

Over *Moresnet*

Niets in dit boek is verzonnen. Alle beschrijvingen van gebeurtenissen en personen zijn gebaseerd op brieven, ooggetuigenverslagen, (auto-)biografieën, archiefstukken, kranten en andere bronnen. Hier en daar is voor de leesbaarheid sprake van lichte dramatisering. In de verantwoording per hoofdstuk achter in het boek geef ik aan waar dat is gebeurd.

Aangezien *Moresnet* op een kruispunt van talen ligt, worden namen van personen in verschillende bronnen op verschillende wijze gespeld. Een persoon kan zowel Charles, Karel als Karl heten. Ik heb de schrijfwijze aangehouden die ik het meest in oorspronkelijk bronnenmateriaal ben tegengekomen. Bij de schrijfwijze van geografische namen in de streek rond *Moresnet* heb ik de spelling aangehouden van vóór de grote ‘verfransing’ in Wallonië en de Oostkantons in de twintigste eeuw. Henri-Chapelle heet dus Hendrikkapelle. Voor internationale plaatsnamen heb ik de moderne spelling aangehouden.

Prijzen geef ik aan in de munteenheid waarin ze in bronnen worden genoemd. Waar ‘frank’ staat, gaat het om de Franse frank, tenzij anders aangegeven. Makkelijk: na de Latijnse Muntunie van 1865 hadden de Belgische en Franse frank dezelfde waarde. Waar

ik uitspraken doe over de koopkracht van munteenheden, is dat gebaseerd op de Global Prices and Incomes-database van de University of California Davis en de koopkrachtcalculator van het Amsterdamse Internationaal Instituut voor Sociale Geschiedenis.

Ik ben dank verschuldigd aan de medewerkers van het Belgische Staatsarchief in Brussel, Luik en Eupen, het Nationaal Archief in Den Haag, de Archives nationales en de Fondation Napoléon in Parijs, het Landesarchiv Nordrhein-Westfalen in Duisburg, de Staatsbibliothek zu Berlin, het National Archive en de British Library in Londen, het Göhlthal Museum in Kelmis/La Calamine, de Maison de la Métallurgie in Luik, het Römisch-Germanisches Museum in Keulen, de Académie royale des Sciences, des Lettres et des Beaux-arts en het Office Généalogique et Héraldique de Belgique in Brussel en de Autonome Hochschule in der DG in Eupen. Uiteraard ook dank aan François Hick, Herbert Ruland, Sylvia Fabeck, Tom Pfeil, Jeroen Koch, Renson van Tilborg, Erwin Damhuis en – zoals altijd – Mirjam van Immerzeel.

Philip Dröge

Amsterdam, januari 2016

I

In bad met Napoleon

*Een van de badkamers,
Paleis van Fontainebleau, najaar 1810*

Een kleine, wat gezette man met sluijk haar komt de kamer binnen en loopt naar de merkwaardige metalen bak in het midden. Achter hem, bijna onzichtbaar, trippelt zijn vaste livreiknecht. Die is er net op tijd bij om de wollen mantel aan te pakken, die zijn baas uitdoet.

Met één been stapt Napoleon Bonaparte over de hoge rand van het bad. Dan volgt zijn andere been en zakt de veldheer met een vergenoegde blik op zijn gezicht in het dampende water. Hij kan tevreden zijn, niemand anders op het Europese continent heeft zo'n heerlijk bad als hij. Zelfs de Russische tsaar niet.

Wel een uur brengt Napoleon door in het water, maar het is geen verloren tijd. Terwijl hij poedelt, overlegt hij met zijn secretaris, baron Fain. Ze nemen stukken door, de keizer der Fransen dicteert een paar brieven en ze kijken of er nog iets boeiends in de kranten staat.

Het grote wonder van dit bad is dat het water ondertussen niet afkoelt. Aan de achterkant zit een kleine metalen cilinder waarin

een paar houtskooltjes branden. De cilinder is via twee pijpjes verbonden met het bad en via een ingenieus systeem zuigt het kacheltje het water aan, verwarmt het en stuwt het perfect op temperatuur weer terug naar de kuip.

