

Hvordan arvet man et skipsmeglerfirma?

En aktørstudie av skipsmeglere fra Joachim Grieg & Co.
analysert ut fra en brevsamling 1927-1931



Håvard Størksen Ullensvang

Masteroppgave i historie

Institutt for arkeologi, historie, kultur- og religionsvitenskap

Universitetet i Bergen

Høst 2021

Forord

Det er med min bestefar i tankene jeg nå avslutter mitt første forskningsprosjekt i historie. Hva kan ha ført meg inn i slike tankespor? Etter en minutt tanke står det klart for meg – det må ha vært de fortellinger som han kom med når jeg var ung. En underlig god hukommelse var han kjent for, og skildringer kom han med rundt forretningen, nabolaget og krigen. Først og fremst må jeg takke han.

Henvender en stor takk til mine to veiledere – Camilla Brautaset og Pål Thonstad Sandvik. Dere har hjulpet meg med å løfte oppgaven min, og deres faglige innspill har vært i særklasse. Takk til seminargruppen «på tvers av grenser» for faglig diskusjon og samhold i denne tiden. Nevner også alle ansatte som hjalp meg på Bergens Sjøfartsmuseum og Bergen Byarkiv. Uten deres fleksibilitet under pandemien hadde jeg ikke greid dette.

En siste takk til mine venner og familie for engasjement og støtte.

Abstract

The aim of this thesis is to analyze a collection of letters written by Joachim Grieg & Co.'s co-owner Halfdan Grieg senior to his son Halfdan Grieg junior throughout 1927-1931. To that end, the thesis question is divided into three components.

i: What do the letters reveal about Halfdan Grieg junior's formative journey 1927-1931?

ii: What characterizes the letters that Halfdan Grieg senior wrote in the same time period?

iii: What do the letters reveal about Joachim Grieg & Co.'s firm development in the same time period?

The structure is defined by the contents and periodization of the letters. Therefore, two analytical chapters seek to discuss the thesis question. The first part of the analysis covers the 1927-1928 years of Halfdan Grieg junior's journey, while he was in New York. The second part covers the period when he was primarily in Hamburg and London 1929-1931.

It is argued for, in this paper, that the findings are both interesting and plentiful. The plethora of letters ranging over 400 pages are tight-knit and weave events that transpire between these two historical actors. Halfdan Grieg junior discovered the shipbroker life first-hand and returned in 1931 to inherit his father's position in the firm. His father both acted to correct and encourage him. The duality of these letters was Halfdan Grieg senior's changing roles: from father to employer. This is argued to be a trait of semiformal letters, and part of what it meant to be a family-owned maritime firm at the time.

Meanwhile, the Grieg-firm was in a negative spiral that started in the 1920s. This was due to a shipping crisis that hit Norway at the start of the decade that caused a short term collapse of the freight market. Long term, the country would go on to recover and thrive during the interwar period, but this was not the case for the Grieg-firm. Their main goal through the period was to stabilize their finances and proceed cautiously. As Halfdan Grieg junior gained experience as a shipbroker, he would go on to represent the firm in establishing new markets and help the firm recover.

Innholdsfortegnelse

Forord	i
Abstract	ii
1. Introduksjon	1
1.1 Historisk kontekst.....	2
1.2 Forsknings spørsmål.....	5
1.3 Begrepsavklaring.....	6
Aktørperspektiv	6
Slutning	7
Certeparti.....	7
1.4 Sjanger.....	7
Business history.....	8
Maritim historie.....	8
1.5 Tidligere forskning	9
1.6 Kilder.....	11
Metodisk tilnærming	11
Korrespondansebrev	11
Erindringer og memoarer	12
Supplerende kilder – aviser, ligningsrapporter og børsberetninger	13
1.7 Oppgavens oppbygging.....	14
2. Nedgangstid for Joachim Grieg & Co. i Bergen på 1920-tallet	14
2.1 Innledning.....	14
2.2 Skipsmeglerfirma Joachim Grieg & Co – bakgrunn og tidlig firmautvikling	15
Joachim Griegs innledende karriere og firmaetablering 1884-1915	15
Firmaet under første verdenskrig og etterkrigstiden 1916-1920.....	17
Firmastruktur på 1920-tallet.....	18

2.3 Grieg-firmaet og Skipsfarten i mellomkrigstiden	19
Et norsk perspektiv	19
Et bergensk perspektiv	24
2.4 To aktørperspektiver	26
Sigurd Thorsnes – lokalt kontorarbeid med internasjonalt spillerom	26
Halfdan Grieg sr. sine forretningsreiser 1924 og 1926	28
2.5 Konklusjon	30
3. Å bli bergensk skipsmegler i New York 1927-1928.....	31
3.1 Introduksjon	31
3.2 Brevskrivningens tidsaspekt og lengde	31
3.3 Oppstart som lærling hos Bennett, Hvoslef & Co. i New York.....	33
3.4 H.G. sr. om firmaets utvikling i 1927	37
Grieg-firmaets forretningsmuligheter fremover.....	39
3.5 Nyåret 1928 – Forlenget opphold, ny veileder, forretningsreiser	39
Brevvekslingens nyanser i 1928.....	43
Firmautviklingen i 1928	44
3.6 Reisen videre for H.G. jr.	45
3.7 Konklusjon	46
4. Utplassering i Europas maritime midtpunkter 1929-1931	46
4.1 Introduksjon	46
4.2 Hamburg og linjefart hos Rob. M. Sloman & Co.	47
Dannelsesreisen 1929-1930.....	47
Brevskrivning i Hamburg 1929-1930	49
Firmautvikling i Hamburg 1929-1930	50
4.3 Hamburg og tankfart hos Atlantik-Tank-Rhederei GmbH	51
4.4 England og tankfart hos H. Clarkson & Co.	53

Dannelsesreisen 1930	53
Firmautvikling 1930	55
4.5 Avsluttende besøk – New York, Spania og reisen videre for H.G. jr.	57
4.6 Konklusjon	58
5. Konklusjon	59
5.1 Innledning.....	59
5.2 Halfdan Grieg juniors dannelsesreise.....	59
5.3 Brevenes karakteristikkk	60
5.4 Joachim Grieg & Co. sin firmautvikling.....	60
5.5 Oppsummerende tanker.....	61
5.6 Videre forskning.....	62
Tabeller.....	63
Kilder.....	64
Joachim Grieg & Co. firmaarkiv	64
Bergen Byarkiv	64
Aviser og tidsskrifter	64
Trykte kilder og litteratur	65

1. Introduksjon

Vi vet overraskende lite om hvordan skipsmeglere opererte før sent på 1900-tallet. Mye vekt har blitt lagt på rederiene og skipsfarten i maritim historieskriving, men skipsmegleren har lenge spilt en viktig rolle i den internasjonale handelsverden. Mens rederen sto for eierskap og administrasjon av skip, var skipsmegleren klar til å bistå rederen med å finne blant annet verft, marked, kontrakt og forsikring. Rollen som mellommann og mediator var meglerens viktigste funksjon fra starten av 1900-tallet – de bidro til å binde sammen handelsverden og dens maritime segment. Dette arbeidet pågikk gjennom brev, telegram og telefon. I tillegg ble det foretatt forretningsreiser, hvor megleren reiste ut i verden og lette etter åpne marked, der redernes skip passet ifølge størrelse og kapasitet.

I Bergen har Joachim Grieg & Co. lenge stått som byens største skipsmeglingsfirma. Grieg har også vært et kjent navn i Bergen siden 1800-tallet, de har hatt påvirkningskraft innenfor handel, arkitektur, musikk og kultur. Et fundament til deres framvekst lå i den suksessen Joachim Grieg fant som skipsmegler. I 1929 ble han hedret på sin 80-årsdag i et avisinnlegg som en innflytelsesrik, suksessfull og kulturelt veldyrket mann.¹ Men på denne tiden måtte firmaet tilpasse seg i møte med økonomisk nedgang og uforutsigbarhet i mellomkrigstiden. Da han gikk bort på starten av 1930-tallet, hadde Joachim Grieg mistet mesteparten av sin formue, men hvorfor? Firmaet kunne blitt solgt, men han valgte heller å jobbe livet ut. I dag står Grieg Group fortsatt sterkt i Bergen, enda i familiens eie.

Som historiestudent har mitt interessefelt fra begynnelsen vært bindeledd mellom Norge og USA. Derfor var det interessant å studere skipsmeglere, ettersom de var avgjørende for handel mellom disse landene i flere årrekker. Blant dem var Joachim Grieg & Co. en spesialist på norsk-amerikansk skipsfart. I mellomkrigstiden var de fortsatt aktiv innenfor amerikansk sektor, samtidig som det ble synlig gjennom kildene, at de på denne tiden sto ovenfor en vanskelig periode. Prosjektet mitt vil undersøke tre deler av det bergenske skipsmeglingsfirmaet på slutten av 1920-tallet: dannelse, brevveksling og firmautvikling.

¹ Bergens Tidende 17/12/1929. Hyllest og gratulasjoner ble slått opp i de fleste aviser nær Joachim Griegs 80-årsdag.

1.1 Historisk kontekst

Skipsmæglerens stilling og betydning blir ofte misforstått og derfor undervurdert...

Mæglerens egentlige rolle er at være den sakkyndige, upartiske mellemand og hjælper.²

Hva er en skipsmegler? Sitatet ovenfor kom fra en hyllest til Joachim Grieg på hans 80-årsdag, slik den ble fremstilt i Sigurd Thorsnes sine memoarer. Thorsnes var en av skipsmeglerne som jobbet for Joachim Grieg & Co. fra ung alder til sin pensjon. I løpet av sin trofaste karriere i firmaet utrettet Thorsnes mye. Han ble firmapartner, dannet bekjenskaper i handelsverden og ble hyllet for sin arbeidsmoral. Ved en slik sitering, ville Thorsnes henviser til at hans yrke var forbundet med plikt og kyndighet, men hva med en skipsmegler forutsatte slike kvaliteter? Videre vil det undersøkes hvordan skipsmegling utviklet seg i tråd med historiske prosesser. Seksjonen vil begynne med øvrige, internasjonale prosesser, for så å gå ned på nasjonale og regionale prosesser.

Den amerikanske maritimhistorikeren Michael Miller beskrev den internasjonale handelsverden som sammensatt av knutepunkter og bundet sammen av mellommenn. Han argumenterte for at slike aktører kunne spesialisere seg i tjenester innenfor skipsfarten. De gjorde skipsfart tilgjengelig på internasjonalt nivå, i dens tidlige fase på begynnelsen av 1900-tallet.³ Skipsfarten gikk på tvers av grenser, men opererte fra og til knutepunkter for å danne et globalt nettverk.⁴ Miller eksemplifiserte dette ved å trekke inn «London Baltic Exchange», et børs- og meglersenter som han hevdet var et maritimt sentrum for skipsmegling.⁵ London var dermed ikke bare en viktig havneby, men sto også lenge sentralt i skipsmeglermiljøet. Lokale meglerfirmaer der - hvor spesielt H. Clarkson & Co var nevneverdig - hadde sterkt monopol på de større markeder. Norske skipsmeglere måtte ofte samarbeide med dem, men denne møteplassen spilte også vert til skipsmeglere av ulike nasjonaliteter, som hentet inn informasjon og sendte det tilbake til deres respektive land gjennom korrespondanse.⁶

Utviklingen av skipsmegling i Norge hadde sine egne særtrekk. Lewis R. Fischer og Helge W. Nordvik skrev en artikkel om Fearnley & Eger i Oslo, som en mikrostudie av norsk

² Thorsnes, 1967, ss. 61-62. NSF 141 Ms 10/m,1.I.

³ Miller, 2012, ss. 147-148.

⁴ Miller, 2012, s. 148.

⁵ Miller, 2012, s. 165.

⁶ Miller, 2012, ss. 165-166.

skipsmegling fra 1850-1914. De viste til firmaets virksomheter, deres klientell og partnerskap. Videre sammenlignet de internasjonale, spesialiserte meglere og norske skipsmeglere, hvor de kunne trekke frem en del særtrekk hos den sistnevnte. For det første var det norske megleryrket låst bak proteksjonistiske tiltak siden 1818.⁷ Det beskyttet meglerstanden, men begrenset deres virkeområde. Inntil meglerloven ble opphevet måtte meglerne forholde seg til lokalt arbeid som tollklarering, og de kunne ikke operere fritt på internasjonal basis.

Stortinget opphevet meglerloven med virkning fra 1871, men unntak ble satt for byer med fast pensjonsordning.⁸ Tidlig opphevelse var en fordel for firmaer som dermed fikk etablert seg tidlig, for eksempel Fearnley & Eger i Oslo. Etter opphevelsen måtte norske skipsmeglere likevel samarbeide med internasjonale storaktører, som tidlig fikk monopol på nettverksforbindelser og markeder. Norske skipsmeglere kunne altså ikke foreta forretning direkte med utenlandske befraktere eller redere, men heller søke etter nisjemarkeder eller trampfart for å oppnå dette.

Mange av de norske skipsmeglingsfirmaene som etablerte seg på 1800-tallet fortsatte med virksomhet i flere små grener på 1900-tallet. Ved siden av det primære arbeidet som mellommann i befraktning, utførte de andre oppgaver som inkluderte kjøp og salg, forsikring, tollklarering, administrering eller vedlikehold av skip, blant andre tjenester.⁹ I det maritime verket «*Den Norske Sjøfarts Historie*» ble skipsmegler og skipsagent nevnt sammen, og det ble ikke vist til noen spesiell forskjell mellom dem, men Miller betegnet dem som to respektive yrker med ulik virksomhet.¹⁰ Spesialiserte meglere drev med *chartering* av skip, mens agenter arbeidet med lokal ekspedisjon og klarering.¹¹ Sjeldent så man redere eller agenter trå innenfor meglerarbeid, men meglere kunne drive både med agentur og rederi. At de norske skipsmeglernes selv på 1900-tallet bare hadde delvis spesialisert seg, bemerket Fischer og Nordvik seg som en karakteristikk hos dem.¹²

⁷ Fischer & Nordvik, 1992, s. 139.

⁸ Worm-Müller, 1950, s. 440.

⁹ Fischer & Nordvik, 1992, s. 137-138.

¹⁰ Se Ytreberg, 1951 ss. 292-293 opp mot Miller, 2012, ss. 164-165.

¹¹ Chartering er et engelsk begrep brukt innenfor skipsfart, og var det Miller betegnet som skipsmeglerens hovedoppgave, nemlig å binde samme den som eier tonnasje og den som trenger den. Ofte blir disse rollene fylt av skipsreder og befrakter.

¹² Fischer & Nordvik, 1992, s. 145.

I Bergen hadde skipsmevleryrket i lengre tid arbeidet direkte fra havnen på Nordnes, som var datidens maritime sentrum i byen.¹³ Bergenske skipsmevlere besøkte tollboden på Nordnes også i mellomkrigstiden, og de holdt fast på sine regionale særegenheter. For det første kom Bergen nevneverdig sent i gang med opphevelsen - det skjedde ikke før i 1885, 14 år etter stortingsvedtaket tok effekt.¹⁴ Dette gjorde at bergenske mevlerne fikk en sen start på spesialiseringen, men de kunne likevel inntre det internasjonale markedet ved å friste med bergensk dampskipstonnasje hvor regionen sto unikt stilt. Bergenske mevlere deltok i flere ikke-spesialiserte oppgaver som sidestykke til internasjonal handel – lik den nasjonale mevlrutviklingen påpekt tidligere – og de deltok til tider i deleiing og auksjonering av skip.

Byen var liten nok til at alle kjente hverandre innenfor det maritime miljøet. De koordinerte med hverandre i mevl- og rederiforbund, hilste på hverandres familier og ingen var mer enn en gåtur vekk i fra hverandres kontorer. Professor i økonomisk historie Stig Tenold sammenlignet Kristiania og Bergen på starten av 1900-tallet og fant at de begge hadde «småbytrekk», hvor alle i handelsmiljøet var bekjent og delte «sosiale arenaer».¹⁵ Blant slike møteplasser fant man børsen, og gradvis flyttet det maritime handelssentrum seg fra Nordnes og innover Vågen til Børsen.

Sentralt i byen fant man Bergen børs.¹⁶ På lokal plan var Børsen en møteplass og senter for handel, men den hadde også innflytelse på et nivå forbi det lokale. Børsen var viktig for utviklingen av en «Northern hub» som kunne stå som et internasjonalt knutepunkt for skipsfart i Norden.¹⁷ Grunnlaget lå i børsenes funksjon som institusjon. Etablering av telegraf og telefon gjorde den til et kommunikasjonssenter. Kjøp og salg av noter og aksjer gjorde at man fikk innsyn i økonomiske svingninger. For en skipsmevl var både kommunikasjonsteknologien og informasjonstilgangen en nødvendighet. På tross av at pris- og aksjenoteringer fra en norsk børs i mellomkrigstiden bare sto for en andel og ikke hadde monopol på informasjon og handel, så var det en institusjon som ga klar indikasjon på markedssituasjoner og aksjeomsetning. Som sitert fra «Børsen. Markedsplass og møteplass

¹³ Bakka, 2014, ss. 14-18.

¹⁴ Pettersen, 1981, s. 297.

¹⁵ Tenold, 2020, s. 72.

¹⁶ Her henvises det til Børsen på Vågsallmenningen, innviet 1862. Imidlertid kan man spore den første børsaktiviteten i Bergen tilbake til slutten av 1600-tallet.

¹⁷ Bakka, 2014, s. 35.

