oostenrijk hoogst ongewoon. Meestal werden fabrieken onderhands verkocht.¹⁴⁹ Maar Scholten hield voet bij stuk. In oktober werden advertenties gezet in kranten die door industriëlen gelezen werden, zoals de *Neue Freie Presse*, de *Deutsche Zeitung*, de *Pester Lloyd* en het *Prager Tagblatt*.¹⁵⁰ De belangstelling bleek groot. De potentiële kopers waren van verschillend pluimage; onder hen bevonden zich kalifabrikanten, een glasfabrikant, groothandelaren en moutfabrikanten. De meeste geïnteresseerden waren afkomstig uit de nabije omgeving van Olmütz. Maar er werd ook belangstelling getoond vanuit Darmstadt en Polen.¹⁵¹

De fabriek werd in maart 1887 definitief stilgelegd. Daarna begon de ontmanteling. De fabriek zou zonder de inboedel verkocht worden. De onderdelen werden verdeeld onder de andere buitenlandse fabrieken van de firma en tijdelijk in de kelder opgeslagen. De rest werd ondershands verkocht. Zo ging de inrichting van de stroopfabriek over in handen van concurrent Pohl in Troppau.¹⁵² De verkoop van het fabrieksgebouw was gepland op 4 mei 1887. Twee weken daarvoor veranderde Scholten plotseling van gedachten en besloot hij toch tot een verkoop per inschrijving. Vanuit Olmütz had hij berichten ontvangen dat een aantal kopers bij de verkoop wilde samenwerken en dat wilde hij vermijden. Hierdoor moesten weer allerlei nieuwe maatregelen worden genomen en de verkoop werd uitgesteld tot 4 juni. Bruins, die tot dan toe de zaken voor Scholten in Olmütz had waargenomen gaf er in deze periode de brui aan. Hij nam een positie aan bij concurrent Strakele in Zwittau.¹⁵³ Boekhouder Kaufmann nam de afhandeling van de verkoop over. Dit nam veel meer tijd in beslag dan was gepland. Door fouten in de verkoopcondities ging de verkoop op 4 juni niet door. De condities zouden pas 27 juni gereed zijn. Veel potentiële kopers waren ondertussen afgehaakt. Hun interesse was deels voortgekomen uit de omstandigheid dat ze bij aankoop van het gebouw in het voorjaar, al in de herfst konden beginnen met werken. Maar nu de zomer naderde zou dit steeds moeilijker worden. Scholten kreeg wel enkele ondershandse aanbiedingen die varieerden van OFL 35.000,- tot OFL 41.000,-. Dit was hem kennelijk te laag want hij is hierop niet ingegaan.

Begin augustus nam Scholten zelf het heft in handen en werd het fabrieksgebouw opnieuw in de krant te koop gezet. De vraagprijs was OFL 42.000,- dus maar OFL 1000,- meer dan het hoogste bod wat hij tot dan toe had gekregen. Toen hier geen reactie op kwam ging Scholten, waarschijnlijk geheel murw geslagen, uiteindelijk in december 1887 akkoord met een bod van OFL 38.000,- van moutfabrikant Brach uit Olmütz.¹⁵⁴ We mogen wel zeggen dat Scholten in zijn pogingen bij de verkoop om het onderste uit de kan te krijgen, het deksel hard op zijn neus gekregen had. Hij had niet kunnen voorkomen dat de fabriek met veel verlies verkocht werd. Het is onbekend of Brach zich daadwerkelijk in het fabrieksgebouw in Olmütz heeft gevestigd. Ook is onduidelijk wat er later met de fabriek gebeurd is. Wel is zeker dat de Scholtenfabriek in Bleich de tand des tijds niet heeft kunnen doorstaan. Van de fabrieksgebouwen is heden ten dage niets meer over.¹⁵⁵