Napoleon, wiens kouwelijkheid legendarisch is, kan zich geen beter begin van de dag voorstellen. Zelfs als hij op veldtocht gaat, moet het bad mee; maakt niet uit hoe ver het moet reizen. Gelukkig is het ding relatief licht en demontabel. Hoe heeft hij zonder kunnen leven?

Als er ooit iemand een goed cadeau heeft gegeven aan een persoon die alles al heeft, dan is het Jean-Jacques Daniel Dony. De inwoner van de stad Luik is uitvinder en heeft het bad dat hij aan Napoleon heeft geschonken zelf in elkaar gezet. Dony is zijn tijd ver vooruit, vooral de thermische sifon die het water automatisch verwarmt en rondpompt, is ingenieus. Pas dertig jaar later vraagt een Britse uitvinder patent aan op een vergelijkbaar systeem.

Maar hij is dan ook meer dan alleen maar een handige fan van Napoleon. Behalve als uitvinder, is Dony ook actief als metallurg en chemicus. En lekenpriester, maar dat alleen in zijn vrije tijd.

Bovendien zit hij in zaken. Het bad is niet zomaar een cadeau-tje, het is een relatiegeschenk. De Franse keizer en hij kennen elkaar dan ook al een tijdje; de zakelijke verstandhouding tussen de uitvinder en de dictator begint in 1805. In dat jaar vraagt Dony bij Napoleon een concessie aan om op 8000 hectare van wat dan het Ourthe-departement van het reusachtige Franse Rijk is, metalen te mogen delven. Het gaat hem specifiek om een dunbevolkte streek tussen Luik en Aken.

Napoleon consulteert zijn Dienst der Mijnen over de aanvraag. Wat ziet Dony in die regio? De ingenieurs schrijven een doorwrocht rapport over de bodemschatten ter plekke. Ten noorden

van het dorp Kelmis, gemeente Moresnet, midden in het gebied waarvoor Dony de aanvraag heeft ingediend, vind je op geringe diepte een grote ader van zinkspaat, een erts waar je zinkpoeder van kunt maken. Er is daar een kleine groeve, waar een handvol arbeiders dat geelbruine mineraal opgraaft. Dat doen ze ter plekke al eeuwen, in het rapport staat dat de groeve al sinds de vijftiende eeuw in bedrijf is.

Daar is het Dony waarschijnlijk om te doen. Maar waarom? Deze grondstof is zo lastig te bewerken, dat commerciële bedrijven er nauwelijks handel in zien. Het is bijna onmogelijk om er winst mee te maken. De groeve is daarom noodgedwongen in handen van een Frans staatsbedrijf dat zorg draagt voor de exploitatie. De heuvel achter de groeve heet in het Duits Altenberg (*Auwe Bäärsch* in het lokale dialect), de Fransen noemen hun zinkonderneming daarom Vieille Montagne.

Dat echte ondernemers de groeve links laten liggen, komt door de stand van de techniek. Zink is heel moeilijk te produceren, zeker in grote hoeveelheden. Het beste dat je tot dan toe met zinkspaat kunt doen, is het in een met steenkool gestookte oven stoppen. Daarin vallen de stenen die het zinkerts bevatten door hitte uit elkaar. De brokstukken haal je uit de oven en kun je dan tot een wit poeder malen dat zeer rijk is aan zinkoxide.

Meng je dat poeder met vloeibaar koper, dan krijg je een harde legering: messing. Dat procédé kenden ze al in het oude Griekenland. Messing is echter te duur om in grote hoeveelheden te gebruiken, er worden vaak onderdelen van machines van gemaakt. Fabrieken produceren het daarom maar mondjesmaat, zinkspaat is een echt nicheproduct. In de ovens van die tijd gaat bovendien veel zink verloren. Door de grote warmte die nodig is om de stenen uit elkaar te laten vallen, gaat een deel van het zink direct over in gasvorm en verdwijnt door de schoorsteen naar buiten. Dat

maakt het bedrijfsmatig rendement te klein.