1819-2019» om en børs sin funksjon og relevans: «Noteringene ga prissignaler. Derfor var relevansbetydningen av Børsen større enn det omsetningsvolumet indikerer».¹⁸

1.2 Forskningsspørsmål

Hittil har jeg presentert skipsmegling og firmaet Joachim Grieg & Co. Oppgavens analyse og diskusjon videre vil derimot bli mer nyansert. I løpet av prosjektet oppdaget jeg en rikholdig brevsamling fra perioden 1927-1931. Brevene var skrevet av firmamedeier Halfdan Grieg sr. til sin sønn og fremtidige firmamedeier Halfdan Grieg jr., som hadde reist til utlandet for å bli skipsmegler. Denne kilden har vært svært innsiktsfull og analysen vil derfor undersøke bestemte element fra brevsamlingen. En avgjørelse er også blitt tatt om å sette frem forskningsspørsmålet i tre deler for å kunne ytterligere nyansere hva brevsamlingen kan fortelle oss. I tillegg vil de tre delene stille spørsmål direkte til kildene.

Forskningsspørsmålene er formulert som følger:

Hva kan brevsamlingen fortelle om Halfdan Grieg juniors dannelsesreise 1927-1931?

Hva karakteriserer brevene i brevsamlingen fra Halfdan Grieg senior i samme tidsperiode?

Hva kan den nevnte brevsamlingen fortelle om Joachim Grieg & Co. sin firmautvikling i samme tidsperiode?

Det første delen av forskningsspørsmålet vil undersøke Halfdan Grieg jr. sin reise for å bli skipsmegler. For å fremheve reisen og modningsprosessen hos sønnen brukes ordet dannelsesreise i spørsmålsformuleringen. Hvorvidt aktørene så på reisen som et arbeid, en utdanning eller en dannelse, vil bli et diskusjonspunkt videre i analysen.

Forskningsspørsmålene er formulert slik at brevsamlingen blir direkte trukket frem. Hensikten med en slik formulering er å vise til brevenes særskilte stilling i mitt prosjekt. Samtidig som dens innhold og potensiale for historiske funn står som et sterkt interesseområde for prosjektet, er en undersøkelse av bruken av brev som kilde også blitt fundamental. Brevene var skrevet med sjangerpreg og fast struktur. Den andre delen av forskningsspørsmålet vil dermed ta stilling til brevenes karakteristikk. Mer om brevkilden vil bli presentert på slutten av introduksjonskapittelet.

Joachim Grieg & Co. sin utvikling vil stå sentralt i den tredje delen. Forskningsspørsmålene er aktørfokusert og lar brevene fortelle. Dette gjør at Halfdan Grieg sr. sitt perspektiv kommer

¹⁸ Brautaset, Ecklund & Øksendal, 2019, s. 155.

særlig frem. Dette gjør det mulig å undersøke hva brevene kan si om firmaets utvikling. Som tidligere nevnt var de i mellomkrigstiden inne i en nedgangsperiode, men lite er kjent om dette fra etablert litteratur. Derfor har jeg rettet kildene mine inn mot firmaet i mellomkrigstiden for å kunne avdekke funn rundt deres nedgangstid. I neste kapittel vil firmaets bakgrunnshistorie bli presentert, og man vil også kunne introdusere Halfdan Grieg sr. sin rolle i firmaet ytterligere.

Tidsperioden er avgrenset til 1927-1931. Periodisk sett, er analysen satt i mellomkrigstiden, på slutten av 1920-tallet. Det var en turbulent tid i den internasjonale handelsverden, med politisk polarisering og økonomisk ustabilitet. For firmaet var endringer og tilpassing en nødvendighet. I denne femårsperioden hadde aktørene far og sønn Halfdan Grieg foretatt en tett korrespondanse, som fulgte sønnens dannelsesreise i utlandet.

Selv om det lokale preget hos Grieg-firmaet sto sterkt, deltok de på internasjonal arena. I løpet av oppgaven vil flere av verdens maritime knutepunkt bli besøkt. I Amerika var New York et lengre oppholdssted for Halfdan Grieg jr. I Europa forholdte han seg til hovedsakelig til byene Hamburg og London. Analysen tar høyde for skilnaden mellom besøket til Amerika og Europa, og at det fantes et års pause mellom disse to utplasseringene.

1.3 Begrepsavklaring

I den følgende seksjonen vil jeg forklare de faglige begrepene som vil bli brukt i løpet av oppgaven. Fagbegrep inntreffer maritimhistorie og business history til stadighet, men ettersom de ikke er selvforklarende, vil det gis rom til forklaring av tre sentrale begrep – aktørperspektiv, slutning og certepartiformer.

Aktørperspektiv

Ifølge Brautaset og Øksendal inkluderer business history en «uttalt vektlegging av den historiske aktør». ¹⁹ De hevdet videre at aktørperspektivet ikke trenger å være begrenset til en person, men kunne inkludere bedrifter eller hele markeder som enheter med agens. I oppgaven vil individene bli trukket frem gjennom far og sønn. Det argumenteres for at disse utvalgte aktørene hadde stor handlingskraft i det tidsavgrensede femårsløpet, i tillegg til at dette perspektivet trekker frem det familienære i firmaet.

¹⁹ Brautaset & Øksendal, 2013, ss. 295-296.

Slutning

En slutning er en skipsbefraktningskontrakt inngått mellom kjøper og selger (ofte som befrakter og reder) gjennom en eller flere skipsmeglere. Som mellommann står skipsmegleren ansvarlig for å kommunisere med partene, komme til enighet over pris, opprette kontrakten og slutte skipet. Den engelske motvarianten «closing» fungerer på samme prinsipp, men engelsk har også i populær dagligtale lignende uttrykk som «closed deal» eller «closing the deal». På norsk i dag finner man «å slutte» eller «slutning» hovedsakelig i dokumenter angående sjøfartshandel eller juridiske meglerdokument. Denne kontraktstypen blir ikke ofte brukt eller eksplisitt forklart i dagens maritimhistorie, men siden slutning og annen kontraktsterminologi vil bli diskutert i oppgaven, viet man et segment til den her.

Certeparti

En annen form for kontrakt som vil bli diskutert i oppgaven er certepartier. Denne kontraktstypen var relativt ny på 1900-tallet og bidro til økt skille mellom drift og eierskap av skip. I sammenheng med dette hjalp skipsmegleren til å sette opp slike kontrakter.

Certepartier formulerte kontraktsvilkårene for befraktning, og dette kunne hovedsakelig gjøres for en bestemt reise (reisecharter) eller ut fra et avgrenset tidsrom (tidscharter).

Bare tidscharter vil bli nevnt i løpet av oppgaven, hvor skip kunne sluttet til faste priser og for lengre perioder. Eksempelvis var en av fordelene at befrakter betalte for «drivstoff (kull) og havnekosnader», i tillegg til at tidscharter lenge var dominerende i USA.²⁰ Etersom Joachim Grieg & Co i lengre tid fokuserte på det amerikanske markedet, hadde firmaets befraktningsavdeling spesialisert seg på å søke etter kunder og passende skip. De regnet ut lønnsomheten og satte opp tidscharter først for fruktart, og utover mellomkrigstiden for linjefart og tankfart.

1.4 Sjanger

I denne seksjonen vil jeg presentere oppgavens sjanger. Inspirasjon er tatt fra to ulike historiske felt - maritimhistorie og business history. Begge bærer tradisjonelt preg av tverrfaglig innspill. Valget av oppgavens sjanger og refleksjoner rundt dette vil bli gjennomgått ved å presentere disse feltene innenfor historieskriving.

²⁰ Tenold, 2020, s. 44.

Business history

Økonomisk historie består av ulike grener - spesialiteter som har vokst frem med forskjellige fokusområder. Business history er en slik gren, og den har satt vekt på aktører og flerfaglig tilnærming. Noen av de som skriver slik historie kan man omtale som businesshistorikere, mens andre kommer fra akademiske grener utenfor økonomisk historie. Et viktig punkt som tiltrekker forskere til business history er at man kan med fordel legge fokus på «det kvalitative, narrative og mikrostudier».²¹ Selv om temaet skipsmegling står tett bundet til maritim historie, og oppgavens kilder og litteratur finner sin tyngde derfra, så er oppgavens narrative preg samt aktørfokus inspirert av sjangertrekk innenfor business history.

Maritim historie

I 1989 skrev Fischer og Nordvik en reflekterende artikkel i «The New International Journal of Maritime History». Her ga de resonneringer for legitimiteten og nytten av en egen maritim historie. På slutten av 1980-tallet var dette ingen selvfølgelig disiplin, men et voksende emne i ulike andre disipliner som økonomisk historie.²² En av deres hovedargument var å sette maritim historie inn i internasjonale perspektiv, og at dette lot seg forene med aktørperspektiv og mikrostudier.²³ For eksempel var Joachim Grieg & Co sterkt tilknyttet Bergens handelssfare, fra skipsfarten til lokalindustrien, men de var også aktører i et internasjonalt hjul.²⁴

Siden tidsskriftets start har det vært tradisjon for en slik kontinuerlig refleksjon over den maritime historiedisiplinen. Stig Tenold noterte i 2020 en oppdatering angående norsk maritimhistorie – man trengte ikke å utkonkurrere standardverket «Den Norske Sjøfarts Historie» på 3000 sider.²⁵ Man kunne heller legge til perspektiver ved for eksempel å sette søkelyset på aktører og epoker vi vet mindre om, som skipsmegling og norsk skipsfartsutvikling i mellomkrigstiden.

²¹ Brautaset & Øksendal, 2013, s. 296

²² Fischer & Nordvik, 1989, s. 6

²³ Fischer & Nordvik, 1989, ss. 7-8

²⁴ Lorentzen, 1966, s. 147.

²⁵ Tenold, 2020, s. 34

1.5 Tidligere forskning

Bergensk skipsfart i mellomkrigstiden har blitt skildret i omfattende grad av historiker Atle Thowsen i det kjente maritimverket «Bergen og sjøfarten IV: Vekst og strukturendringer i krisetider 1914-1939». Thowsen hevet sin diskusjon i boken ved å sammenligne det lokale perspektivet med både det nasjonale og internasjonale. Han undersøkte også vekst og nedgang i mellomkrigstiden. Prosjektet vil kontinuerlig kunne støtte seg til Thowsens verk på grunn av dens omfang av bergensk skipsfartshistorie.

Akademiske maritimhistorikere i Norge har lagt størst vekt på rederiperspektivet innenfor skipsfart. For eksempel skrev Stig Tenold i 2019 om norsk skipsfart på 1900-tallet med utgangspunkt i rederiene.²⁶ Videre i 2020 skrev han «Med flagget til topps» som tok for seg flere aspekter ved norsk skipsfart, til fordel for norske lesere. Tenold forholdte seg hovedsakelig til rederiperspektivet, men han omfattet også flere perspektiver som utvidet hans resonnement. Hans skildring av norsk skipsfart i mellomkrigstiden var et informativt og hensiktsmessig perspektiv å trekke frem, både i oppgavens bakgrunnskapittel og påfølgende diskusjon.

Skipsmeglerens historie har hovedsakelig vært å finne i populærhistorie, oversiktsverk og som en viss grad i rederiperspektiv. Internasjonalt skrev Michael B. Miller i 2012 en oversiktshistorie som viet rom til skipsmegleren, sett som en av flere mellommenn i handelsverdens nettverk.²⁷ Dette studiet var innsiktsfullt for prosjektet, men man fikk bare en bred forståelse av skipsmeglerens rolle. I 2003 skrev samme forfatter også en studie av forretningsreiser og maritime nettverk på 1900-tallet. Dette vil danne en del av litteraturen trukket frem i analysen, i kombinasjon med Gordon Boyce sin studie av en handelsfamilie. Sistnevnte har oppgaven en overenstemmelse med, siden Boyce tok i bruk brev for sin analyse. De to forfatterne nevnt ovenfor har begge vært en støtte for den kommende analytiske diskusjonen.

Et slikt gjennombrudd gjorde Fischer og Nordvik seg i sin spesialstudie på 1990-tallet av et norsk skipsmeglerfirma. De gjorde en pulssjekk på forskningen av skipsmegling og fant at feltet hadde gått understudert, preget av populærhistorie.²⁸ Med studiet satte de opp et

²⁶ Se Stig Tenold, 2019.

²⁷ Miller, 2012, ss. 164-176.

²⁸ Fischer & Nordvik, 1992, ss. 135-137.

referanseverk til fordel for videre forskning, og som gjorde det et gunstig startpunkt for min oppgave.

I norsk maritim historieskrivning har man tradisjon for å referere og støtte seg til det tidligere nevnte standardverket «Den Norske Sjøfarts Historie» (1923-1951). Den har stått som et felles rammeverk for norsk maritimhistorie og satte skipsmegleren tidlig inn i et historisk perspektiv. I tillegg ble Joachim Grieg notert som hovedmegler i Bergen og viktig aktør i fruktfarten.²⁹ Innenfor blant annet linjefart og skipsmegling har Dag Bakka Jr. skrevet flere populærhistoriske verk. Med et nasjonalt perspektiv skrev han i 2018 «Brokers Breaking Boundaries», og tidligere i 2014 foretok han seg en komparativ studie. Hans bidrag til skipsmegling og kunnskap til skipsfart har ikke blitt undervurdert. Til tross for de reservasjoner tidligere nevnt fra Fischer og Nordvik mot å la populærhistorie diktere forskningsfeltets utvikling, har Bakkas villighet til å dele sin kunnskap stått som et gode for maritime historikere.³⁰

I tillegg vil historiker og forfatter Bernt Lorentzen være nevneverdig for oppgavens del, ettersom han har gitt en rekke perspektiv på Joachim Grieg som lokal næringslivsaktør og skipsfartspioner. I boken «Merkesmenn i bergensk næringsliv: 12 portretter» var han medforfatter og ansvarlig for kapittelet om Joachim Griegs liv. Han har også satt Joachim Griegs virksomhet inn i kontekst rundt bergensk industri og næringsliv med «Vaksdal Mølle», selv om han ikke hvilte lenge på temaet. Det kommer klart frem at Lorentzen hadde kjennskap til et mangfold av kilder vedrørende Grieg, men fokuset lå på personen, ikke yrket eller firmaet.

Lauritz Pettersen, forfatter av verket «Bergen og sjøfarten III: Fra kjøpmannsrederi til selvstendig næring, 1860-1914» hadde også kjennskap til kildemateriale rundt Joachim Grieg. Han inkluderte en skildring av Joachim Grieg som aktør - firmaarkivet og Griegs erindringer ble henvist til flertallige ganger - men dette ble gjort for å heve frem rederiperspektivet. Det ble ikke satt særlig vekt på skipsmeglers rolle eller Joachim Grieg sitt skipsmeglingsfirma.³¹

²⁹ Ytreberg, 1951, ss. 292-295.

³⁰ Se refereringer i Tenold, 2020, s. 148 og Goldberg, 1993, s. 296.

³¹ Se Pettersen, 1981.

Mens rederihistorie kan inneholde et meglerperspektiv, burde ikke all meglerhistorie skrives ut fra et rederiperspektiv. Ambisjonen med dette prosjektet er å bygge på det arbeidet som Fischer og Nordvik begynte på 1990-tallet og vie en aktørstudie til å fremheve meglerperspektivet. Ikke bare ville man fått en økt forståelse av et understudert tema, men man ville kunne bygge ny forståelse av det større bildet ut fra et mikroperspektiv.

1.6 Kilder

Metodisk tilnærming

I min oppgave vil analysen fremheve aktørens fortellerstemme.³² Hovedkilden oppgaven støtter seg på er brevsamlingen fra Joachim Grieg & Co. sitt forretningsarkiv. I tillegg kan oppgaven trekke frem supplerende kilder med varierte perspektiv på aktørene innenfor en tilsvarende tidsavgrensing. I tråd med maritim historieskrivning har det vært mulig å støtte seg på svært diverse kilder, også med tverrfaglig innspill.³³

Maritimhistorikere har flere ganger reflektert over forskningsfeltets egen utvikling, hvor de tilskriver firmaarkivenes innhold til å være rike på godt kildemateriale. Eksempler på slikt materiale er korrespondanse, fraktlogger og kopibøker.³⁴ Dette er kildetyper man også finner i Joachim Grieg & Co. sitt firmaarkiv, men i denne oppgaven har jeg likevel satt direkte fokus på korrespondansen og lagt vekk kopibøkene. Dette er for å heve frem det narrative aspektet med oppgaven og legge vekt på skipsmegleren som hovedaktør, fremfor skipene de sluttet eller farten de var med i.

Korrespondansebrev

Brev kan brukes som en beretning ved å tolke dens fortelling, men brevenes troverdighet må også dømmes ut fra kilden som levning.³⁵ Man må altså gjøre en vurdering som omfatter brevenes budskap, bakgrunn, avsender og adressat. Joachim Grieg & Co sitt firmaarkiv på Bergen sjøfartsmuseum inneholder en rekke brev fra Halfdan Grieg (1864-1940). Brevene var hovedsakelig sendt til hans bror Joachim Grieg i perioden 1908-1926, og til sin sønn Halfdan Grieg jr. i perioden 1927-1931. På grunn av deres navnekonvensjoner, blir far og sønn med

³² For videre kobling mellom aktørstudie og fortellerperspektiv, se forordet i Brautaset, Ecklund & Øksendal, 2019, s. 27-29.

³³ Williams, 2020, s. 371.

³⁴ Ojala, & Tenold, 2017, s. 352.