Nog één nieuwe poging

Scholten had op het moment dat hij besloten had om in Olmütz te stoppen, het idee opgevat om in Oostenrijk nogmaals een poging te wagen. Toen in de zomer van 1886 bleek dat de Oostenrijkse regering plannen had om de accijns op het consumptieverbruik van stroop en suiker te verhogen, begon hij weer te twifelen. Tot nu toe had de accijns OFL 0,44 (per 100 kg) bedragen. Nu dreigde er een verhoging tot OFL 1,50. De verhoging kwam voort uit de stijgende belastingdruk en controle op suikerproducten. Deze tendens deed zich in deze periode in geheel Europa voor. Zo werden in de bietsuikerindustrie al in toenemende mate accijnzen geheven en werd controle op het fabricageproces uitgevoerd.¹⁵⁶ Nu zou ook de aardappelmeelindustrie er aan moeten

geloven. Scholten zag deze maatregel als een poging van de bietsuikerfabrikanten om concurrentie van zoetwaren van aardappelmeelfabrikanten tegen te gaan. In juli 1886 werd met de gezamenlijke aardappelmeelfabrikanten een verzoekschrift tegen de verhoging van de consumptiebelasting ingediend. Scholten voorzag dat de kleinere Oostenrijkse stroopfabrieken als gevolg van de accijnsverhoging zouden gaan smokkelen en knoeien met de prijs. Hierdoor zou hij zelf niet meer concurrerend kunnen werken. De keuze zou zijn om ook te gaan smokkelen of geld te verliezen. Scholten weigerde voor een van beide opties te kiezen. Op 10 december 1886 schreef hij aan Bruins dat hij besloten had om Oostenrijk voorgoed te verlaten.¹⁵⁷

Maar na veertien dagen had hij zich alweer bedacht. Zijn besluit om de aardappelmeelproductie in Olmütz op te geven had veel reacties bij zijn agenten teweeg gebracht. In eerste instantie zagen deze natuurlijk met het verdwijnen van Scholten hun provisie als sneeuw voor de zon verdwijnen. Mede daarom maakten zij Scholten nog eens attent op de nog steeds groeiende markt voor zoetstoffen uit aardappelmeel in Oostenrijk. De agenten vonden dat Olmütz wellicht niet de geschiktste plaats voor de productie, maar wisten genoeg plaatsen aan te wijzen waar het wel goed zou kunnen gaan.¹⁵⁸ De opmerkingen van zijn Oostenrijkse agenten zorgden er voor dat Scholten zich toch weer op een nieuwe fabriek ging bezinnen. Aan Bruins schreef hij: '...konde ik eene geschikte plaats krijgen, dan was het allen gevalle niet onmogelijk, welligt ik het nog eenmaal beproefde.'¹⁵⁹ Scholten liet Bruins kaarten kopen van de al eerder onderzochte gebieden in een driehoek tussen Brünn, Deutschbrod en Tabor. In februari 1887 werden in de omgeving van Iglau de mogelijkheden voor de vestiging van een nieuwe fabriek onderzocht.¹⁶⁰ In maart keek Scholten ook rond in het gebied rond Teschen, in Oostenrijks Silezië, ten noordoosten van Olmütz.

In april werd bekend dat de fabriek van concurrent Gebr. Urbach in Namiest te koop stond. Het nadeel van deze fabriek was dat de meel- en stroopfabriek gescheiden waren, wat voor Scholten een eventuele aankoop minder aantrekkelijk maakte. Een optie was om alleen de stroopfabriek te kopen en daar een meelfabriek bij te bouwen, maar Scholten zag van deze mogelijk af. Hij bleef zich verder oriënteren in verschillende gebieden zoals Szered in Hongarije ten oosten van Pressburg en Oderberg in Oostenrijks Silezië. Hij zocht op kaarten naar zandgronden en laaggelegen gebieden. Uiteindelijk kwam Oderberg hem als beste gebied voor.¹⁶¹ In november 1887 kreeg Scholten een brief van oud-werknemer Bruins, die eerder naar concurrent Strakele was overgestapt. Ook hij probeerde Scholten te overtuigen om het nog één keer in Oostenrijk te proberen. Verschillende afnemers van Strakele hadden tegen hem gezegd dat zij de voorkeur gaven aan de stroop van de fabriek in Olmütz. Bruins raadde Scholten aan een kleinere fabriek te bouwen, met een verwerkingscapaciteit van ongeveer 120.000 HL. De Oostenrijkse bodem was volgens hem niet rijk genoeg om daarvan een klein gebied veel aardappelen te kunnen betrekken. Als buiten dit gebied ingekocht moest worden, dan werden de transportkosten weer te hoog. Ook wees Bruins op de op stapel staande verhoging van de invoerrechten op stroop en meel in juni van dat jaar. Hierdoor zou de invoer vanuit andere landen moeilijker worden, wat weer hoop gaf voor fabrieken in Oostenrijk.¹⁶² Van de bouw van een nieuwe fabriek in Oostenrijk door Scholten is het uit-