Waarom wil Dony dan toch de niet geringe pachtsom van 40.500 frank per jaar betalen om de zinkgronden in en rond Kelmis te gaan afgraven? Voor dat geld kun je in Parijs een leuk huis kopen. Ieder jaar opnieuw.

Maar de Luikse lekenpriester is niet gek. Hij heeft in zijn werkplaats een nieuwe uitvinding gedaan om zink te winnen, de zogenoemde reductieoven. Het is een wonder van vernuft, dat bestaat uit een gesloten kachel waarin vrijwel geen zuurstof aanwezig is. Het gesteente met daarin het zinkspaat wordt onderin tussen lagen gloeiende steenkool heet gemaakt. Zo heet, dat vrijwel alle in de steen aanwezige zink overgaat in een gastoestand en met de hitte naar de bovenkant van de oven stijgt.

Maar het gas verdwijnt niet door de schoorsteen. Dony gebruikt een systeem dat in de verte doet denken aan de destillatie van jenever. Via een pijp drijven de zinkgassen omhoog, weg van de warmtebron, zodat ze afkoelen. Daarbij gaat het gas over in een vloeibare vorm en slaat neer op een aantal schuin geplaatste platen. Daar druipt het vanaf naar een bak, waarin het uiteindelijk stolt. Het resultaat is een klomp zink met een hoge mate van puurheid.

Die uitvinding is, in een tijd waarin de metallurgie nog in de kinderschoenen staat, niet minder dan revolutionair. Dony hoort eigenlijk thuis in het rijtje grote uitvinders van zijn tijd, met Volta, Watt en Faraday. Je kunt door zijn vinding voor het eerst zink in grote hoeveelheden produceren. Dat is een ontzettend handig materiaal; het is relatief licht, sterk en makkelijk te walsen tot platen. Die platen kun je met hulp van een pers, een mal en een beetje warmte iedere gewenste vorm laten aannemen.

En misschien het grootste voordeel van zink: het spul roest niet. Je kunt het daardoor gebruiken op alle plekken waar het met wa-

ter in aanraking komt: het is geschikt als dakbedekking of als bekleding van bassins en leidingen. Door ijzer in vloeibaar zink te dopen, voorzie je het van een roestwerend laagje, een uitvinding uit 1772 van de Italiaan Luigi Galvani.

Een zinken bad maken behoort natuurlijk ook tot de mogelijkheden. Om te laten zien hoe geweldig zijn vinding wel niet is, fabriceert Dony, met zink die uit de groeve in Kelmis is gewonnen, de prachtige draagbare kuip waar Napoleon binnen korte tijd zo dol op is.

Het ding is opmerkelijk kort en hoog en staat op kleine pootjes, Napoleon gaat – net als zijn tijdgenoten – bij voorkeur rechttop zittend in bad. Met verf is de buitenkant gemarmerd, zodat je alleen aan de binnenkant ziet dat het van metaal is. Aan de zijkant prijkt een lauwerenkrans met daarin de hoofdletter N. Dony doet het bad in 1809* cadeau aan Napoleon, als dank voor de concessie die hij dan net vier jaar bezit. Een jaar later stuurt hij Napoleon ook nog een zinken buste. Van Napoleon uiteraard.

De Franse keizer is onder de indruk van het voor die tijd zo moderne bad. Hij ziet dat de Luikse uitvinder de groeve veel beter kan uitbaten dan zijn eigen staatsbedrijf. In 1810 verleent zijn regering naast de concessie om het zinkspaat op te graven uit 1805 ook nog een patent aan Dony om met zijn nieuwe procedé zink te gaan produceren. Die laat er geen gras over groeien. Behalve de groeve in Kelmis, stampst hij ook een fabriekje in Luik uit de grond voor de verdere verwerking van het metaal.