³⁵ Andresen, Ryymin & Skålevåg, 2015, s. 69.

samme navn henvist til som H.G. sr. og H.G. jr. respektivt. Selv brukte de kallenavn for å gjøre skille mellom seg - Sønnen ble kalt for Halla, og faren var Halfdan.

Med få unntak inneholder korrespondansen bare utgående brev fra Halfdan Grieg sr., så det er primært hans aktørstemme som kommer frem.³⁶ Det går ikke an å se hva motparten skrev tilbake, og hendelser blir da tolket ut fra Halfdan Grieg sr. sine beretninger. Brevkilden er veldig konsentrert eller fortettet, i perioden 1927-1931, med nesten ingen skader eller mangler. Historiker og forfatter Christine Myrvang skrev i sin bok «*Tause kilder tale*» at tar man i bruk brev som kilde, kommer det naturligvis også med dens mangler.³⁷ I dette tilfellet, Halfdan Grieg sr. sin ensidige stemme. Myrvang argumenterer for at hull og mangler i brevkilder er naturlige forekomster.³⁸ I analysen vil det være viktig å ta høyde for at man bare har tilgang til Halfdan Grieg sr. sitt syn på hendelser. Å kunne si noe om det som ikke direkte kan leses ut fra brevene, blir en del av fortolkningsprosessen.

Angående brevenes innhold og sjanger diskuterte Gordon Boyce formalitetsnivåer i forretningsbrev, og semiformalitet var et slikt nivå. Et unikt preg med semiformelle brev var at det fantes en sammenblanding av temaer.³⁹ Det nære og formelle ble diskutert om hverandre, på en måte som dagbøker, memoarer, dokumenter og andre kildetyper ikke gjorde. Brevene som gjennomgås i analysen vil ofte bære preg av semiformalitet, for eksempel hvor Halfdan Grieg sr. går fra å snakke om skipsfart til familiehendelser, uten særlig tilbakeholdenhet. Man kan diskutere brevenes karakteristikk ved å trekke frem særpreg i brevskrivningen. Analysen rundt brevskrivning vil også kunne trekke ytterligere frem perspektiver fra Boyce og Myrvang.

Erindringer og memoarer

Variasjon i kildebruk forbi brevsamlingen vil kunne styrke den helhetlige påliteligheten. Her referer jeg tilbake til utsagnet fra Andersen, Ryymin og Skålevåg om at «ei kjelde er inga

³⁶ Det finnes et par vedlegg og videresendelser som ble sendt til Halfdan Grieg jr. hvor man kunne lese andre stemmer, f.eks. fra forretningspartnere.

³⁷ Myrvang, 2020, s. 12.

³⁸ Myrvang, 2020, s. 102.

³⁹ Boyce, 2010, ss. 9-10.

kjelde». ⁴⁰ Videre vil det presenteres kilder som stemmer overens med brevene med hensyn til aktører, hendelser og tidsavgrensning innenfor Joachim Grieg & Co.

Flere i firmaet har skrevet ned sine erindringer og de vil tas i bruk. Først har man Joachim Grieg sine erindringer publisert i 1930, som må nevnes fordi den ofte har blitt brukt for å snakke om skipsfart fra slutten av 1800-tallet til mellomkrigstiden. I tillegg lener jeg meg på Sigurd Thorsnes sine upubliserte memoarer skrevet på 1960-tallet. Et viktig poeng er at den sistnevnte kilden omhandler lignende hendelser og tidsperiode som Halfdan Grieg sr. sine brev. Sigurd Thorsnes jobber direkte under Halfdan Grieg sr. og skrev mye om sin tid på charter-avdelingen i mellomkrigstiden. Det gjør at man kan trekke frem hans perspektiv og skildre hendelser fra forskjellige synspunkter. Hans erindringer bygget delvis på eget minne, men også på firmaarkivet, og det oppnås en gjengående overensstemmelse med brevene.

Supplerende kilder – aviser, ligningsrapporter og børsberetninger

Det hjelper også å ha kilder utenfor firmaarkivet, fordi da har man tilgang til perspektiver som står uavhengig fra hverandre. ⁴¹ For å supplere brev og nedskrevne erindringer, har jeg for det første sett på kilder fra børs i Bergen og Oslo. Rapporter fra Bergen børs fant jeg publisert i Bergens Tidende fra 1890-1910 og Oslo børs sine beretninger i bokform på Norges Handelshøyskole. En viktig oppgave til børsene var å hente inn markedsinformasjon og gjøre den tilgjengelig. ⁴² For datiden var dette primært gjort for myndighetene, men historikere i dag kan dra nytte av de rapporter og beretninger som gis angående datidens markeder og handelssektorer. Jeg vil bruke disse kildene i min oppgave for å fylle inn tomrom når jeg legger frem historisk bakgrunn i neste kapittel. Det vil presentere informasjon rundt firmaets startfase, et område hvor firmaarkivet ikke gir et tilstrekkelig bilde.

En annen supplerende kilde er ligningsprotokoller fra Bergen Byarkiv som har vært svært informerende, fordi de gir opplysninger om formue- og lønnsendringer hos Grieg-familien. Ifølge ligningsprotokollene skattet ikke firmaet på annet enn pensjonsfondet, så i denne oppgaven har man valgt å trekke inn firmamedeierens inntekt og formue for å vurdere deres økonomiske nedgang på 1920-tallet.

⁴⁰ Andresen, Ryymin & Skålevåg, 2015, s. 75.

⁴¹ Ibid., s. 75.

⁴² Brautaset, Ecklund & Øksendal, 2019, ss. 48-49.

1.7 Oppgavens oppbygging

Angående oppgavens struktur vil det først legges frem et historisk bakteppe før analysen begynner. Kapittel to er oppgavens bakgrunnskapittel. Her vil man først presentere firmahistorie og gi nødvendig informasjon om Joachim Grieg & Co. sin tidlige utvikling. Videre vil firmaet settes inn perspektiver fra mellomkrigstiden, en tid hvor det er blitt skrevet lite om firmaet, og hvor trender i den etablerte norske maritimhistorien ikke faller overens med firmaets utvikling. Til slutt vil to innledende aktørperspektiv legges frem: Sigurd Thorsnes og Halfdan Grieg sr. Deres virksomhet vil føre oss inn i det analysen baseres på.

Etter dette vil kapittel tre og fire danne oppgavens analyse. Den første delen av analysen tar utgangspunkt i korrespondanse fra Halfdan Grieg jr. sin utplassering i New York. Her vil dannelsesreisen spille en særskilt rolle ettersom dette var hans første reise og etableringsfase. Del to vil gjennomgå korrespondanse fra Halfdan Grieg jr. sitt opphold i en rekke av Europas storbyer. Her vil firmautvikling komme sterkere frem på grunn av at han hadde dannet seg nok erfaring til å bistå faren med forretningsrelaterte saker. I tillegg erfarte Halfdan Grieg jr. en økt autonomi og gjorde selvstendige beslutninger om hvem han skulle arbeide for. Til slutt følger et konklusjonskapittel som vil runde av analysen, sette dette i perspektiv i lys av problemstilling samt hvordan dette kan bidra til videre forskning.

2. Nedgangstid for Joachim Grieg & Co. i Bergen på 1920-tallet

2.1 Innledning

I introduksjonskapittelet, presenterte jeg oppgavens tema og formål. I dette kapittelet er hensikten å legge frem mitt historiske bakteppe og gå dypere inn i sentrale moment som omkranser tematikken. Kapittelet er strukturert tematisk med tre hovedtemaer.

Først vil den presentere Joachim Grieg & Co. sin bakgrunn og firmautvikling. Denne delen vil konsentrere seg om å gi opplysninger rundt firmaet, som tidligere har vært spredt tynt gjennom flere forfattere og biografiske utgivelser. Arbeidet med å innskrenke firmaets lange

historie på en kort, men hensiktsmessig måte, har vært utfordrende. Informasjon om firma begynner derfor fra 1884, men har et markant fokus på 1900-tallet og mellomkrigstiden.⁴³

Videre vil andre del fremheve synspunkter fra to maritimhistorikere – Stig Tenold og Atle Thowsen – for å belyse norsk og bergensk skipsfartsutvikling i mellomkrigstiden. For å snakke om nasjonal utvikling, lener jeg meg på Stig Tenolds utdypende resonnering rundt starten av 1900-tallet fram til slutten av mellomkrigstiden. Atle Thowsens skildring av lokal utvikling gir innblikk i bergensk skipsfarts utfordringer i samme periode.

Avslutningsvis vil to aktørperspektiv fra firmaet trekkes frem, Sigurd Thorsnes og Halfdan Grieg sr. respektivt. Sigurd Thorsnes skrev et tilbakeblikk som omdekket mye av firmautviklingen i mellomkrigstiden fra hans perspektiv, og Halfdan Grieg sr. var hans arbeidsgiver og kontorsjef. Perspektivet fra Halfdan Grieg sr. vil være fra hans forretningsreiser i 1924 og 1926. Dette hevder jeg er en avslørende kilde for å forstå aktørens holdninger samt firmautvikling. Perspektivet gir også en pekepinn på bakenforliggende hendelser og senere beslutninger undersøkt i analysen.

2.2 Skipsmeglerfirma Joachim Grieg & Co – bakgrunn og tidlig firmautvikling

Joachim Griegs innledende karriere og firmaetablering 1884-1915

Fra den tiden Joachim Grieg begynte som skipsmegler, erindret han det slik: «(jeg) opnaadde mæglerutnevneelse og startet egen forretning fra nytaar 1884».⁴⁴ Posisjonen han inntok, var en privilegert meglerpost, som åpnet opp etter Lorentz Holtermanns død det samme året.⁴⁵ Joachim Grieg hadde derfor et fortrinn ovenfor sine konkurrenter, fordi han fikk en privilegert stilling mens meglerloven enda ikke var opphørt.

I 1885 ble Joachim Grieg oppsøkt av befraktningsagenter fra New York-firmaet Hurlbut & Co. (senere Bennett, Hvoslef & Co.). De hadde oppdaget gjennom Lloyd's Register at små norske dampskip var av passende størrelse for den amerikanske fruktfarten. De amerikanske agentene skal først ha besøkt Christian Michelsen i Bergen, men ble videreført til Joachim Grieg. Sistnevnte sto sterkt som etablert skipsmegler og hadde kapteinerfaring fra de vest-indiske øyene. Han hadde også kjennskap til tidscharter, det som skulle bli den dominerende

⁴³ Jeg vil gi en kort skissering av firmautvikling på 1800-tallet, men for ytterligere spor om Joachim Griegs tilvekst som skipsmegler og firmaets tidlige spor, henvises det til fotnoter brukt i seksjon 2.2.

⁴⁴ Grieg, 1930, s. 48.

⁴⁵ Martens, 1924, s. 65.

kontrakttypen for maritim frakt i USA. I tillegg var det mulig at Joachim Griegs tidligere firma F. J. Ellertsen hadde tidligere gjort forretninger innen fruktfart.⁴⁶ Dette ble starten på en gylden karriere for Joachim Grieg, ettersom amerikansk fruktfart skulle vise seg å være en gunstig nisjefart i Bergen på 1890-tallet og utover.⁴⁷

Det første skipet Joachim Grieg sluttet i amerikansk fruktfart var «Bergenseren» fra rederi Bergh & Helland i 1886.⁴⁸ I 1890 ble broren Halfdan Grieg sr. sendt til New York for å jobbe på kontoret til Hurlbut & Co. (senere Bennett, Hvoslef & Co.). Han kom tilbake i 1892 og begynte som skipsmegler i firmaet, men de fortsatte under firmanavnet «Joachim Grieg».⁴⁹ Fruktfartens suksess ga firmaet utviklingsmuligheter, og Joachim Grieg ble fort en familiebedrift i tråd med datidens tradisjoner rundt maritim forretningskultur.⁵⁰ Angående annen virksomhet, drev firmaet også med en del forsikringsarbeid. På 1800-tallet, la de ut annonser for «Den Norske Livrenteforening», «Arendals Søforsikringselskap» og «Brandforsikrings-Selskapet 'Norden'».⁵¹ Videre i 1894 begynte firmaet som agenter for Spankelinjen.⁵²

Året 1899 ekspanderte firmaet til Oslo, og Joachim Grieg sendte Hans B. Blehr dit som sjef. Blehr var en ansatt fra Bergenskontoret, som også hadde tidligere erfaring hos partnerne i New York. Han og Joachim Grieg samarbeidet om å utvide forretningene i fruktfart. Firmaets Oslo-filial ble som oftest kalt «Oslokontoret». I oppstartsfasen var innlemming av østlandske redere en utfordring for firmaet, på grunn av skepsis fra redernes side, men de ble overtalt til kontrahering av fruktskip. For å gi en pekepinn på firmaets suksess i Oslo, kan det påpekes at de første skipene som Oslokontoret sluttet var D/S «Beacon» og D/S «SAGA» året 1900. Videre i året 1902 ble fem nye skip sluttet. Oslokontoret hyret også inn seks befraktere fram til 1915, men etter dette ble det ikke dokumentert nye ansettelse før i 1920.⁵³ Både i Bergen og Oslo satte firmaet opp fruktskip på tidscharter fra 1-10 år, med mulighet for fornyelse på samme betingelser. Fruktfarten ble et startpunkt, men ikke et slutt punkt for Oslokontorets interesseområder – et annet område var Kinafart og videre fruktfart ned mot Italia og øst mot Sør-Asia.

⁴⁶ Lorentzen, 1948, s. 231.

⁴⁷ Se Kristiania handel, skibsfart og industri i året... (1887-1915).

⁴⁸ Grieg, 1930, s. 55.

⁴⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 13/12/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

⁵⁰ Miller, 2003, s. 196.

⁵¹ Bergens Aftenblad, den 24. September 1887.

⁵² Martens, 1924, s. 71.

⁵³ Se «O S L O – KONTORET». NSF 141 Ms 10/m,1,I.

På 1900-tallet hadde Joachim Grieg en mer tilbaketrukket, administrerende rolle i firmaet, samtidig som han ble mer opptatt innenfor politikk og andre deler av samfunnet. Blant hans mange representative roller, kan det påpekes fremst at han var med i konsul-komiteen fra 1904 og stortingsrepresentant i perioden 1906-1909.⁵⁴ Likevel var Joachim Grieg tilstedeværende i firmaet gjennom livet, til tross for alder og mangfoldige embetsverv.⁵⁵ På kontoret ble han tiltalt som «Konsulen». Joachim Grieg tok også initiativ til dannelsen av Bergens Skibsmæglerforening i 1914, hvor han sto som første formann.⁵⁶ Hans embetsarbeid og offentlige tilstedeværelse var del av Joachim Griegs innlemmelse i det kulturelle forretningslivet, først og fremst i Bergen. Det ble for eksempel organisert middagsbesøk mellom Grieg-familien og byens borgermestere, fremtidige statsministre, banksjefer og høyesterettsdommere. Slike sammenkomster bærte preg av en bergensk skikk som omfattet både handel og politikk.⁵⁷

Firmaet under første verdenskrig og etterkrigstiden 1916-1920

Sigurd Thorsnes kom inn i firmaet året 1916, og han begynte først i forsikringsavdelingen. Sjef for denne avdelingen var Eivind J. Grieg, yngre bror til Joachim Grieg. Samme året som ansettelsen, ble Sigurd Thorsnes forfremmet til skipsmegling- og befraktningsavdelingen under Halfdan Grieg sr. Samtidig med denne utviklingen, forvandlet Bergens maritime sentrum seg på grunn av storbrannen i 1916. Dette sentrumet, som før lå ved Nordnes og Strandgaten, ble forskjøvet innover mot Torgallmenningen og Vågsallmenningen. Firmaet Joachim Grieg hadde på denne tiden kontor på Torgallmenningen, men de skulle flytte inn i Kreditbanken ved Vågsallmenningen, etter en utvidelse av bygget. På grunn av brannen, måtte de låne et værelse i Børsen til deres nye kontorer var ferdigbygget.⁵⁸ Denne oppgaven tar utgangspunkt i at firmaet hadde kontor på Torgallmenningen fram til 1916, så i Børsen fram til 1918 og til slutt i Kreditbanken gjennom mellomkrigstiden.⁵⁹

Rundt denne tiden var det også mulig for firmaet å sende sine ansatte til utlandet for arbeidserfaring. Her kan man trekke inn et eksempel: I begynnelsen av 1918, ble Sigurd Thorsnes sendt til partnerfirmaet i New York (da Bennett, Hvoslef & Co.) med introduksjonsbrev fra Halfdan Grieg sr. Sigurd Thorsnes sitt praksisopphold varte under et år,

⁵⁴ Martens, 1924, s. 71.

⁵⁵ Joachim Grieg ble også utnevnt som portugisisk visekonsul i 1887.

⁵⁶ Martens, 1924, s. 73.

⁵⁷ Grieg, 1993, s. 39. Fra et menykort.