eindelijk nooit meer gekomen. Ondanks zijn goede naam en een veelbelovende afzetmarkt durfde Scholten een nieuw risico in Oostenrijk kennelijk niet aan. De Oostenrijkse markt werd vanaf dat moment, voor zover dit door de verhoogde tarieven rendabel was, door middel van export van Scholtens Duitse hoofdkantoor in Brandenburg verzorgd.

BESLUIT

Het motief

Uit dit hoofdstuk is duidelijk geworden dat de keuze van de firma Scholten om in Oostenrijk-Hongarije actief te worden, net als in Duitsland, in de eerste plaats door de ambitie van W.A. Scholten en mogelijkheden op de afzetmarkt werd ingegeven. Opvallend bij de gang naar Oostenrijk is dat W.A. Scholten aangaf dat zijn aardappelmeelfabrieken zowel in Nederland als in Duitsland al met aanzienlijke concurrentie te maken hadden. Dit bevestigt het beeld dat de firma Scholten het liefst als pionier op een nog onontgonnen markt actief was.

Ten aanzien van de *locational advantages* komen naar aanleiding van de gang van zaken in Oostenrijk een aantal interessante dingen naar voren. Bij de firma Scholten blijken bij de vestigingsfactoren duidelijke gradaties in het keuzepatroom voor te komen. Eerst werd gekozen voor het land, waarbij de afzetmarkt en de aanwezigheid van een aardappelcultuur de belangrijkste overwegingen waren. Wanneer het land eenmaal was gekozen, werd onderzocht in welke streken de meeste, en vooral de goedkoopste aardappelen te verkrijgen waren. Vervolgens werd gekeken naar de infrastructuur. Door de geografische gesteldheid van het land ging in Oostenrijk de meeste aandacht naar de ligging van de fabriek ten opzichte van spoorwegen. In Galicië koos W.A. Scholten voor een plek die relatief ver van de afzetmarkt lag, maar wel per spoor in verbinding stond met de belangrijkste afzetmarkt, de stad Wenen. De voorkeur ging dus uit naar een goed aardappelgebied met lage aardappelprijzen. De afgelegen ligging van de fabrieken werd op de koop toe genomen. De verwachting was dat de relatief hoge transportkosten van de producten gecompenseerd zouden worden door de lage grondstofprijzen. Dit kwam overeen met de situatie waarin de firma in de Veenkoloniën verkeerde en waar ook in Duitsland naar was gestreefd.

De organisatie en financiering

Wat de organisatie en financiering betreft, werd hetzelfde patroon gehanteerd als in Nederland en in Duitsland. Zo werd ook in Oostenrijk overgegaan tot de oprichting van fabrieken die geheel W.A. Scholtens eigendom waren. Juridisch gezien waren er geen problemen voor W.A. Scholten om als buitenlander een fabriek in Oostenrijk op te richten. Wel diende er, net als in Pruisen, de nodige aandacht besteed te worden aan het lijmen van lokale overheden. De financiering vond, zoals gewoonlijk, plaats door middel van reserves van het moederbedrijf in Groningen. In Oostenrijk werden, voor zover bekend, geen langdurige relaties aangeknoopt met lokale banken,

iets waartoe Scholten in Duitsland wel was overgegaan. Het geld werd in de vorm van wissels van Groningen naar Tarnow (en later naar Olmütz) gestuurd. Het gegeven dat W.A. Scholten na alle geleden verliezen, in Galicië en Olmütz in 1886 overwoog om nog een vierde fabriek in Oostenrijk op te richten, geeft aan dat de firma nog over voldoende kapitaal beschikte om een dergelijke investering te doen. De gewoonte van de firma om fabrieken op te richten en ze weer op te heffen indien ze niet goed liepen, was dus ook nog gedurende de jaren tachtig gemakkelijk vol te houden.