Met de concessie, het patent én zijn nieuwe type oven heeft Dony aan alle voorwaarden voldaan om schatrijk te worden. Hij bevindt

* Sommige bronnen spreken over 1811, maar gezien de financiële staat van Dony lijkt dat minder waarschijnlijk.

zich in een situatie waar iedere ondernemer van droomt: hij heeft feitelijk een monopolie. Zijn groeve is de enige waar in grote hoeveelheden zinkspaat wordt gevonden met de juiste chemische samenstelling. Alleen bij de Pruisische stad Kattowitz (tegenwoordig Katowice in Polen) en op Sardinië bevinden zich ook dergelijke aders, maar die groeves zijn kleiner en – veel belangrijker – daar hebben ze zijn revolutionaire oven niet.

Er zijn echter twee problemen. Het eerste is dat Dony een geweldige uitvinder is, maar een belabberde verkoper; hij is het archetype van de briljante technicus zonder grote sociale vaardigheden. Vanaf het enige portret dat van hem bekend is, kijkt een sympathieke man met grote ogen je aan. Geen bikkelharde verkoper, waarschijnlijk eerder iemand die te aardig is voor deze wereld.

Dat blijft niet zonder gevolgen. Zijn fabriekje produceert dankzij zijn uitvinding na verloop van tijd behoorlijke hoeveelheden zink, maar dat raakt hij vervolgens aan de straatstenen niet kwijt. Een hele prestatie als monopolist met een geweldig product. Maar deze kwestie is met het aannemen van de juiste commerciële mensen nog op te lossen.

Een moeilijker vraagstuk waar de man uit Luik op stuit, is geldgebrek. Hij moet enorme hoeveelheden kapitaal investeren om de mijn en de fabriek rendabel te maken. Nu is Dony vermogend, hij heeft behoorlijk wat geërfd van zijn ouders, maar dit gaat zelfs zijn draagkracht te boven. Er zijn eigenlijk miljoenen nodig om het bedrijf op te zetten. Het gebrek aan liquide middelen brengt Dony langzamerhand in steeds grotere problemen.

Hij heeft geen keus. Zijn hele organisatie moet drastisch groeien om de juiste schaalgrootte te bereiken. Er moeten meerdere ovens komen, een betrouwbare logistiek en een bekken om de stenen voor het branden te wassen; modder zorgt voor verontreiniging van het eindproduct.

Dony stopt al zijn eigen geld en het kapitaal van enkele kleine investeerders in de groeve. In 1810 laat hij zelfs een bassin graven ten zuiden van Kelmis. Daar komt het water vandaan om de stenen te wassen. Dony investeert in totaal meer dan een miljoen frank in gebouwen en infrastructuur. Deze hoge uitgaven, gekoppeld aan de gebrekkige verkopen, zorgen ervoor dat de schulden zich langzamerhand flink opstapelen. Ondertussen is er geen sprake van stijgende omzetten. Een onhoudbare situatie.

De redding lijkt echter nabij. Dony leert Hector Chaulet kennen, een zeer bemiddelde boekhouder. Die is bereid 300.000 frank als lening in de onderneming te steken, maar hij eist wel een plek in de directie. Met zijn bedrijfskundige vaardigheden wil hij de onderneming Dony et Compagnie zwarte cijfers laten schrijven. Het lijkt een win-winsituatie voor beide mannen.

Helaas verbetert de winst- en verliesrekening onder zijn toezicht niet direct. Dat valt Chaulet overigens niet aan te rekenen. Het heeft meer te maken met dramatische gebeurtenissen in Europa en de kleine Fransman met wie het zinkavontuur is begonnen.

Napoleon heeft in de twintig jaar daarvoor half Europa veroverd. Zijn tactisch inzicht en militaire strategie zijn vermaard. Maar in de winter van 1812 op 1813 overspeelt hij dan toch zijn hand als hij probeert Rusland op de knieën te krijgen.

Hij keert mét bad – dat detail is gelukkig vastgelegd door zijn secretaris – verslagen terug van de verschrikkelijke veldtocht in het oosten. Zijn leger is gedecimeerd na een zeer ijzige winter vol ontberingen. Bij Leipzig levert de Fransman een beslissende slag met de achtervolgende Russen, die hulp krijgen van Pruisen en de Oostenrijkers. Ze verslaan de Fransen in de grootste slachtpartij aller tijden vóór de Eerste Wereldoorlog. De overwinnaars verbannen Napoleon naar het Italiaanse eiland Elba.