⁵⁸ Thorsnes, 1967, ss. 5-9. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁵⁹ Oppgaven tolker det som at innflyttingen i kreditbanken skjedde 1918. Utvidelsen av kreditbanken ble ferdiggjort det året, og firmaet var ikke å finne på denne adressen før 1918-19 i ligningsprotokollene.

og etter sin hjemkomst tok han over ansvaret for firmaets befraktningstjenester til Amerika. En annen viktig del av hans arbeidsfelt var å inngå nye partnerskap hos redere på vestlandet.⁶⁰ Et annet kort eksempel på utsendelse var i 1913, da Joachim Griegs sønn Einar L. Grieg gikk inn som kontorist hos H. Clarkson & Co. i London.⁶¹

Angående firmaet i etterkrigstiden, fortsatte trender som hadde utviklet seg under krigen. Hovednæringen til firmaet var fortsatt den amerikanske fruktarten. I denne perioden måtte de slutte all forretning der gjennom det amerikanske «U.S. Shipping Board». Tidscharter som før ble satt på flere år av gangen til lukrative fraktrater for firmaet, ble til 3-6 måneder og mindre fraktrater. Dette kunne heller ikke forhandles om, ettersom amerikanske styresmakter satte reglene. Denne ordningen fortsatte videre til starten på 1919, før de fikk igjen samarbeide direkte med amerikanske fruktbefrakttere eller deres foretrukne meglere.

Firmastruktur på 1920-tallet

I 1919 tok Joachim Grieg inn Halfdan Grieg sr. og Einar L. Grieg som medeiere, og firmaet ble til «*Joachim Grieg & Co.*» (Grieg).⁶² Samme året døde Eivind J. Grieg, mens Einar L. Grieg gikk inn i Bergenskontoret. I Oslo, gikk kontorsjef Hans B. Blehr av og begynte for seg selv. Stillingen hans ble gitt til den nest-øverste Carsten Ervik. Sistnevnte var kontorsjef inntil sin død i 1925, så Hartvig Lund til 1929 og Gunnar Johnsen til 1932.⁶³

Grieg-firmaet var hovedsakelig inndelt i to virksomhetsområder: agentur (sjøforsikring og linjefart) og skipsmegling (befraktning, kontrahering, kjøp og salg). Innenfor skipsmegling, hadde de to avdelinger som ble omtalt etter telegramadressen de brukte: «*Grimace*» og «*Grieco*». Det ble fortalt lite fra firmakildene om hvordan «*Grieco*»-avdelingen opererte, fordi mesteparten av kildene var fra ansatte i «*Grimace*»-avdelingen. Fra det Sigurd Thorsnes erindret, sto «*Grieco*»-avdelingen for det meste ansvarlig for befraktning i Europa og europeiske kolonier. For å sitere Sigurd Thorsnes direkte, arbeidet «*Grimace*»-avdelingen med all «*oversjøisk befraktning*», men de var også med på befraktning av de største skipene i Europeisk skipsfart samt «*kjøp & salg og kontrahering*».⁶⁴ I tillegg opererte også deres forsikringsfolk, linjefartsagenter samt Oslokontoret med telegramadressen «*Grimace*».

⁶⁰ Thorsnes, 1967, ss. 16-17. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁶¹ *Clarkson & Co: 1852-1952*, 1952, s. 110.

⁶² Thorsnes, 1967, s. 54. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁶³ Se «O S L O – KONTORET». NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁶⁴ Thorsnes, 1967, ss. 8 og 17. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

Hovedsakelig sto de samme tre meglere innenfor «*Grimace*»-avdelingen gjennom hele mellomkrigstiden: Halfdan Grieg sr., Sigurd Thorsnes og Carl Pettersen. Avslutningsvis kan man kort introdusere deres virkeområder. Sigurd Thorsnes sine felt var amerikansk befraktning og senere tankskipsfart, hans kontorarbeid vil bli presentert ytterligere i neste seksjon. Man vet lite om Carl Pettersen, men ifølge Sigurd Thorsnes var han fokusert på kjøp, salg og kontrahering av skip.⁶⁵ Halfdan Grieg sr. var firmamedeier og kontorsjef for «*Grimace*»-avdelingen i Bergen. Dessuten var han godt kjent med de ansatte utenfor egen avdeling og la mye vekt på firmaets interesser i amerikansk befraktning. Hvordan han holdt seg oppdatert med sine forretningspartnere i USA samt de amerikanske befrakterne, vil bli belyst på slutten av kapittelet.

2.3 Grieg-firmaet og Skipsfarten i mellomkrigstiden

Et norsk perspektiv

Grieg-firmaet fikk direkte erfaring med en svak lokal skipsfartsutvikling. Mens de hadde i perioden 1885-1914 nyttet godt av store oppsving i bergensk skipsfart, seilte de inn i økonomiske malstrømmer etter krigen. Dette begrenset mulighetene til Grieg-firmaet innenfor utvikling og investering. Det var en overgangstid med endringer som foretok seg på alle nivå – internasjonalt, nasjonalt og regionalt – så vel som internt i firmaet. I dette segmentet vil man begynne med det nasjonale perspektivet.

Stig Tenold gir et detaljert og omfattende blikk på norsk skipsfart i mellomkrigstiden, et ellers mindre populært tema enn verdenskrigene og oljeeventyret. Hans bok «Med flagget til topps» kan brukes som et utgangspunkt for å sammenligne Grieg-firmaets utvikling med den nasjonale utviklingen. Mens verdens handel og skipsfart gikk inn i en vanskelig periode, var mellomkrigstiden en vekstperiode for norsk skipsfart. Epoken ble et skillepunkt fra den sakte utviklingen som fant sted fra starten av århundret. En av de største argumentene for norsk vekst i denne næringssektoren er å sammenligne utviklingen fra 1900-1914 med utviklingen fra 1923-1939.⁶⁶

Angående norsk skipsfartsutvikling fra starten av 1900-tallet og videre, hevdet Tenold at det foregikk en overgang «fra etterløper til innovatør».⁶⁷ Han presenterte faktorer som hvordan modernisering forbedret livsvilkår om bord for skipsansatte, og hvordan bedre skip betydde

⁶⁵ Thorsnes, 1967, s. 13. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁶⁶ Tenold, 2020, s. 118.

⁶⁷ Tenold, 2020, s. 135.

færre forlis.⁶⁸ Et kritisk punkt i hans resonnement var en sammenligning av flåten fra det første tiåret, sett opp mot mellomkrigstiden. I året 1900 besto den norske flåten av mye utdatert seilskipstonnasje, mens på slutten av 1930-tallet utgjorde moderne motorskip 60% av norsk tonnasje.⁶⁹ Internasjonale tendenser ble også tatt i betraktning, hvor Norge hadde verdens tredje største handelsflåte, med en sterkere andel moderne tonnasje sammenlignet med verdensflåten.⁷⁰

Den kontrasten mellom før og etter første verdenskrig som Tenold skildret, gjenspeiler ikke Grieg-firmaets utvikling. Utgangspunktet var annerledes for dem, fordi da firmaet steg inn i 1900-tallet, hadde de etablert seg med et fokus på dampskip og tidscharter. For å referere tilbake til forrige segment, var perioden 1885-1914 noe de selv så tilbake på som en gunstig tid for bergensk skipsfart, i tillegg til at det også var en sterk etableringsperiode for firmaet. Det som skjedde fra 1914 og videre var turbulente tider som reduserte mye av deres forsprang. Den første verdenskrigen kan sees som et endringspunkt for firmaet, men den var ikke starten på deres økonomiske nedgang.

Videre kan man gå innpå et par punkter som kompliserte Grieg-firmaets virksomhet under krigen. For det første, var ikke uforutsigbarhet skipsmeglerens venn. Den kompliserte meglerens informasjonsformidling og sysselsetting. Endring av handelsrutene kunne forårsake slike utilregnelige tilstander. I tillegg ble norske handelsfartøy ble i økende grad satt opp mot militærmakter. Blokkerte handelsruter førte til omveier og effektiviteten til internasjonal skipsfart ble påvirket av dette. For å dra poenget videre, påvirket krigstiden også samarbeidet internasjonalt. Færre åpne havner forverret tilgangen til verdensmarkedet, og det ble færre ledd i det maritime hjulet som holdt handelsverden gående.⁷¹

Krigen hadde en kompleks innvirkning på Grieg-firmaet. De mistet sammen med resten av verden mulighetene til å forhandle om tilbud på det åpne markedet. For eksempel hadde de mindre muligheter til å bestemme hvor skipet kunne reise. Ruter som forble åpne måtte stadig omdirigeres for å unngå militær intervensjon. En nødvendig betingelse for Grieg-firmaets kontinuitet var at Bergen beholdte sin posisjon som knutepunkt mellom Europa og USA.⁷² På en annen side, hadde firmaet også vært avgjørende for både etableringen og opprettholdelsen

⁶⁸ Tenold, 2020, ss. 136-143. Et gjengående tema fra denne delen var hvordan bedre skipsbygging skapte et tryggere liv til sjøs.

⁶⁹ Tenold, 2020, ss. 141-143.

⁷⁰ Tenold, 2020, s. 142. Motorskip utgjorde 60% av norsk tonnasje, satt opp mot en tilsvarende andel på under 25% for verdensflåten.

⁷¹ Tenold, 2020, ss. 89-90.

⁷² Tenold, 2020, s. 90.

av dette bindeleddet. Under krigen var Grieg-firmaets stilling i amerikansk fruktfart spesielt viktig for dem, da dette markedet forholdt seg geografisk sett på avstand fra krigen i Europa.⁷³

Samtidig var krigstiden også økonomisk gunstig for redere og meglere som kunne dra nytte av datidens høye fraktpriser og investeringsvilje.⁷⁴ Som et nøytralt land, tjente Norge godt på historisk høye fraktpriser, men internasjonalt sett erfarte man også et fall av det åpne markedet. Regnestykket etter krigen viste seg å være katastrofalt både for Grieg-firmaet og for det norske fraktmarkedet. Etter krigen ble det nødvendig å bygge opp igjen handelsflåten. Dette tok penger ut av firmaets lommer, fordi Grieg var villig til å investere i sine rederipartnere angående kjøp og salg av skip. De sto også ansvarlig for å finne frem gode skip, eller verft som kunne bygge dem, og for å få skipene inn i skipsfarten. Grieg-firmaet var avhengig av det åpne verdensmarkedet for å oppnå dette, men den internasjonale handelsverden var sterkt redusert. Den norske flåten ble gjenoppbygd i 1920, men da optimismen skulle slå inn, falt hele fraktmarkedet sammen.⁷⁵ Det var på grunn av at tonnasjeetterspørselen som oppsto etter krigen tok slutt, og videre vil man se på hvordan dette påvirket Grieg-firmaet.

Ligningsprotokoller fra Bergen Kommune kan hjelpe til å klargjøre for det oppgaven hevder var en negativ utvikling for Grieg-firmaet i mellomkrigstiden. For å diskutere dette vises det til ligningsår fra perioden 1917-1933. Tabell 2.1 presenterer antatt formue og inntekt hos to av de tre medeierne i Grieg-firmaet, Halfdan Grieg sr. og Joachim Grieg. Som nevnt i forrige kapittel bruker oppgaven her firmaeiernes formue fordi firmaet ikke sto oppført.⁷⁶

⁷³ Et annet navn på den «amerikanske fruktfarten», var den «vestindiske fruktfarten». Den sistnevnte betegnelsen ble brukt en del i datiden, og kan forekomme i dagens historielitteratur.

⁷⁴ Tenold, 2020, s. 111.

⁷⁵ Tenold, 2020, 123.

⁷⁶ Tabell 2.1: BBA/A-1209 - Bergen kommune. Ligningsvesenet. Viser til nominelle tall.

Tabell 2.1: Halfdan Grieg senior og Joachim Grieg, antatt formue og inntekt i utvalgte år, 1917-33.

År	Halfdan Grieg Senior		Joachim Grieg	
	Antatt Formue	Antatt Inntekt	Antatt Formue	Antatt Inntekt
1917-1918	2 323 000	1 148 400	5 185 000	1 932 000
1920-1921	1 186 000	503 500	3 324 000	965 200
1927-1928	406 000	92 100	1 475 000	109 700
1932-1933	153 000	29 900	306 800	23 850

Hovedårsaken til utvalget av firmamedeiere er altså gjort delvis på bakgrunn av kildebegrensning, men i tillegg hadde Halfdan Grieg sr. og Joachim Grieg begge formuer og investerte i eget firma, for å opprettholde dens daværende drift og omfang. Denne beslutningen førte til at firmaet beholdte ansatte og Oslo-filial, men konsekvensen var en årlig reduksjon av firmamedeierens formue.

For Grieg-firmaet var etterkrigskontraktene eller «*Postwar-kontraktene*» i Storbritannia et spesielt tilfelle. Firmaet hadde organisert kontraheringer via «*Howard Houlders & Partners*» i London gjennom krigen til flere millioner norske kroner, i tillegg til at de fikk fortsette disse kontraktene årene etter krigen.⁷⁷ Ytterst få av disse etterkrigskontraktene ble etter 1920 utført, da fraktmarkedet kollapset. Kursprisen ble for høy for rederne, men kontraktene var vanskelig å kansellere. En metode rederne brukte var å melde inn forlis den terminen skipet skulle sjøsettes.⁷⁸ Joachim Griegs erindringer fra året 1930 viste ikke til hans meninger rundt etterkrigskontraktene, og temaet var ikke fremkommende i teksten. Da han omtalte krisen fra 1920, nevnte han eksklusivt at de 12 millioner forskjellig tonnasje som USA bygget opp i krigstiden forårsaket en uforventet tidlig kollaps av markedet.⁷⁹ Det etterkrigskontraktene viste til var at Grieg-firmaet deltok i kjøperviljen til norske redere under krigen, og at de i

⁷⁷ Thowsen, 1983, s. 227.

⁷⁸ Thorsnes, 1967, s. 14. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁷⁹ Grieg, 1930, ss. 74-75.

etterkrigstiden forsøkte å fortsette dette arbeidet.⁸⁰ Fordi krisen kom fortere enn forventet sto Grieg-firmaet med tapte penger ettersom skipene enten ikke ble levert, ikke kunne betales for eller gikk i opplag.

Krisetiden førte med seg prisfall og usikkerhet. Dette gjorde situasjonen uoversiktlig, fordi skipsmeglere var avhengig av pålitelig markedsinformasjon og trygge investeringsmuligheter. På kortsiktig basis kunne Grieg-firmaet dra nytte av at en del bergenske dampskip overlevde krigen. Det betydde at fruktfarten kunne fortsette. Langsiktig var derimot negative faktorer rundt lokal skipsfartsutvikling noe som skulle påvirke firmaet mye. Eksempelvis var dette prisfall, skipsopplag av eldre tonnasje og gjeldsproblemer.⁸¹

Om krisen innledet Thorsnes med det følgende: "*I 1921 var depresjonen i full gang også for fruktåtene*". Han så på begynnelsen av 1920-tallet som en nedgangsperiode for bergensk deltagelse i fruktfarten. Fruktåtene deres ble gradvis brukt mindre, og etter hvert ble de omtalt som «sæsongbåter», aktiv bare 3 måneder for året.⁸² Å ha åtene på charter også utenom sesongen ville vært optimalt for firmaet.⁸³ Joachim Grieg erindret at norske fruktskip i Amerika var tidligere også mye brukt i sukkerfarten, med tilfeller hvor de også kunne bli brukt i frakt av petroleum, salt og andre varer.⁸⁴ I mellomkrigstiden hadde dermed lengden og omfanget av den amerikanske fruktfarten blitt innskrenket. Forverrede forhold påvirket ikke bare bergenske redere, men også redere på nasjonal basis. For eksempel ble en rederorganisasjon med navnet «Norwegian Fruitship Owners Association» dannet for å klage på lønnsomheten til United Fruit sine charters, fornyet fra ca. \$22.000 til \$7000-7500.⁸⁵

Angående krisens varighet og omfang, viste Tenold til markedets kollaps gjennom brutto inntekt på fraktpriser. Ved en slik framstilling, startet krisen i løpet av 1920 og nådde bunnen i 1921. Han argumenterte for at overkapasitet i markedet hadde en kortvarig effekt, og norsk skipsfart i mellomkrigstiden erfarte en gradvis vekst. Ut fra Tenolds resonnering og statistikk, kan man forstå at norsk skipsfartsutvikling var et unntakstilfelle sammenlignet med den negative utviklingen på internasjonalt nivå. Samtidig ga krisen noen varige mén, for eksempel falt fraktratene til et drastisk lavt nivå og holdt seg lave fram til 1930-årene.⁸⁶

⁸⁰ Tenold, 2020, ss. 121-122.

⁸¹ Thowsen, 1983, s. 262.

⁸² Thorsnes, 1967, s. 19. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁸³ Thorsnes, 1967, ss. 17-18. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁸⁴ Grieg, 1930, ss. 70-73.

⁸⁵ Thorsnes, 1967, ss. 19-20. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁸⁶ Tenold, 2020, s. 122-124.

Til sammenligning, skrev Thowsen også om etterkrigs krisen. Her ble krisen satt inn i et tidsløp som begynte våren 1920. Det ble trukket frem perspektiver fra norsk handel- og sjøfartstidende, hvor datidens redere og politikere trodde at krisen kunne vare i flere år i form av lavkonjunkturer, eller liten etterspørsel. Thowsen mente at kriseutviklingen snudde i 1923. Etter dette var norsk skipsfart inne i en problematisk, men sakte vekstperiode. Thowsen nevnte da spesielt skipsopplag som en av datidens utfordring, i tillegg til nødvendig omstrukturering og lave fraktpriser.⁸⁷

Begge forfatterne gir en god skildring av mellomkrigstidens utfordringer. Hvis Grieg-firmaets vekst og fall kunne tilsvare den overordnede utviklingen til norsk skipsfart, ville det vært enklere å forklare firmaets nedgangsmønster, men ifølge Atle Thowsen var verken Bergens eller Norges skipsfartsutvikling enmønstret.⁸⁸ For å lage et passende historisk rammeverk for Grieg-firmaet, virker det hensiktsmessig å sette opp sammenligninger mellom utviklingen til firmaet og bergensk skipsfart under mellomkrigstiden.