De leiding over de fabrieken in Oostenrijk kwam, net als elders, in handen van een Nederlandse directeur, boekhouder en opzichter. De firma was in Oostenrijk minder bekend dan in Duitsland. Vaak wordt gesteld dat een bedrijf dat actief wordt in een land dat qua afstand en cultuur dicht bij het moederland ligt, een grotere kans op succes heeft, dan wanneer het een ver en onbekend land kiest. Dit wordt ook wel aangeduid als de *market familiarity* factor. Voor Scholtens ervaringen in Galicië lijkt dit beeld bevestigd te worden. Vanaf het begin werden in Oostenrijk grotere cultuurverschillen ervaren dan in Duitsland het geval was geweest. Al tijdens de bouw van de fabrieken werden de vertegenwoordigers van de firma geconfronteerd met het feit dat het zakendoen in Oostenrijk, en dan met name in Galicië, meer fermheid vereiste. List en bedrog waren aan de orde van de dag en zorgden voor de nodige problemen en extra kosten. Te verwachten was dat W.A. Scholten daarom het bestuur van zijn eerste fabriek in Oostenrijk in handen zou geven van een ervaren directeur, die de klappen van de zweep kende en zijn volste vertrouwen genoot. Het lijkt er op dat door de snelle groei van het aantal fabrieken, hij niet in staat was om overal personeel te plaatsen dat reeds langere tijd bij hem in dienst was. Hij nam een groot risico door onervaren nieuwelingen naar Oostenrijk te sturen, waarbij het maar afwachten was hoe ze zouden functioneren. Zo had W.A. Scholten duidelijk met betrekking tot Waal, de eerste directeur in Oostenrijk, een verkeerde keuze gemaakt.

De prestaties

Wat ging er nu mis in Oostenrijk? Hoewel Oostenrijk in de jaren zeventig van de 19^e eeuw een minder ontwikkelde economie had dan Duitsland, leek de firma Scholten alles mee te zitten. De grootte van het land garandeerde een grote afzetmarkt. Daarnaast had de firma alle benodigde methoden van communicatie en transport tot zijn beschikking, zoals postverkeer, de telegraaf, en de spoorwegen. De factor van de groeiende problemen op de afzetmarkt als gevolg van de financiële crisis in 1873, zal zeker een rol hebben gespeeld, maar was niet van beslissende aard. De firma Scholten zou in alle landen waar hij actief was, met de gevolgen hiervan te maken krijgen. Dit gold tevens voor de prijsdalingen gedurende de jaren tachtig. Het lijkt er dus op dat de prestaties in Oostenrijk voornamelijk door interne ontwikkelingen werden beïnvloed. Het is duidelijk dat W.A. Scholten zowel in Galicië als in Olmütz de verkeerde inschattingen heeft gemaakt ten aanzien van de lokatie van de fabrieken. Dit leidde tot het uitblijven van een regelmatige aanvoer van aardappelen, hoge transportkosten, onrust onder het management en mankementen in het productieproces (als gevolg van een slordige bouw of te weinig aanvoer van proceswater). Al deze factoren leid-

den tot de hoge productiekosten en een slechte kwaliteit van de producten, wat weer negatieve effecten had op de verkoop. De verschillende factoren komen hieronder nog even kort aan de orde.

Bij de aardappelinkoop werd in Galicië te weinig rekening gehouden met de lokale omstandigheden rond de aardappelverbouw. W.A. Scholten verwachtte de inkoop in deze streken geheel naar zijn hand te kunnen zetten. De firma ging in Tarnow direct over tot de invoering van het systeem van voor- en nakoop. Dit is opvallend, omdat de firma in Pruisen al had ondervonden dat dit systeem bij grootgrondbezitters niet erg aansloeg. Scholten had kunnen verwachten dat in Galicië, waar de aardappelen ook voornamelijk door grootgrondbezitters werden verbouwd en waar het kapitalistische gedachtegoed en het idee van evenwicht tussen vraag en aanbod, zeker nog niet verder was doorgedrongen dan in Oost-Pruisen, dit systeem weinig kans op slagen had. Uitbreiding van het inkoopgebied of de oprichting van een nieuw (natmeel) fabriekje waren in Galicië niet lonend omdat de firma voor het vervoer voornamelijk op het spoor was aangewezen, waarvan de kosten hoog bleken. Het was al snel duidelijk dat de fabriek in Tarnow te ambitieus opgezet was. De hoeveelheid aan te voeren aardappelen werd veel te hoog ingeschat, waardoor de volle capaciteit van de fabriek niet werd benut en de productiekosten te hoog bleven.

