

4 – Torftransport und -verkauf

Auch wenn die Torfgewinnung den Kern ihres Geschäftsmodells bildete, zog sich die Fehncompagnie schon früh aus dem direkten Torfabbau sowie -transport zurück, so dass nur noch der Unterhalt der Kanalanlagen und der Compagniehäuser vor Ort in ihrer Verantwortung blieb. Diese Häuser dienten sowohl zum zeitweisen Aufenthalt des für die Führung der Geschäfte ausgewählten Generalmandatars als auch für die Lagerung notwendiger Güter und für gelegentliche Sitzungen.

Den nun für Abbau und Transport des Torfs selbst zuständigen Kolonisten standen grundsätzlich zwei Optionen offen. Besaß man ein Schiff, brachte man damit den Torf selbst über die Kanäle nach Emden, hatte man kein eigenes Schiff, musste man einen Schiffer für den Transport und Verkauf des Torfs anheuern. Im ersten Fall sparte man Geld, hatte aber weniger Zeit zum Torfabbau auf der eigenen Parzelle, im anderen konnte man mehr Torf stechen, bezahlte aber anderen Geld für dessen Vertrieb. Wer eine große Familie als Arbeitskräfte oder das Geld zur Bezahlung externer Torfstecher hatte, konnte sich ohne Leistungseinbußen auf die Verschiffung des Torfs konzentrieren; praktisch war dieses Modell allerdings ebenfalls mit hohen Kosten verbunden und kam deshalb nur alteingesessenen Kolonisten in Frage.

Der Verkauf des Torfs in Emden wurde über zwei Buchhalter der Fehncompagnie geregelt: der Buchhalter im Fehn schrieb Frachtbriefe für die Schiffsladungen aus, während sein Gegenpart in Emden für den Verkauf des Torfs sorgte und Quittungen für die Schiffer ausfertigte. Zu den Aufgaben des Emdener Buchhalters gehörte auch die Organisation der Rückfrachten ins Fehngebiet – Düngemittel, Saatgut und nicht im Fehn verfügbare Verbrauchswaren.