Et bergensk perspektiv

Bergen, byen som tidligere sto i ledelsen med dampskip, greide ikke i mellomkrigstiden å gjenskape den samme suksessen. Sammenlignet med andre store skipsfartsbyer, bærte Bergen et særlig preg av økende mengder opplag av eldre tonnasje. I tillegg til dette, fantes det også transformative problemer rundt typen tonnasje og rederiene.⁸⁹ Videre vil Griegs utfordringer i mellomkrigstiden bli sett opp mot bergensk skipsfartsutvikling. Denne seksjonen vil ta utgangspunkt i Atle Thowsen sin gjennomgang av skipsfarten i Bergen. Ifølge han, hadde bergens skipsfartsnæring en nyansert utvikling i mellomkrigstiden, hvor man erfarte tonnasjeutvikling i skyggen av Oslo. Bergen ble drevet frem av få store redere, mens et flertall mindre rederier «stagnerte eller opphørte».⁹⁰ Dette vil videreføres som belysende argumentasjon til kapittelets undersøkelse av hvordan Grieg-firmaet måtte forholde seg til datidens utviklinger.

Etter krisetiden på tidlig 1920-tallet, ble bergensk aktivitet i fruktfarten stadig mer begrenset. I 1933 var alle bergenske fruktskip enten solgt eller på opplag.⁹¹ Disse skipene hadde også gradvis blitt utdatert allerede på 1920-tallet, og man støttet på problemer når nyere skip kunne

⁸⁷ Thowsen, 1983, ss. 260-261.

⁸⁸ Thowsen, 1983, s. 16.

⁸⁹ Thowsen, 1983, s. 263.

⁹⁰ Thowsen, 1983, ss. 353-354.

⁹¹ Thorsnes, 1967, s. 22. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

frakte frukt raskere og kjøligere enn tidligere. Last med citrus- og bananfrukter var sensitive, og risikofaktoren forsterket forskjellene mellom slike skip. Med mer effektiv kjøling og raskere skip, kunne man redusere risikoen for at frukten ville råtne under frakt. En utfordring som firmaet sto ovenfor på lokalt - og til dels på nasjonalt nivå - var å overtale rederiene til å se verdien av moderne fruktskip og investere enten i nybygg eller overgang til moderne kjølerom.

Norsk tonnasjevekst i mellomkrigstiden kan i stor del kontribueres til Oslo sin utvikling av motorskipstonnasje og pionersatsing i tankfart.⁹² For Grieg-firmaet ble det da stadig viktigere å opprette kontakt med redere utenfor Bergen, prioritere deres Oslo-kontor, og dra nytte av internasjonale bekjentskaper. Som eksempel var etterspørselen av petroleum noe som fulgte med tankfarten, og dette ga Grieg-firmaet ideer til videre spesialisering. For å utvikle seg videre, måtte de ha kjennskap til de nye markedene som da vokste frem.

På den internasjonale scenen, sto Tyskland som et sterkt eksempel på en moderne flåte, i kontrast til den bergenske situasjonen.⁹³ At Atlantic Fruit Company opererte i Hamburg kan ha vært spesielt verdifullt for Grieg-firmaet. Dette rederiet hadde bolstret europeisk aktivitet i fruktfarten med eksportering fra Kanariøyene og Jamaica, en prosess som senere involverte Hamburg-Amerikalinjen.⁹⁴ Dette var ikke nødvendigvis et særskilt fenomen, da den Norske Syd-Amerikalinjen også fraktet frukt, men heller et tegn på at linjefarten ville spille en stadig viktigere rolle i skipsfarten, også for Grieg-firmaet.⁹⁵

Thowsen la også vekt på en tilbakeholdenhet hos bergenske redere i etableringsfasen av tankfart. Å tilskaffe seg ny tankskipstonnasje var en økonomisk utfordring, og en som bare var mulig for de rikeste rederne. Eksempler ble gitt med Westfal-Larsen som en slik proponent, og likeså var Mowinckel en tidlig adaptør av tankfart.⁹⁶ Dessuten var slike kontraheringer unntaket og ikke normen, dermed ble det for meglerfirmaer som Joachim Grieg & Co. ikke en regelmessig inntektskilde på 1920-tallet. Kjøp av brukte eller "second-hand" skip ble som nevnt en inngangsvei for redere i andre regioner, men muligheter for slike kjøp var ikke alltid tilgjengelig, og dens rimelige priser kom også med risiko. Thowsen nevnte hvordan bankene i Bergen prøvde å begrense risiko og tap i mellomkrigstiden, som da

⁹² Thowsen, 1983, ss. 282-284.

⁹³ Thowsen, 1983, s. 280.

⁹⁴ Davies, 1990, ss. 127-129.

⁹⁵ Thowsen, 1983, s. 273.

⁹⁶ Thowsen, 1983, ss. 449-450.

også begrenset mulighetene for slik risikosatsing.⁹⁷ I tillegg var slik rådføring om å unngå risikosatsing, et budskap som Joachim Grieg & Co. videreførte til sine partnere, som man vil se senere i analysedelen.

Angående Grieg-firmaet i mellomkrigstiden, kommenterte Dag Bakka det følgende:

“Joachim Grieg & Co still reigned as the largest broker house in Bergen and was working all the main segments. The American fruit trade was about to be abandoned by the Bergen owners, but the American market was still extensive. Grieg was also into tankers, sale & purchase and contracting”. Her summerer han kort hva som utgjør en fascinerende transformasjonsprosess, noe som kan ha stor verdi å belyse og som gir innblikk i firmaets utfordringer på denne tiden. For å fortsette, vil to aktørperspektiver fra Grieg-firmaets videre presenteres. Dette var to av de fremste meglerne i firmaet, og de gjorde forsøk på innstilling i slik mellomkrigstidens turbulens.

2.4 To aktørperspektiver

Sigurd Thorsnes – lokalt kontorarbeid med internasjonalt spillerom

Siden inntredelsen i 1916, hadde Sigurd Thorsnes sin jobb hos Grieg-firmaet bestått hovedsakelig av kontorarbeid og telefonsamtaler. I løpet av mellomkrigstiden, gjorde han sitt spesialiserte kunnskapsområde til markeder som tankfart, petroleum og amerikansk fruktfart. Fra hans innsettelse, til han ble gjort medeier i 1936, jobbet Thorsnes under Halfdan Grieg Sr. med kollega Carl Pettersen i «*Grimace*»-avdelingen.⁹⁸ Som tidligere nevnt, besto denne avdelingen hovedsakelig av disse tre skipsmeglerne gjennom mellomkrigstiden. Deres roller og spesialfelt ble også beskrevet tidligere, men Thorsnes sitt felt vil her undersøkes nærmere.

Som bergensk skipsmegler i mellomkrigstiden var kontorplassering i nærhet av Børsen en stor fordel. For det første tilbydde Børsen tilgang til telefon, telegram og stenograf.⁹⁹ Med dette ble kommunikasjon på alle plan – lokalt, nasjonalt og internasjonalt – en enklere del av skipsmeglerlivet. Likevel fantes det utfordringer med å kommunisere på tvers av tidssoner og verdenshav. For Thorsnes sin del, tok han opp et spesielt arbeid med å sørge for at telegrammer ble mottatt og svart så fort som mulig. En slik forpliktelse betydde at Thorsnes begynte fra kl. 8 om morgenen etter at telegrammene ble hentet og lest opp for ham, til kl. 11

⁹⁷ Thowsen, 1983, s. 324.

⁹⁸ Thorsnes, 1967, s. 8. I NSF 141 Ms 10/m,1,I.

⁹⁹ En stenograf er en type referent som transkriberer informasjon.

om kvelden «da telegramtelefonen lukket». For alle telegram adressert «Grimace» i Bergen, erindret Thorsnes at dette var eksklusivt hans ansvar i en lengre periode.¹⁰⁰

I tillegg til dette, lå forsikring også under «Grimace»-adressen. Som tidligere nevnt, satt Eivind J. Grieg inne med ansvaret for denne avdelingen, men hans svake helse kompliserte situasjonen. Thorsnes kom først inn i firmaets som ansatt i forsikring, men når han ble flyttet til Halfdan Grieg sr. sin avdeling, skulle Thorsnes fortsette deler av forsikringsarbeidet.¹⁰¹ Dette kan være en annen årsak til at «Grimace»-adressen dekket over så mange av firmaets arbeidsfelt. Virkeområdene mellom firmaets avdelinger var ikke helt avskilt, men fremstår som en beleilig inndeling av kontorrom, ansatte og telegram. Thorsnes sitt virkeområde var ubegrenset - i høy grad allment og ikke-spesialisert. Han omtalte seg som en «allround befrakter», selv om han var best kjent med amerikansk befraktning og tankfart.¹⁰² Det var lenge ikke nødvendig for Grieg-firmaet at hver ansatt jobbet eksklusivt med sitt spesialområde, selv om de hadde preferanser. Samarbeid fantes mellom ansatte, i den forstand at man kunne sende rundt mulige avtaler og markedsinformasjon. De ansatte i Grieg-firmaet var altså til en viss grad innforståtte i hverandres arbeid. I løpet av 1930-tallet gikk likevel utviklingen i retning av stadig økt spesialisering innenfor Grieg-firmaet.

Angående spesialområder som Thorsnes spilte en rolle i, kan man først vise til hans engasjement innenfor amerikansk fruktfart. I løpet av 1920-tallet, mens Bergenske redere fortsatt var i fruktfarten, strakk Thorsnes seg langt for å få disse lokale rederne til å investere i nye skip med nedkjølbare lasterom, istedenfor å fortsette med de eldre skipene som fungerte med ventilerte lasterom. Som en potensiell konsekvens av å fortsette med ventilasjon, dro han inn et eksempel hvor et 2000-tonns skip, via ruten «*Martinique-Frankrig*», ikke greide å levere i tide som forårsaket tap av hele dens bananlast.¹⁰³ Kjølerom kunne forhindre dette og samtidig åpne opp for lengre ruter ettersom frukten holdt seg bedre.

Thorsnes så på investering i kjølerom som et viktig steg videre for bergensk aktivitet i den amerikanske fruktfarten, men han erindret vanskeligheter ved overtalelse av rederne til investering. Det var også en utfordring for ham å søke etter villige verft som kunne spesialisere seg på dette feltet. Thorsnes fikk til slutt gjort en ordning med Bergens Mekaniske Verksted i Solheimsviken, slik at de kunne bygge skip med moderniserte kjølerom, og

¹⁰⁰ Thorsnes, 1967, ss. 24-25. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

¹⁰¹ Thorsnes, 1967, s. 8. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

¹⁰² Thorsnes, 1967, s. 48. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

¹⁰³ Ibid., s. 19. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

bergensrederiet «O. A. Irgens» skulle være kjøper. Dette eksemplet sto til slutt som et suksessfullt unntakstilfelle. Thorsnes kjempet et tapt løp, hvor uvillighet fra både bergenske redere og verft hindret slike investeringer. Samtidig hadde de støtt på et annet dilemma internasjonalt med en skiftende retning hos de amerikanske befrakterne, eksempelvis United Fruit Company og Standard Fruit Company, som i økt grad monopoliserte markedet. En gradvis utestenging av bergenske redere medfulgte overgangen til 1930-tallet, og dermed ville Grieg-firmaet miste sin lokale nøkkelrolle i fruktarten. Ifølge Thorsnes, sto United Fruit sin befrakningssjef «Kaptein Anderson» og vise-presidenten «Kaptein Newsome» som vennlig mot den nordiske involveringen, og Grieg-firmaet sørget for å dyrke gode relasjoner, uten at det forandret det endelige utfallet. Thorsnes viste til maskinskrevne dokumenter fra 1931 hvor det sto underskrevet med penn: «*trist at vi er så helt ute av frukten nu*».¹⁰⁴

Halfdan Grieg sr. sine forretningsreiser 1924 og 1926

I mellomkrigstiden hadde Halfdan Grieg sr. (H.G. sr.) overtatt mesteparten av ansvaret for firmaet. Han fortsatte som avdelingssjef i «Grimace», men holdt seg oppdatert på alle deler av firmaet. I tillegg hadde han også kontakt med alle av Grieg-firmaets partnere og bekjentskaper. H.G. sr. hadde tradisjonelt sett mest erfaring fra markeder i Amerika, men ved starten av 1930-tallet inntok også han en mer tilbaketrukket rolle i firmaet. Denne seksjonen vil gå videre innpå H.G. sr. sitt virkeområde i mellomkrigstiden. Han foretok seg to forretningsreiser i 1924 og 1926 for å innrette seg i amerikanske forhold. En hovedtematikk i disse forretningsreisene var amerikansk fruktart, ved at H.G. sr. møtte fruktbefrakterne United Fruit og deres foretrukne meglerfirmaer. Til slutt, vil man forsøke å koble forretningsreisenes hensikt med sønnens utplassering like etter.

I 1924 besøkte H.G. sr. sørstatene i USA sammen med sin kone, Ragna Geelmuyden. I New Orleans, møtte han Jules L'hote fra L'hote, Pages & Co. (L'hote). Dette firmaet var United Fruit sin foretrukne megler i sørstatene, hvor de også hadde etablert et kontor. Målet med reisen var for det første å etablere kontakt med United Fruit og L'hote i sør. Møtet var sosialt preget, H.G. sr. og hans kone ble mottatt av L'hotes egen familie. De dannet først et sosialt bånd, og det fungerte som et ekstra steg for å gjøre forretningen mellom dem lettere – det var bedre å gjøre forretning med venner. Ifølge brevet, var møtet en suksess for H.G. Sr., og Grieg-firmaet fikk gjøre forretninger direkte med dem.¹⁰⁵

¹⁰⁴ Ibid., 20-22. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

¹⁰⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Joachim Grieg og Einar L. Grieg, Bergen 6/11/1924 NSF 141 Ms10/b1.II.

H.G. sr. tok muligheten til å dra internasjonalt i en forlenget periode året 1926. Fra hans brev til Joachim Grieg å dømme, var hovedmålet etablering og vedlikehold av forretningspartnere. H.G. sr. søkte også etter informasjon om markeders situasjon og muligheter – dette ble i så fall skrevet ned og videreført til Bergen. Hans første destinasjon på reisen var New York og Boston, for å hilse på United Fruit sine nordlige avdelinger der. H.G. ønsket å møte lederne og holde seg oppdatert på deres planer. Kaptein Newsome og Kaptein Gundersen var de lederne H.G. sr. fikk snakket med. Først ble Newsome skildret av H.G. sr. som ufornöyd med Bennett. Grunnen gitt i brevene var at medeierne begynte å bli for gamle. Newsome hadde derfor tenkt å sette inn sin egen befraktingsmegler. Den nye mannen var kalt «Plumer», men H.G. sr. antydet i brevet at Plumer var for pompøs og at han drakk. For å bruke H.G. sine egne ord om ham, henvises det til følgende sitat: *«jeg tok et glas vand af hans glas dit smagte af whisky»*.¹⁰⁶ Oppgaven vil ikke ta videre hensyn til Plumer som historisk aktør, men denne episoden var en videre pekepinn på Bennetts kontortilstand på slutten av 1920-tallet.

I dialog med Gundersen ble det avslørt for H.G. sr. at United Fruit ville prøve ut dieselskip, og de ville stå klar året etter. H.G. sr. prøvde senere å henvise til klager fra norske redere om lave utbetalinger, men ble avvist. På dette området var United Fruit sin holdning som følger: *«of our entire trade only six and ten percents is foreign so why should we renounce on our money for that»*.¹⁰⁷ H.G. sr. gjorde seg ingen vurdering av utsagnet, men lot dette sitatet stå som et konkluderende moment fra besøket. Det er imidlertid mulig å forstå at Grieg-firmaet ikke lenger sto like trygt med norske fruktskip. Forhandlingen hadde i 1926 endret seg til å handle om hvorvidt norske redere burde i det hele tatt være involvert i United Fruit sin forretning.

På slutten av 1926, reiste han til USAs vestkyst og undersøkte et trelast- og handelsnettverk som strakk seg fra California til Portland og Seattle. I skipsfartens forretningsverden var reiser – med fokus på etablerte steder i et handelsnettverk - effektive for å komme i kontakt med nye markeder og muligheter.¹⁰⁸ I dette tilfellet ble H.G. sr. selv oppsøkt av en «McBride» fra firmaet «McBride & Paper».¹⁰⁹ Denne personen ville luften forretningsideer med H.G. sr. og bemerket sin skuffelse over lokale skipsmeglere som ikke viste interesse. I første omgang, gikk H.G. sr. videre med saken for å se hvor langt trelastnettverket strakte seg og reiste så til hvert knutepunkt på vestkysten for å komme i kontakt med dem personlig og begynte å

¹⁰⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Joachim Grieg, Bergen 16/10/1926 NSF 141 Ms10/b1.II.

¹⁰⁷ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Joachim Grieg, Bergen 22/10/1926 NSF 141 Ms10/b1.II.

¹⁰⁸ Miller, 2003, s. 14.