Toch was de haperende grondstoffenvoorziening niet de enige oorzaak van de mislukking der initiatieven in Galicië. Uit de beschrijving van het verloop van de fabrieken is duidelijk geworden dat naast de problemen met de aanvoer van aardappelen ook het bestuur van de fabrieken in zowel Tarnow als Tarnopol de nodige problemen veroorzaakte. Omdat tijdens de bouw van de fabrieken in Tarnow en Tarnopol veel fouten waren gemaakt en veel geld verspild was, was W.A. Scholten in eerste instantie al niet erg tevreden over zijn vertegenwoordiging aldaar. Dit maakte het voor de directeuren en opzichters niet altijd even makkelijk. Aan de ene kant moesten ze ver van Groningen, in een vreemde omgeving hun zaakjes maar zien te regelen, terwijl aan de andere kant in Groningen niet werd getolereerd dat ze te veel op eigen houtje handelden. W.A. Scholten zocht de oorzaak van fouten zelden bij zichzelf. De problemen werden in zijn ogen altijd door zijn personeel veroorzaakt.

Toen na de valse start van de bouw van de fabrieken de exploitatie ook nog tegenviel bracht dit veel spanningen met zich mee. Dit werd versterkt door het feit dat de leiding van de fabrieken in Galicië via drie communicatielijnen verliep. Ten eerste was er de lijn tussen Groningen en Tarnow, ten tweede de lijn tussen Tarnow en Tarnopol en ten slotte de lijn tussen Tarnopol en Groningen. De communicatie verliep hierdoor niet altijd even vlekkeloos en er ontstonden vaak onduidelijkheden. De afstand tussen Groningen en Tarnow bedroeg 1200 kilometer. Een treinreis vanuit Groningen duurde drie à vier dagen. Ook de post deed er zolang over. Toen Scholten besloot om in Galicië te bouwen had hij gezegd dat hij voor de Brandenburgse fabriek toch 'te voor en te na' in Berlijn moest zijn en 'mij de verderen afstand met genoeg wil getroosten'.¹⁶³ Toch bedroeg de afstand tussen Berlijn en Tarnow nog zo'n 600 kilometer. Dit bleek te ver. W.A. Scholten zou de fabrieken in Galicië uiteindelijk veel minder vaak bezoeken dan die in Pruisen. Hierdoor was hij niet in staat zich direct met de leiding van de fabriek in Tarnow te bemoeien. De bezoeken aan

Tarnow waren altijd kort en werden altijd gecombineerd met bezoeken aan de andere buitenlandse fabrieken in Pruisen en Rusland. Hierdoor werd W.A. Scholten in Oostenrijk veel minder dan in Duitsland, persoonlijk geconfronteerd met de problemen die lokale omstandigheden met zich meebrachten.

W.A. Scholten liet zich in Oostenrijk het sterkst gelden ten aanzien van de aardappelinkoop. Maar dit gebeurde meestal met eisen vanuit het perspectief van de gehele firma, die met name in Galicië, niet altijd haalbaar bleken. Het management voelde zich vaak aan zijn lot overgelaten. Dit komt vooral uit de correspondentie van Serlé naar voren. Hij deed herhaaldelijk oproepen aan zowel W.A. Scholten in Groningen als Reuvers in Tarnow om de zaken in Tarnopol persoonlijk in ogeschouw te nemen, zodat ze zouden begrijpen in wat voor situatie hij zat. Het is echter de vraag of door de persoonlijke aanwezigheid van W.A. Scholten de fabrieken beter waren gaan presteren. Duidelijk is wel dat W.A. Scholten over weinig inlevingsvermogen beschikte om de zaken in Galicië juist in te schatten. De door Serlé geschetste situatie werd door de ervaren werknemers Dreesman en Van Rijn tijdens hun bezoek in 1876 bevestigd. Dit kan er op duiden dat de fabriek in Tarnopol echt weinig kans van slagen heeft gehad en dat W.A. Scholten in dit opzicht dus duidelijk een verkeerde keuze had gemaakt. De werkomstandigheden in Oostenrijk waren door de verdere afstand en de cultuurverschillen wellicht iets ongunstiger dan in Duitsland, maar als Scholten zich meer in de lokale verhoudingen had verdiept, zouden zijn fabrieken misschien meer succesvol geweest zijn.