Enkele honderden kilometers westelijker is de nederlaag voelbaar voor Dony en Chaulet. De markt voor zink stort in zodra duidelijk is dat Napoleon zijn greep op Europa kwijt is. De onrust op het continent is slecht voor de handel in ruwe materialen; iedereen houdt de hand op de knip tot duidelijk is welke partij gaat winnen. Beide mannen blijven zitten met gigantische voorraden zink. Meer dan 80 procent van wat ze produceren, gaat in de opslag. Het is een regelrechte ramp voor het toch al weinig florerende bedrijf Dony et Compagnie en een faillissement is onvermijdelijk, ondanks de drie ton van Chaulet.

Op dat moment verschijnt meneer Mosselman op het toneel. Een man die zichzelf op officiële documenten omschrijft als ‘winkelier’.

François-Dominique Mosselman uitbater van een winkel noemen, is hetzelfde als nu zeggen dat Bill Gates een computermanetje is. Je zit in de richting, maar mist op monumentale schaal de orde van grootte. In Europa zijn alleen koningen en keizers (en misschien de familie Rothschild) rijker dan de Vlaming.

Die rijkdom is gedeeltelijk geërfd. Zijn voorvaderen behoorden al tot de meest gefortuneerde en gerespecteerde inwoners van Brussel. En dan is François-Dominique ook nog eens getrouwd met een vrouw uit het puissant rijke geslacht Tacqué uit Laken. Ze is enig kind en erft het complete familiekapitaal. De Mosselmannen wonen in een kast van een huis in Brussel dat, zo weten we dankzij een aangifte van de raambelasting, liefst 67 vensters telt. Daarnaast bezit het stel nog een hele sleep buitenhuizen, landgoederen, stadspaleizen en pied-à-terres in de driehoek Antwerpen, Luik en Parijs.

Maar Mosselman is geen rijkeluiszoontje dat alleen maar het geld van zijn vader opmaakt. Vlees en textiel vormen de basis van

de rijkdom van het geslacht Mosselman. François-Dominique neemt die handel samen met zijn broer Corneille over van hun vader. Ze vermenigvuldigen binnen twee decennia het familiekapitaal en klimmen naar de top van de financiële en maatschappelijke ladder.

De gebroeders Mosselman hebben dan ook een feilloos gevoel voor handel. Behalve stoffen en biefstukjes, gaan ze ook in het graan. Oorlog zien ze niet als een bedreiging, maar als een kans om flinke omzetten te draaien. Ze verdienen vanaf 1810 bijvoorbeeld veel geld aan de Britten en de Pruisen, omdat ze de legers van die landen voorzien van kleding, boterhammen en vlees. Zo kunnen ze met een goedgevulde maag ten strijde trekken tegen Napoleon. Opmerkelijk, want eerder hebben de broers dezelfde goederen geleverd aan de Franse troepen.

De grootste slag slaat Mosselman echter alleen. In 1808 koopt hij de bijna failliete bank van Jacques Récamier. Deze Fransman heeft een cruciale fout gemaakt door zich te veel met de politiek te bemoeien. Samen met zijn vrouw organiseert hij intellectuele *salons*, waar sprekers openlijk twijfelen aan het beleid van Napoleon. Als wraak ruïneert de Franse keizer het stel. Mosselman slaat op exact het juiste moment toe om de zeer waardevolle bank voor het spotprijsje van 410.000 frank over te nemen, ongeveer anderhalf miljoen euro in hedendaagse koopkracht. Vanaf dat moment is het de Banque Mosselman.

Dergelijk opportunisme komt je niet aanwaaien, dat zit in je DNA. François-Dominique Mosselman is een rasondernemer, hij kan niet anders dan zakendoen. Als het zo uitkomt, zet hij familiebanden, vriendschap en zelfs een lichte vorm van afpersing in om een deal te maken.