¹⁰⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Joachim Grieg, Bergen 11/11/1926 NSF 141 Ms10/b1.II.

forhandle med dem. Samtidig videreførte han informasjonen hjem til Joachim Grieg og firmaet i Bergen. H.G. sr. noterte at nettverket var veletablert, men han forsto at som megler ville de være i konkurranse med andre. H.G. sr. hadde bare ideer til hvilken tonnasje han kunne foreslå, med det endemål at firmaet ville få innpass i markedet som mellomledd.¹¹⁰

Undersøkelsen av markedsmulighetene internasjonalt var et annet hovedmål med forretningsreisene. Trelasten på USAs vestkyst som ble diskutert ovenfor var det siste amerikanske markedet undersøkt før hjemreisen gjennom Stillehavet og forbi Asia. Joachim Grieg var nå blitt betydelig eldre, og hovedansvaret for firmaets interesser falt på den nest eldste partneren i familiebedriften, nemlig H.G. sr. Samtidig som han returnerte til firmaets kontor i Bergen, sendte H.G. sr. sønnen til New York for sin skipsmeglerutdanning. Neste kapittel vil se nærmere på sønnen og navnebærer Halfdan Grieg jr. sitt praksisløp der, og hvordan faren lot sønnen fortsatte hans eget arbeid med å opprettholde bekjenskaper og sette seg inn i internasjonale markedsmuligheter - i tillegg til at faren også hadde egeninteresse i å forsterke sønnens utdanning og framtidsmuligheter.

2.5 Konklusjon

Hittil har kapittelet belyst tre hovedtemaer sentralt i oppgaven. Disse var som følger: bakgrunnshistorie for skipsmeglerfirmaet Joachim Grieg & Co., firmaet sett ut fra skipsfartsutvikling i mellomkrigstiden og utvalgte aktørperspektiv fra firmaet.

Den første delen fokuserte på Grieg-firmaet. Firmaets startpunkt var 1884, men 1900-tallet var deres entre i skipsfartshistorie. Et hovedpoeng her var at tiden etter første verdenskrig brakte med seg omfattende strukturendringer og et rolleskifte. Grunnlegger og enehinnehaver Joachim Grieg trakk seg tilbake, og ansvaret for firmaets to avdelinger falt på to familiemedlemmer som ble formelt gjort til medeiere. Dette var sønnen Einar L. Grieg og broren Halfdan Grieg sr.

Norsk skipsfartsutvikling i mellomkrigstiden var ifølge Stig Tenold en nasjonal motfortelling. Mens verdensøkonomiens problemer forårsaket negativ utvikling, var norsk skipsfart i vekst gjennom perioden. Dette stemte ikke overens med Grieg-firmaets økonomiske posisjon. For å forstå denne kontrasten, ble viktige poeng fra Atle Thowsen fremhevet rundt bergensk skipsfartsutvikling. Lokalt var Bergen inne i en mer utfordrende tid, og en som skilte seg sterkt fra byens ledende stilling tidligere. Bergen tilpasset seg sent til nye utfordringer og

¹¹⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Joachim Grieg, Bergen 12/12/1926 NSF 141 Ms10/b1.II.

opplag var problematisk gjennom denne perioden. I tillegg satt et fåtall av byens rederier med mesteparten av kapital for investering.

Aktørperspektivene fra Sigurd Thorsnes og Halfdan Grieg sr. belyste tidlige forsøk på tilpassing. Eksempelvis var Thorsnes på søken etter nye partnere og villige redere, men utfordringen lå i at det var et tidkrevende arbeid. Flere av de eksisterende rederne som firmaet forhandlet med endte i opplag og tvangsauksjon. Halfdan Grieg sr. sine forretningsreiser til Amerika på 1920-tallet viste til forsøk på å opprettholde gode relasjoner med partnere i amerikansk fruktfart, i tillegg til at han søkte ut nye muligheter i markedet. Oppgaven videre vil innlede analysen. Den første av delen vil begynne fra sommeren 1927 hvor korrespondansen mellom Halfdan Grieg sr. og sønnen Halfdan Grieg jr. begynner.

3. Å bli bergensk skipsmegler i New York 1927-1928

3.1 Introduksjon

I forrige kapittel ble bakgrunnshistorie om firma og skipsfart belyst. Oppgavens historiske bakteppe hadde mellomkrigstiden i fokus. Joachim Grieg & Co. (Grieg) gikk fra en velstående posisjon under første verdenskrig til nedgang på 1920-tallet. Videre vil kapittel 3 forsøke å diskutere de tre forskningsspørsmålene og oppgaven ved bruk av brevene fra 1927 og 1928. Dette kapitlet vil ha rollen som den første av to analysedeler og har dermed et ansvar for å introdusere aktører, beskrive brevenes nyanser og sette grunnlaget for videre diskusjon.

Med få unntak er disse brevene skrevet av Halfdan Grieg senior (H.G. sr.) til sin sønn Halfdan Grieg junior (H.G. jr.). Brevene skildrer et overskudd av hendelser som har gjort det hensiktsmessig å strukturere kapitlet på en bestemt måte. Til å begynne med vil det første halvåret diskutere hva brevene i 1927 kan fortelle om H.G. jr. sin dannelsesreise, brevenes karakteristikk, og Grieg-firmaets utvikling. Etter dette vil 1928 føre med et skifte i denne diskusjonen, og man kan drøfte hvordan brevenes fortelling endrer spor.

3.2 Brevskrivningens tidsaspekt og lengde

Innledningsvis kan man undersøke hvordan de korresponderte. Lang avstand mellom mottaker og avsender gjorde at brevene hadde et 1-2 ukers mellomrom. På grunn av dette ville de gjerne skrive dagen de mottok brevet og sende det før posten stengte. En dags forsinkelse førte til at mottakeren måtte vente desto lenger, som ikke var ønskelig. For

eksempel, i juli 1927 var det to ukers avstand i korrespondansen. Fra H.G. sr. sitt siste brev den 30. juni, skrev sønnen tilbake en uke etter, 8. juli, som fikk motsvar den 21. juli. Senere skrev sønnen et brev den 18. Juli, som fikk motsvar den 1. august.¹¹¹ I denne perioden, fokuserte H.G. sr. bare på å sende svarbrev. På grunn av dette kan man se at det tar omtrentlig to uker for ham å svare på et brev. Dette kan skyldes i stor grad den lange reisetiden med post og begrensede tidsvinduer hvor posten kan sendes videre. Angående dette skrev H.G. sr. den 4. November at han måtte fortsette på et tidligere brev, fordi han rakk ikke å skrive ferdig før posten kom.¹¹²

Telegram kunne være til hjelp for å komme hurtigere i kontakt med hverandre. Gjennom telegram kunne H.G. far og sønn framskynde en bekreftelse på at det var brev på vei. Hastemeldinger kunne også sendes slik, men det ville påføre ekstra utgifter sammenlignet med brev. Derfor var telegram mellom dem forbeholdt kritiske meldinger angående helse eller forretning. Ikke alle telegrammer ville nå frem umiddelbart hvis H.G. sr. var på reise, men hustruen Ragna Geelmuyden var kunne videresende telegrammer i slike situasjoner.¹¹³

Datidens begrensninger må tas med i vurderingen når man diskuterer brevenes karakteristikk og samarbeidet mellom far og sønn. To ukers mellomrom i dialogen førte til tidvis miskommunikasjon, men også til et behov for gjentagelser og strukturert brevvinnhold.

Feriesesonger satte også preg på brevskrivningen. Av sine nære ble H.G. sr. omdiskutert som en hardtarbeidende person som ikke tok helg eller ferie, og ifølge hans kone jobbet han «Søndag som hverdag».¹¹⁴ Likevel satte sommer- og juleferie, påskeuken med familie og høstjakt på hardangerviddens sterke preg på hendelser, nemlig fordi de ble alltid feiret. Korrespondansen stoppet opp når familien møttes, men i lik grad som brevene sammenblander det private og formelle, så fortsetter skipsmeglerne sitt arbeid selv under høytid. Man må derfor ta høyde for at en del firmaaktivitet ikke ble formidlet gjennom brev, men også at det familienære var del av deres liv og forretning. For eksempel var det sommeren 1927 familiestevne med Height-familien, en rikmannsfamilie fra New York som var på besøk i Bergen, en familie som senere inviterte sønnen til fest og bryllup i New York. Halfdan Grieg sr. holdt ofte familieselskap i sitt hus.¹¹⁵ Samtidig med dette møtet hadde H.G. jr. vedlagt fotografier fra vennemøte og byvandring ved havnen. En første og siste sjanse for

¹¹¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 21/6/1927 og 1/8/27 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹¹² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 4/11/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹¹³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 13/11/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹¹⁴ Grieg, 1993, s. 30. Tatt fra Ragna Geelmuydens senere erindringer om sin ektemann.

¹¹⁵ Grieg, 1993, s. 31. Familien holdt et gjestfritt hjem i «Kalfaret».

han å bli kjent med sine omgivelser i New York før man begynte for fullt i kontoret, noe Sigurd Thorsnes erindret at han selv foretok seg ti år tidligere.¹¹⁶

3.3 Oppstart som lærling hos Bennett, Hvoslef & Co. i New York

Halfdan Grieg sr. sin beslutning om å sende H.G. jr. inn i skipsmegleryrket vil bli gradvis diskutert i løpet av analysen. Motivene som lå bak var grunnet i maritim forretningstradisjon, forventninger i familien om kontinuitet på tvers av generasjoner, alder på daværende partnere i Joachim Grieg & Co samt deres reduserte økonomiske posisjon.

I tillegg kan man stille spørsmål rundt H.G. jr. sin utplassering i New York. Flere faktorer spilte inn her. For eksempel, hadde Grieg-firmaet tett kontakt med amerikanske bedrifter engasjert i amerikansk fruktfart, som spilte en avgjørende rolle for utplasseringen. Som påpekt i forrige kapittel, var firmaets hovedkontakt i New York Bennett Hvoslef & Co. (Bennett). Her ble H.G. jr. sendt, og det var en mulighet for å få direkte erfaring i Grieg-firmaets spesialistområde – nemlig fruktfart. United Fruit Company (United Fruit) hadde også kontorer i New York, og som diskutert jobbet deres nordlige avdelinger eksklusivt gjennom Bennett.¹¹⁷ Selv hadde H.G. sr. arbeidet i USA, og ved å sende H.G. jr. først til Bennett ville sønnen få samme dannelseserfaring som det faren fikk i 1890-årene.

En annen grunn til valget med Amerika var forretningsmuligheter for Grieg-firmaet. En overveldende mengde linjefart gikk til og fra Amerika. De hadde drevet agentvirksomhet i linjefart, og frukt ble også fraktet gradvis mer via linjeskip. Grieg-firmaet var en tidlig tilhenger av tidscharter og linjefarten var et viktig marked for dem. Som diskutert hadde H.G. sr. nettopp vært på reise gjennom kontinentet for å holde seg oppdatert på det amerikanske markedet.

H.G. sr. hadde en formening om at Amerika var et bedre utgangspunkt enn Europa for sønnens skipsmeglerutdanning, og at kontinentet sto gunstig til geografisk, med tilgang til flere av verdenshavene.¹¹⁸ Med dette viste han sin preferanse for regionen. Man kan også støtte H.G. sr. sin påstand med å påpeke at New York sto som et viktig maritimt knutepunkt og en metropol i medfart ved inngangen av 1900-tallet og videre.¹¹⁹

¹¹⁶ Thorsnes, 1967, s. 16. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

¹¹⁷ United Fruit hadde hovedkvarter i Boston og kontor i New York på denne tiden.

¹¹⁸ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 3/6/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹¹⁹ Tenold, 2020, s. 49

I 1920-årene hvor Norge og europeisk økonomi ikke viste sterke tegn til økonomisk oppgang, håpet H.G. sr. på å sende sønnen til grønnere marker, og vente til situasjonen så mer lovende ut hjemme. Faren hadde også den oppfatningen om at Oslo til den tid ville ha større sjanser for vekst enn Bergen. Det H.G. sr. så i Europa, og som han forlenget til å inkludere Norge, var en politisk polarisering. I 1927 var det valgår og H.G. sr. så med misnøye på at arbeiderbevegelsen ble sterkere, mens han partiaffiliasjon Høyre viste tilbakegang. Farens første brev til H.G. jr. i New York detaljerte hans motiver på følgende måte:

*«Amerika har det godt – 110 millioner menneskers behov for omsætning uten en eneste toldgrense, og et slikt rigt land»*¹²⁰

For både Grieg-firmaet og H.G. sr., var H.G. Jr. firmaets fremste håp. Farens to andre sønner viste mindre interesse i forretningen - førstefødte Per Grieg valgte heller å bli arkitekt, etter en kort ansettelse i firmaet før 1916. Mellomeldte Johan var redusert på grunn av syk gjennom sitt liv. I denne forstand, fulgte ikke Halfdan Grieg-familien de etablerte normer innad forretningsmiddelklassen – ettersom det var vanlig å la de eldste sønnene ta over, og at en streng kontroll ble ført fra den eldre generasjon rundt dette.¹²¹ H.G. sr. derimot lot Per Grieg gjøre sitt valg uten videre konsekvenser. H.G. jr. befant seg i en atypisk utvikling hvor den yngste skulle bli hovedsakelig forretningsarvetager. Et markant håp lå også i det amerikanske markedet, og mulige grunner ble diskutert – gode egenerfaring fra regionen og økonomisk oppgang i brevenes skrivende stund.

I juni kom det for første gang også frem hvordan forholdene på Bennett, Hvoslef & Co. kontoret framsto som bekymringsfullt. For å kunne tolke hva som ble ment med disse utsagnene, kan man ikke støtte seg til ett utfyllende brev. Det er et gjentagende og utviklende tema gjennom perioden, og flere aktører i Grieg-firmaet, inkludert en av H.G. sr. sine hovedansatte, Sigurd Thorsnes, kom med skildringer rundt New York-kontoret. Faren innrømmet at deres renommé i byen ikke sto like høyt som andre meglerhus i New York. Ei heller, var de høyt ansett i det lokale skipfartsmiljøet, som faren kalte «New Yorks Shipping Fraternity», men om dette var ment som en generell betegnelse på den maritime sfæren, eller hvorvidt han hadde kjennskap til et slikt forbund, kunne ikke tydes.¹²² Det var vanlig at man lot seg virke «informert» eller «inkludert» i informasjonsstrømmingen, selv om man ikke

¹²⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 16/6/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹²¹ Augustine, 1991, s. 137

¹²² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 16/7/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

nødvendigvis var det. Det vil også være en karakteristikk hos H.G. sr. poengtert videre fremover, hvor det var viktig for ham å framtre som informert.

Da sønnen fikk gå over til befraktningsavdelingen deres i september 1927, endret en del mønstre seg i brevenes innhold og rutiner. Herfra var det relevant for faren å sende forretningsvedlegg til eksempel for sønnen om hvordan man forhandlet som megler med forretningspartnere og konkurrenter. Temaene ble mer mangfoldig, med segmenter hvor H.G. sr. henvendte seg til sønnen som far. Her ga han instruksjoner i forhold til egenstudier, og korrigererte hans arbeidsinnstilling. H.G. sr. begynte også å diskutere forretningsvedleggene, og i brevene henviste han til flere lesere enn H.G. jr. Han kunne åpne med å si at alle på kontoret i Bergen ventet spent på neste brev, og kunne også hilse til dem på kontoret i New York - skulle noe vært holdt hemmelig, ville dette blitt understreket eksplisitt. Brevene var hovedsakelig delt inn i det personlige og det formelle. Han skrev som far og arbeidsgiver. Det var dermed som arbeidsgiver at han henvendte seg til andre enn sønnen. Han sendte også H.G. jr. sine brev rundt for lesning av de andre ansatte i hans «*Grimace*»-avdeling.

H.G. sr. hadde besluttet seg på å spille en mer aktiv rolle i sønnens utdanningsprosess, ettersom sønnen kontinuerlig hadde nevnt hvor lite arbeid og erfaring det var å få fra kontorarbeidet hos Bennett. Herfra utviklet de et tettere samarbeid om utdanning og arbeid i New York. For eksempel innebærte dette at faren sendte litteraturforslag, juridiske dokumenter og forretningsvedlegg. Faren ville ha tettere oppfølging både med sønnen og New York-kontoret. Han ville også komme med tips eller anbefalinger om hvor sønnen kunne dra utenfor kontoret for å få praktisk erfaring med New Yorks marked og skipsfart.¹²³

I tillegg ble kravene satt tydeligere frem i brevene. Da de diskuterte oppholdet i New York, mente H.G. Sr. at sønnen måtte holde seg der i minst et år for at reisen skulle vært lønnsom. Sønnen la frem et forslag om å reise til vestkysten, men det var ikke faren enig i. Grunnen til dette lå i at markedsmulighetene ikke lå åpne for et norsk skipsmeglerfirma å inntre. Man måtte enten ha tilstedeværelse i regionen for å kunne konkurrere, eller gå gjennom London som var det sentrale maritime knutepunktet da og hadde direkte forbindelse til trelastbedriftene på vestkysten. Telegramutgifter ble aldri dekket for Grieg-firmaet når de gjorde forretninger i Amerika og Kina. Samtidig var prisene var for høye til at de kunne ta det på egen regning. Skipsmeglere jobbet ofte til en liten prosent av inntektene, i form av

¹²³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 13/9/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

kommisjon.¹²⁴ La man til unødvendige utgifter, ville man fort finne fjerne markeder lite gunstig, men Grieg-firmaet kunne i enkelte tilfeller samarbeide gjennom faste partnere.