Het grote verloop en het lage moreel van het personeel in Galicië werden versterkt door de omstandigheden waaronder gewerkt moest worden. Galicië werd als een achtergelegen gebied beschouwd. Er was maar weinig afleiding en aansluiting met de lokale bevolking was vrijwel onmogelijk. Die omstandigheden werden steeds negatiever ervaren, zeker toen bleek dat de fabrieken in het geheel niet rendabel waren. Het tekort aan aardappelen en de onrust in het management in zowel Tarnow als in Tarnopol zorgden er voor dat het productieproces in de fabrieken niet naar behoren verliep. Bovendien kregen opzichters moeilijk controle over de arbeiders. Door de cultuurverschillen en taalbarrière waren de arbeiders moeilijk te 'disciplineren'. Aan hen moest een geheel nieuw productieproces worden uitgelegd. Hierdoor bleef de hoeveelheid geproduceerde producten en de kwaliteit ervan zeer laag, wat weer de nodige problemen veroorzaakte bij de afzet. De afzetmarkt in Oostenrijk was zeker veelbelovend. De kwaliteit van Scholtens producten zou, indien ze op de juiste manier geproduceerd waren, ver uitsteken boven datgene wat tot dan toe aan aardappelmeelproducten in Oostenrijk gemaakt werd. Net als in Duitsland, hoefde ook hier geen aanpassing plaats te vinden van de distributiestructuur. Verkoop vond, net als elders, plaats door middel van agenten. Toch bleek in Galicië al snel dat de afstand tussen Tarnow en de afzetmarkt in Wenen en andere grotere steden te groot was. De onverwacht hoge productiekosten zorgden er voor dat de marge ten aanzien van de verkoopprijzen minimaal was. Met winst verkopen werd onmogelijk als hierbij ook nog eens de transportkosten bijgeteld moesten worden. Met de nieuwe vestiging van een fabriek in het meer westelijk gelegen Olmütz werd het probleem van de hoge

transportkosten opgelost. Maar ook hier bleven de problemen met de aardappelvoorziening en het management bestaan. Dit keer waren het voornamelijk de, in de ogen van W.A. Scholten, te hoge aardappelprijzen die roet in het eten gooiden. Naast problemen met de aardappelleveranciers, speelde hier ook de toenemende concurrentie van de suikerbietenteelt een rol. Daarbij haperde in Olmütz de watervoorziening, waardoor een soepel verloop van de campagnes onmogelijk werd. Ten aanzien van de verkoop van de producten geldt daarom dat de firma Scholten eigenlijk niet echt serieus een poging heeft kunnen doen om de Oostenrijkse markt te veroveren. Geen van de Oostenrijkse fabrieken heeft ooit zonder problemen een campagne gedraaid. Hierdoor zijn er nooit een lange tijd achtereen de juiste kwaliteit producten geproduceerd.

De firma was dus niet in staat gebleken om zich als pionier in het land te manifesteren. Hierdoor bleven de concurrentievoordelen uit. Een schrale troost voor W.A. Scholten zou de constatering kunnen zijn dat er in Oostenrijk nooit een grote aardappelmeelindustrie van de grond is gekomen. De grootgrondbezitters hadden meer vertrouwen in de verbouw van suikerbieten voor de bietsuikerindustrie dan in aardappelen voor de aardappelmeelindustrie. Gedurende de laatste decennia van de 19^e eeuw maakte de bietsuikerindustrie met name in Moravië en Bohemen een grote groei mee.¹⁶⁴ Na de verkoop van de fabrieken in Oostenrijk betroffen de DBI van de firma Scholten vanaf 1886 alleen nog investeringen in Duitsland en Rusland. Of het de firma Scholten in Rusland beter verging dan in Oostenrijk, wordt in het volgende hoofdstuk onderzocht.