Et opphold i Frankrike ble også satt foreslått av sønnen, men utfordringen lå i at besøk av Tyskland eller Frankrike forlangte ferdigheter i et tredjespråk. Kommunikasjonsbarrierer var en stor utfordring for skipsmeglere, og forhindret direkte inntredelser i franske eller tyske markeder med mindre man kunne språket. Faren likte derimot ideen om å få sønnen til å lære enten tysk eller fransk – og de fulgte den videre opp senere med et praksisopphold i Tyskland. Analysen i neste kapittel vil undersøke denne beslutningen nærmere.

H.G. jr. innfridde de fleste av lesekravene som faren kom med i løpet 1927. Samtidig økte listen av oppgaver gjennom året. Det faren sendte av studier inkluderte mer konkret sjølovene, sjøforsikringsplanen, Veritas og Lloyd i denne rekkefølgen. Dette var da en kombinasjon mellom juss, logistikk og økonomi.¹²⁵ Etter sønnen ble kjent med dette maritime lovverk og standardoppslagsverk for skip, måtte han se på videre på de økonomiske samarbeidsbetingelsene til rederen, megleren og befrakteren. Det betydde å sette seg inn i hva befrakteren trengte å betale opp mot hva rederen måtte betale, og hvordan megleren spilte inn som et tredje hjul.¹²⁶

H.G. sr. oppfordret også sønnen til å danne seg bekjentskaper. For eksempel, oppfordret han sønnen å bli kjent med redersønn og arving Andreas Harboe Jensen. Dette kunne da senere blitt til en viktig forretningsbekjent, fordi Harboe Jensen rederiet eide de fleste norske skipene i fruktfarten på den tiden. Begge oppholdte seg i New York på den tiden – fra brevene kom det frem at denne redersønnen hadde kontor plass hos United Fruit.¹²⁷ Senere så de på en del seilskip som hadde ankommet i seilas, en sosial anledning til å presentere seg for fremtidige venner og konkurrenter. Venner ble i denne forstand brukt som et bytteord for en forretningsbekjent, men ideen lå i at Grieg-firmaets forretningspartnere også var deres venner. H.G. Sr. presiserte også at sønnen måtte være sosial og vennlig med sine konkurrenter. Da kunne man senere gjøre forretninger med dem, og det var viktig for en skipsmegler å danne seg mangfoldige bekjentskap. Dette var del av de oppfordringene som faren kom med – kunne

¹²⁴ Firmaet gjorde seg kjent i å ha en standard 1% kommisjonspris på arbeidet de foretok seg.

¹²⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 14/10/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹²⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 18/10/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹²⁷ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 27/7/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

han ikke finne nok arbeid på kontoret måtte han gå utenfor kontoret for å sosialisere med folk i skipsfarten.

I løpet av 1927 valgte H.G. jr. å flytte til en annen adresse, 200 claremont avenue ved Columbia University. Et godt stykke fra New York-kontoret som lå ved Broadway. Dette var for å få ned prisen på leien og få eget rom til selvstudier hjemme. Han gjorde dette på eget initiativ, fordi så langt hadde ikke kontorlønnen greid å dekke leiekostnadene hans. H.G. jr. støttet seg hovedsakelig på lønn fra Bennett, men måtte også ta i bruk farens penger.

Det første halvåret av H.G. Jr. sin skipsmeglerutdanning sluttet med appell fra faren. I november fikk faren igjen høre at jobben var «kjedelig», fordi det ikke var nok arbeid til å fylle dagen med. Dette forårsaket et strengere motsvar som innledet med at:

*«det er ikke bare nytten ved det du lærer, men pleasuren, glæden, tilfredsstillelsen, ved at holde hjernen i övelse...». I tillegg kom en påminnelse fra faren: «jeg vil nevne for dig. Du er der for at lære saa meget som du kan af forretningen, til fremtidig 'gjensidig' nytte baade for dig selv vort firma og dem derhenne...».*¹²⁸

Ansvarer falt direkte på sønnens skuldre i å tilegne seg nok erfaring, og det ansvaret ble gjort vanskeligere ved at han ikke fikk særlig hjelp til det i New York kontoret. I tidligere forskning rundt brevrelasjoner innad forretningsfamilie, hadde Gordon Boyce identifisert tre ulike former for hensikt bak skrivingen. Det som vil legges fokus på her er det korrigerende aspektet.¹²⁹ Dette var en irettesettelse av sønnens holdninger og en gjentakelse av at han ville fortsette med å gi sønnen oppgaver, men at bak dette lå det et sett med ansvar og forventninger. Investeringen i denne utdanningen, skulle senere være til nytte for firmaet.

3.4 H.G. sr. om firmaets utvikling i 1927

H.G. sr. noterte seg norsk innkjøp av Anglo-Saxon skip sommeren 1927. Dette var brukte tankskip som hadde da inntrådt den sør- og østnorske skipsfarten, et tidlig risikosprang inn i den norske tankskipsfarten.¹³⁰ Grieg-firmaet var altså tidlig klar over den daværende skipsfartsutviklingen nasjonalt, men hadde fra 1920-tallet av trådd varsomt uten risikable investeringer. H.G. sr. anslo nybygg som en tryggere mulighet enn å kjøpe brukt.

Utfordringen som faren beskrev i brevet, lå i anskaffelsen av nødvendig kapital for å kunne satse på nybygg. Den erfaringen firmaet bygde på kom fra bergens tidlige investeringsforsøk i

¹²⁸ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 13/11/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹²⁹ Boyce, 2010, ss. 13-15

¹³⁰ Tenold, 2020, s. 142

tankfart, men som tidligere nevnt i forrige kapittel, angående Sigurd Thornes sin spesialisering, var ikke tankfart et eksplisitt fokusområde før 1930-årene.

De brukte Anglo Saxon skipene var en mulighet for mindre rederier å satse, men for Grieg-firmaet var risikoen for høy. H.G. sr. skrev at de hadde som vane å gå med som aksjonær i slike investeringer, men etter en lengre nedgangsperiode for firmaet, var investeringskapital og vilje minsket hos dem. Samtidig hadde H.G. sr., som tidligere diskutert, en interesse i å følge utviklingen til tankfart og diesel, ettersom United Fruit hadde begynt kontrahering av dieseldrevne skip innenfor fruktfart. Han skrev senere i 1927 til sønnen, at firmaet var interessert i å følge utviklingen til dieseldrevne skip, men hadde så langt ikke kommet inn på tank- eller oljemarkedet. Deres overordnede mål lå i å holde firmaøkonomien jevn, og fruktfarten var tilstrekkelig for kontinuitet av kontorene i både Bergen og Oslo.¹³¹

H.G. sr. utdypet seg om hvordan firmamedeierne tok utdrag fra personlig formue for å holde firmaet i jevn utvikling, og at United Fruit sakte drev norsk deltagelse ut av amerikansk fruktfart. Bergens utvikling kom gradvis til et stoppepunkt i løpet av 1920-tallet, men Grieg-firmaet fortsatte forretninger i spansk og amerikansk fruktfart gjennom Stavanger og Oslo til slutten av tiåret. De fortsatte også samarbeidet med Bennett gjennom 1930-årene. Grieg-firmaets posisjon i amerikansk fruktfart var i tillegg grunnet i vedvarende gode relasjoner med United Fruit, og samarbeid med et New Orleans firma med navnet Page, L'hote & Co.¹³² Konkurransen kunne oppstå mellom disse tre meglerfirmaene, for eksempel Grieg-firmaet holdte sin tidlige forretning i oljefat hemmelig for New Orleans firmaet via direkte kommunikasjon med New York, og Grieg-firmaet unngikk også i perioder å diskutere ordre med New York. Dette var ikke alltid på grunn av Bennett, men også fordi rederen eller befrakteren ikke hadde lyst å gå igjennom for mange meglere, som alle krevde sine prosenter.¹³³

Et viktig drøftingsmoment fra disse juli-brevene, var at H.G. Sr. oppfordret alle som han var i forretning med til å ikke satse på Anglo-Saxon skipene. På denne måten, viste han hvordan skipsmegleren spilte inn som historisk aktør i utviklingen av norsk skipsfart på regional basis. H.G. sr. ble påvirket av sin regions tidligere satsinger og etablerte utviklingsmønstre, men han hadde også nok spillerom til å selv være med å forme denne utviklingen. En av Grieg-firmaets viktigste oppgaver på denne tiden var ikke lenger tollklarering eller oppsett av tidscharter –

¹³¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 26/9/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹³² Thorsnes, 1967, ss. 21-22. NSF 141 Ms 10/m,1,I.

¹³³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 2/11/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

det var å posisjonere seg sentralt i informasjonsstrømmen som foregikk i verdens handel og skipsfart.

Grieg-firmaets forretningsmuligheter fremover

H. G. sr. var fornøyd med at sønnen undersøkte prospekter i Amerika. Det var her faren så størst potensiell vekst i økonomien.

*«om vi hadde nogen tusen amerikanere at den rette sorten spredt omkring i Norges land, saa vilde skorstenene snart spy rök, og hjulene snurre, baade her og der hvor de nu staar stille, og løse smil og tilfredshed hvor der nu er saa megen surhed».*¹³⁴

Dette kan sees som et uttrykk for hvordan Amerikas industrielle produksjon hadde stått i verdensklasse gjennom mellomkrigstiden, med innovasjon innenfor bil, togbane, telefoni og radio. Sammenlignet ble norske verft utkonkurrert av verft i Gøteborg og København, som var de stedene som mottok de fleste norske ordre på den tiden. Hans politiske meninger og verdensblikk ble til et av flere mulige temaer inkludert i brevene, som oftest hadde røtter i egne hendelser fra hans datid. I tillegg skulle han selv, i lag med reder Henrik Østervold, besøke verft i Danmark og Sverige for å kontrahere skip.¹³⁵ I retrospekt så H.G. sr. at firmaet hadde så langt gjort det bedre enn fjoråret, men han ga sin sønn H.G. Jr. en oversikt over en del av det som fortsatt lå usikkert. Han mente at trelastmarkedet i Russland var uoversiktlig, men samtidig kom det regelmessig utfordringer i atlantehavsfarten. For eksempel, hadde Di Giorgio fra Standard Fruit Company kommet ut med ordre som deres erkerival United Fruit Company ikke ville at andre skulle ta imot.

3.5 Nyåret 1928 – Forlenget opphold, ny veileder, forretningsreiser

Rundt juletiden ville H.G. sr. diskutere framtidige planer med H.G. jr. Derimot kom det ingen utvikling på dialogen. For eksempel ville faren diskutere om H.G. jr. hadde tenkt å søke om forlengelse på oppholdstillatelsen, men sønnen hadde ikke skrevet tilbake. H.G. sr. hadde ikke mottatt et brev fra ham siden 3. desember, og faren satt med inntrykket av at sønnen ville hjem.¹³⁶ Da H.G. sr. fikk svar etter årsskiftet 1928, virket han oppdatert på sønnens situasjon:

¹³⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 26/9/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹³⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 14/11/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹³⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 22/12/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

*«Jeg ser af dine brever at omend du er fornøiet og trives godt, saa synes du der er for litet at bestille. Det er den gamle historie, den yngste maa slikke frimærker, og saa hviler det paa ham selv, at vække oppmerksomheten for at han er too good a man for the job».*¹³⁷

Videre virket situasjonen oppklart, og sønnen hadde søkt om forlengelse. H.G. jr. var stort sett fornøyd med oppholdet med unntak av arbeidsmangelen. At han i julen satt igjen med frimerkeslikking som sitt eneste oppdrag, var H.G. jr. ikke fornøyd med. Som det er tidligere vist til, hadde faren også påminnet sønnen at det var hans ansvar å bruke tiden sin i New York godt for å tilegne seg nok kunnskap som kunne være til bruk for firmaet. H.G. sr. oppfordring videre var å møte utfordringen og skaffe seg selv arbeid. På New York-kontoret måtte man selv søke i markedet for befraktningsmuligheter, og det eneste tilgjengelige arbeidet ellers var koding, oversettelse og certepartiskrivning.

H.G. jr. kunne be avdelingslederne om råd og om å få prioritet på arbeid, siden han ikke hadde så lenge igjen på kontoret. H.G. sr. skulle også skrive til de for å be om dette. Likevel var det opp til H.G. jr. å holde seg i arbeid. Å gjøre seg kjent med alle ansatte på New York-kontoret og deres ekspertområder var gunstig – kunnskap om tidscharter, måten skipsmeglere forhandlet, sluttet og skrev opp befraktningskontrakt på tid, ble spesielt vektlagt.

For å hvile ved det sistnevnte punktet, kom det frem et annet aspekt ved diskursen, om certepartiets juridiske element. For skipsmegleren var det viktig å kjenne til de kontraktuelle konflikter som kunne oppstå mellom kjøper, selger og megler. For eksempel i forhandling med en skipsreder, ville de først og fremst prioritere lønnsomme betingelser for frakt. Etter dette, ville de søke etter bekvemmelige kjøpere villige til å godta dem. Dårlige økonomiske tider førte til at noen redere måtte maksimere profitten for å holde seg oppe, og det puttet press på megleren når han måtte i så fall finne den billigste ruten til størst utbetaling. I tillegg måtte megleren finne en befrakter eller annen type kjøper villig til å akseptere betingelsene, til tross for at de hadde satt opp regnestykket i rederens favør. Forhandlingene kunne derfor bli tilspisset, og H.G. sr. mente at videre ville det være nødvendig for H.G. jr. å kunne løse slike konflikter med å ha en full forståelse av certepartiets økonomiske og juridiske sider.¹³⁸

H.G. sr. forsøkte å få Edward C. Day, medeier og høyest ansvarlig i Bennett, Hvoslef & Co., til å hjelpe H.G. jr. med å tilskaffe seg arbeid. Faren sendte flere brev til Day med muligheter for arbeid som Day kunne foreta seg, da med hjelp av H.G. jr. Respons fikk faren lese i

¹³⁷ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 19/1/1928 NSF 141 Ms10/b1.III. 19/1

¹³⁸ Ibid.,

starten på februar da Day kunne fra sin side konkludere med at Bennett, Hvoslef & Co. sin forretning gjorde det godt, og ifølge han måtte H.G. jr. ha stortrives hos dem, fordi han ønsket hele tiden mer arbeid. Angående arbeidet som H.G. sr. ville at Day skulle se på, mente Day at arbeid utenfor United Fruit Co. var unødvendig og all konkurranse med dem var dømt til å tape, derfor ville ikke Bennett risikere noe ved å forhandle med andre enn dem. I tillegg advarte Day om at den hjelp som Grieg-firmaet ga konkurransen ville ikke bli akseptert av United Fruit Co. Da H.G. sr. skrev tilbake, valgte han å akseptere tilstanden slik som Day beskrev den, og at det var klokt å ikke overanstrenge seg.¹³⁹ I neste segment vil man kunne diskutere hva som lå bak deres ordveksling, men for H.G. jr. sin del var dette et signal på at hans daværende arbeidsgivere ikke vil kunne hjelpe ham.

Seg imellom, var far og sønn H.G. blitt innforstått med at New York-kontoret var kritikkverdig, og at Grieg og Day hadde divergerende syn på forretningslivet. Samtidig med denne utviklingen gjorde faren seg oppmerksom på en lovende nyansatt på New York-kontoret. George M. Bress hadde kommet inn rundt nyåret og gjorde så langt godt arbeid ifølge H.G. jr. Angående den nyansatte Bress, kom den klareste introduksjonen fram i brevet fra Day til H.G. sr.:

*«he (Bress) is a live wire as you can see from the cables, he knows the business, is very popular, having a lot of friends who so far have tried to throw all the business they could his way».*¹⁴⁰

H.G. sr. tok fra både sønnens og Days beskrivelser om Bress for å forstå seg på ansettelsen. Både H.G. sr. og de andre ansatte på Bergenskontoret fikk lese brevene som detaljerte hyringen. H.G. sr. skrev tilbake til sønnen at han var interessert i Bress sitt potensiale.¹⁴¹ I februar sluttet Bress skipet «MODIG» i internasjonal linjefart for norsk reder Ivar An Christensen. H.G. sr. noterte seg fornøyd med framgangen han viste.¹⁴² Videre skrev H.G. sr. at etter Bress kom med hadde H.G. jr. fått muligheten til å lære mer om skipsmegling. Det virket for faren som sønnens beste sjanse for å lære noe på kontoret var å bli Bress sin assistent. H.G. sr. skulle også sende brev for å be de på New York-kontoret om dette.¹⁴³

¹³⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Edward C. Day, Bergen 11/2/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴⁰ Brev fra Edward C. Day til Halfdan Grieg sr., New York 18/1/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 27/1/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 14/2/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 17/3/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

H.G. sr. mente også at det var rett å fortsette i New York siden jobbsituasjonen forbedret seg. Forlengelsen oppfordret han også til å ta i bruk, men faren lot H.G. jr. ta den endelige avgjørelsen.¹⁴⁴ I april bekreftet H.G. jr. at forlengelsen hadde gått igjennom og at hans planer fremover var å fortsette på kontoret til juni og så, etter farens forslag, reise til Boston for å besøke United Fruit Co. H.G. sr. hadde innledningsvis i 1928 vært bekymret for at situasjonen var slik at det hadde vært bedre å ta ett år hjemme og avlyse forlengelsen, men nylig hadde det forbedret seg og H.G. sr. hadde nytte av alt sønnen kunne gjengi av hendelser fra kontoret. Han var farens viktigste informasjonskilde om hva som hadde skjedd derfra.¹⁴⁵ Senere brev utvidet reisen med at H.G. jr. skulle reise videre etter Boston til Montreal for å besøke Grieg-firmaets kontakt «Mr. J. Brock» fra North American Lloyd Ltd. Insurance Exchange.¹⁴⁶ Dette var for at H.G. jr. skulle få innblikk i kornmarkedet der. Faren ville at H.G. jr. skulle få Brock til å arrangere det slik at H.G. jr. også kunne lære seg hvordan dette fungerte i praksis.

Her kan man trekke inn Miller sin artikkel om forretningsreiser. For det første, forbandt han forretningsreiser med internasjonale nettverk.¹⁴⁷ Å etablere og opprettholde kontakt med sine forretningspartnere og utenlandske kontakter inngikk som en av forretningsreisenes funksjon på tidlig 1900-tallet. Nettverk besto av kontakter og klientell, en ressurs for dem som ønsket å utvide sin forretning og markedsmuligheter. Skipsmeglerne var en av dem som utnyttet dette da de også var spesialisert innenfor informasjonsutveksling. Deres eierskap av informasjon rundt ulike markeder var en sentral nødvendighet for maritime nettverk.¹⁴⁸

Da H.G. jr. skulle avslutte sin midlertidige ansettelse på New York-kontoret i juni, ville kontorstillingen åpnes for nye praktikanter, og dette ville H.G. sr. benytte seg av for å erstatte sønnen med en annen bekjent. Denne personen var Anders Gustav Bratt som hadde så langt vært midlertidig plassert på Grieg-firmaets Oslokontor. H.G. sr. gjorde dette som en tjeneste fordi Grieg-firmaet ikke hadde plass til assistenter eller praktikanter, og de hadde i Bergen stadig avslått redersønners forespørsler om ansettelse.¹⁴⁹ H.G. sr. ville derfor anbefale ham til Bennett, men forespørselen ble ignorert. Day hadde fortalt H.G. jr. at de hadde funnet en ny kontorist, men H.G. sr. fikk ikke vite hvem dette var, eller hvorfor hans kandidat ikke ble godtatt. H.G. sr. sendte brev til Day om dette, men mottok ikke svar.¹⁵⁰

¹⁴⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 24/3/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 16/4/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 23/4/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁴⁷ Miller, 2003, s. 19-25

¹⁴⁸ Miller, 2003, s. 26

¹⁴⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 11/5/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁵⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/6/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

Grunnlaget bak H.G. sr. sitt ønske om representasjon går tilbake til forretningskulturen som Miller diskuterte. Miller argumenterte for at forretningskultur var basert på tillit, informasjonstilgang og kontinuerlig bekreftelse av sitt vennskap og partnerskap gjennom å møtes. En slik kultur hjalp også Grieg-firmaet å skape tillit og troverdighet mellom dem og deres forretningspartnere.¹⁵¹

Brevvekslingens nyanser i 1928

Brevene de skrev til hverandre hadde en intensjonell gjennomgang og strukturering som skulle være forstått og praktisert av begge parter, for å fremheve viktig informasjon og separere temaer. H.G. sr. skrev i april 1928 at brev han mottok fra sin sønn H.G. Jr. var uklare. Han beskrev så den anbefalte prosessen sønnen burde ta i bruk for å forhindre eventuelle uklarheter i skriving og informasjonsdeling.

Anbefalingen begynte med at de brevene han svarte på burde plasseres foran ham under skriving, og innholdet i brevet måtte gjennomgås punktvis.¹⁵²

H.G. sr. skrev også et oppfølgende brev til dette. H.G. jr. påsto at han manglet et eller flere av brevene som faren hadde skrevet til ham.¹⁵³ Dette mente H.G. sr. kunne blitt oppdaget og rettet opp i raskere hvis sønnen hadde skrevet eksplisitt om hvilket brev han til enhver tid svarte på og inkluderte datering. I sammenheng med dette anbefalte H.G. sr. igjen også til å inkludere hvilke temaer som ble svart på slik at mottakeren kunne se hva brevet svarte på, og hva som ble nøyaktig gjennomgått.

Dette gjenspeilte seg da i hvordan H.G. sr. sine brev var strukturerte, ettersom han ofte svarte veldig direkte på brev han mottok. Her ville han begynne prosessen med å takke for brev og inkludere datering. Punktvis ville han så gå gjennom punktene som han leste fra brevet. Han ville først oppsummere informasjon og tema fra brevet og så gi sitt svar. Oppsummeringen kunne komme i form av et sammendrag av temaet slik H.G. sr. hadde lest og forstått det, med mulig parafasering eller direkte sitering.

En annen faktor i korrespondansen fra 1928 som virket spesielt nyansert var skillet mellom den ærligheten som fantes mellom den semiformelle brevskrivningen mellom H.G. sr. og H.G. jr., sammenlignet med den anstendighet som måtte opprettholdes i formell

¹⁵¹ Miller, 2003, s. 28-29

¹⁵² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 14/4/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁵³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 16/4/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

korrespondanse med Day. Senere skrev han til H.G. jr. at «jeg er gul og blaa av ærgrelse, men skrev et hyggelig brev til Day.»¹⁵⁴ Miller noterte seg avslutningsvis med å si at det forretningsreiser og brevskrivningen hadde til felles var bekreftelsen av samarbeid og delt kultur. Et produkt av sin tidsperiode i det tidlige 1900-tallet, og da forstått av begge parter.¹⁵⁵ Det H.G. sr. erfarte her var et mulig brudd i samarbeid og i kommunikasjon mellom Grieg-firma og deres partnere i New York.

Firmautviklingen i 1928

I 1928 fryktet Halfdan Grieg sr. at United Fruit Co. ikke ville benytte fruktåtene som Joachim Grieg & Co. kunne tilby firmaet. I løpet av året fikk han beskrivelser fra sønnen om at New York-kontoret slet med manglende forretningsmuligheter, og H.G. sr. bekreftet at Grieg-firmaet var i en lignende situasjon.¹⁵⁶ I følge H.G. sr. hadde firmaet gjort rundt 100 færre slutninger enn samme tid i fjor.¹⁵⁷ Her kommer det frem at H.G. sr. foretok seg en stadig evaluering av firmaets regresjon. Man kan også trekke inn at H.G. sr. noterte 1927 som et godt år, med opptil 798 slutninger for firmaet i Bergen, så sammenligningsgrunnlaget økte kontrasten.¹⁵⁸

United Fruit Co. innførte stadig strengere tiltak for å oppnå monopolisering. For at Bennett og Grieg-firmaet skulle få fortsette sin forretning med dem, kunne de ikke lengre forhandle like fritt med andre fruktfartsbefraktene. H.G. sr. klargjorde for H.G. jr. at Atlantic Fruit Co. og United Fruit Co. var på denne tiden offisielt rivaler. Som skipsmegler måtte man dermed forholde seg nøytral. Dette gjorde utslag ettersom det ikke ble mulig å sende H.G. jr. i praksis hos United Fruit Co. eller deres rivaler, fordi det kunne ha vært for oppsiktsvekkende.¹⁵⁹ I tillegg fungerte dette også på et personlig nivå, hvor det var best å unngå forretning og relasjon med dem som var i konkurranse med United Fruit Co.¹⁶⁰

Likevel, var det gjennom deres handlinger tydelig at Grieg-firmaet sto nærmere United Fruit Co. enn deres rivaler. For eksempel hadde H.G. sr. invitert United Fruit Co. sin visepresident, William M. Newsome, til besøk i Bergen.¹⁶¹ H.G. sr. skulle ta han personlig imot, men på

¹⁵⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 07/06/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁵⁵ Miller, 2003, ss. 30-31

¹⁵⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 30/3/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁵⁷ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 14/4/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁵⁸ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 19/1/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁵⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 14/2/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁶⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 27/1/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁶¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 3/4/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

reisen til Bergen ble Newsome syk og måtte bli innlagt i Göteborg.¹⁶² Dette ble en tapt mulighet for Grieg-firmaet.

Firmaet var også dårlig stilt i korn. Firmaet var ved siden av fruktfart og trelast, interessert i kornmarkedet og deltok i all vestlandsk kornbefraktning. Firmaet hadde interesse i den internasjonale befraktning, men her noterte H.G. sr. at aktiviteten her var avhengig av «boom»-år.¹⁶³ Basisen for dette var at firmaet tidligere hadde vært involvert i kornbefraktning i Montreal, men nå lå de utenfor der. Det virker sannsynlig at denne interessen var del av grunnen til hvorfor H.G. sr. mente at H.G. jr. burde sette seg inn i kornbefraktningen i Montreal, når sønnen skulle reise fra New York til Boston.

3.6 Reisen videre for H.G. jr.

I juni 1928 hadde H.G. jr. vært et år i Amerika på Bennetts kontor i New York. Under denne perioden møtte han arbeidsmangel under veiledning av den aldrende ene innehaver Edward C. Day. Dette endret seg ikke før mars 1928, nærmest på slutten av hans tid der, hvor han fikk gå som assistent under George M. Bress - en ny, lovende ansatt hos Bennett. Samtidig med dette fikk H.G. jr. en forlengelse på sin oppholdstillatelse, og i de siste månedene fram til juni, virket han og faren H.G. sr. mer optimistisk i sin korrespondanse. De begynte dermed å planlegge det neste steget etter arbeidet der var avsluttet. Denne dialogen kan man dele inn i tre punkter:

For det første var den umiddelbare plan etter New York å la H.G. jr. reise opp til Boston og så videre til Montreal. Potensielle reisemål ble diskutert i løpet av året. Først virket det naturlig for han å besøke United Fruit i Boston, men faren insisterte på at kornfrakt i Montreal også var lærerikt. Reisen til Boston hadde selv vært en vanlig destinasjon for H.G. sr., da han var på forretningsreiser i 1924 og 1926. United Fruit sin strenge forretningspolitikk førte til at Grieg-firmaet måtte stadig underrette seg nye spilleregler i megling av amerikansk fruktfart. Montreal var også en forretningsmulighet, her hadde Grieg-firmaet tidligere gjort forretning i internasjonal kornfrakt, men i 1928 sluttet de bare lokal frakt på vestlandet. H.G. sr. hadde interesse av å oppdatere seg om kornforholdene internasjonalt.

Det andre temaet var hjemreise og kontorarbeid i Bergen hos faren. Dette bryter delvis med en etablert forestilling som har kommet frem i ettertid, eksempelvis gjennom Miller, om at datidens forretningsmenn var utplassert for å fostre seg selv og returnere som selvlært. H.G.

¹⁶² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 3/6/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁶³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 22/12/1928 NSF 141 Ms10/b1.III.

jr. brøt også med den tradisjonelle tanken om at det ikke var den yngste som skulle stå som arvtager av forretningen. Avslutningsvis, diskuterte de at H.G. jr. kunne lære seg et tredjespråk, enten tysk eller fransk. Valget falt til slutt på Tyskland. Valget var praktisk rettet mot forretningsmuligheter der, regionens voksende økonomi og at språklig sett, virket tysk mer lettlært for H.G. jr.

3.7 Konklusjon

Dette kapittelet gjennomgikk årene 1927-1928 fra brevene. I denne perioden var H.G. jr. i New York hos Bennett. Brevskrivningens karakteristikkk sto først i diskusjonen, mens overordentlig var kapittelets hovedrolle å introdusere hendelser og aktører rundt H.G. jr. I tillegg hadde dette kapittelet også ha et sterkere innhold av dannelses og selvlære, mens neste analysedel vil ha mer innslag av firmautvikling.

Diskusjonen hadde tre deler, i samsvar med forskningsspørsmålene, og noen brev ble gjennomgått flere ganger. Dette ble gjort på grunn av at enkelte brev dekket flere områder og en gjentatt utspørring resulterte i ulike analytiske funn. Kapittelet hadde ikke som hensikt å gjennomgå brevene kronologisk, men å gjøre en hensiktsmessig innramming i to perioder respektivt, med tre diskusjonstemaer som utviklet seg i løpet av kapittelet. I neste kapittel vil man gjennomgå brev fra årene 1929-1931, og den vil ha en lignende strukturering med fokus på diskusjonens tre hovedtemaer.

4. Utplassering i Europas maritime midtpunkter 1929-1931

4.1 Introduksjon

Dette kapittelet vil ha som hovedoppgave å trekke videre diskusjonen samtidig som den vil beholde oppmerksomheten på brevkilden. Brevene i dette kapittelet var datert fra Halfdan Grieg senior (H.G. sr.) til Halfdan Grieg junior (H.G. jr.) i perioden 1929-1931. Gjentakende fra forrige kapittel, vil brevene ha samme avsender og mottaker gjennom diskusjonen, med få unntak.

Fra 1929 av var H.G. jr. igjen på reise, men denne gangen var målet Europa. Mens forrige kapittel foretok en overordnet inndeling basert på to tidsperioder, ville dette kapittelet ha en overordnet struktur basert på hvor H.G. jr. befant seg, hvilket forretningsområde han arbeidet innenfor, og hvilket firma han var ansatt hos. Innenfor denne strukturordningen vil

diskusjonen foreta seg belysning av forskningsspørsmålene, delt inn i tre segment: H.G. jr. sin dannelsesreise, brevenes karakteristikkk og firmautvikling til Joachim Grieg & Co. (Grieg-firmaet).

4.2 Hamburg og linjefart hos Rob. M. Sloman & Co.

Dannelsesreisen 1929-1930

Fra brevene skrevet i sommeren 1929 kom det fram at H.G. jr. hadde reist til Hamburg og søkte etter å midlertidig etablere seg i den kjente havnebyen. I løpet av denne perioden lette han etter bruktbil, bolig og privatlærer i tysk.¹⁶⁴ Mens H.G. jr. levde i New York på lønn fra arbeidsgiver, måtte han i Hamburg støtte seg økonomisk på faren gjennom firmasjekker som sekretærene i Grieg-firmaet ordnet. Han fikk ikke månedlig beløp, men flere store engangsbeløp etter forespørsel, opptil 3000 norske kroner. Til tider kom disse sjekkene også vedlagt brevene, som bekrefter beløpet.

I starten av oktober 1929 var H.G. jr. fullt i gang med sin jobb hos Hamburgsrederiet, Rob. M. Sloman & Co. (Sloman). Rederiet arbeidet innenfor linjefart, og dette satte preg på brevenes innhold. Siden H.G. jr. nå jobbet hos Sloman var ikke fokuset på skipsmegling, men forretningsmulighetene i linjefart. I tillegg var det viktig å tilskaffe seg kunnskap om rederiets arbeidsmåter, og gjennom oppholdet lærte H.G. jr. seg tysk på siden.¹⁶⁵

H.G. sr. spurte om H.G. jr. kunne klargjøre informasjon rundt hans kontortider, arbeidsgiver og kontaktnettverk hos Sloman. Dette viser til at faren vet mindre denne gangen om H.G. jr. sin utplassering, og kan gi tyde på selvstendig handling eller økt autonomi hos sønnen.

Derimot er det slik at i hendelser hvor H.G. sr. vet lite, får man også mindre informasjon ut fra brevene.¹⁶⁶ Hensikten med utplasseringen var å inntre linjefarten i Hamburg, som på den tiden sto som en av verdens ledende byer innenfor maritim drift - da spesielt linjefart.¹⁶⁷ I tillegg gikk H.G. jr. inn som kontorist hos et veletablert og gammelt firma i Hamburg, men en konkurrent av Hamburg-Amerika linjen som sto sterkest til i byen med en etablert motorskipsflåte.¹⁶⁸

¹⁶⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 11/6/1929 NSF 141 Ms10/b1.III

¹⁶⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 10/10/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁶⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 17/10/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁶⁷ Miller, 2012, s. 17. Hamburg var på tidlig 1900-tallet et maritimt sentrum på likt nivå som London og Singapore.

¹⁶⁸ Thowsen, 1983, s. 280

Under etableringsperioden til H.G. jr. i Tyskland var H.G. sr. like interessert i sønnens private affærer som det jobbrelaterte. Det var viktig for faren å få vite om hvordan det gikk med bolig, bruktbilkjøpet, tyskstudiene og helsen. Angående det private, noterte H.G. jr. seg positiv, men som i New York, skrev han til faren om arbeidsmangel. Innledningsvis mente H.G. sr. at dette igjen lå som sønnens ansvar å selv søke ut tilstrekkelig arbeid.

*«Bare hæng i, og vær grei, og vis dem at du har lyst paa arbeid, og at ta din tur hvor og naar du kan komme til at hjelpe, enten det er i eller utenfor kontortid, søndag eller hverdag».*¹⁶⁹

Fra sitatet kan man tyde at arbeidsmoral var viktig for faren. Den første delen kan sies å være støttende eller oppmuntrende. Hvis H.G. jr. jobbet hardt, ville han imponere sine arbeidsgivere og denne sysselsettingen ville produsere frem en god arbeidsdag, selv ved arbeidsmangel. I tillegg burde sønnen si seg villig til å arbeide uansett dag eller klokkeslett. Dette tolkes som at faren ville innstille en sterk arbeidsvilje i sin sønn. Brevene viser i så fall her til en vesentlig del av dannelsesaspektet ved reisen. Som nevnt, var selvlære et viktig moment i forrige kapittel. Derimot kan man tyde brevene fra 1929 og utover til å heller sentrere seg rundt H.G. jr. sin forretning- og arbeidsrelaterte dannelse.

Likevel viste han sympati ovenfor vanskelige vilkår, når det skulle komme frem. I New York forsto han situasjon slik at før H.G. jr. kom under Bress, var ikke lederne der til hjelp med å skaffe sønnen arbeid. Hos Sloman, fikk H.G. sr. vite at kontortimene til H.G. jr. ikke var passende. Delte kontortimer var noe de begge ikke likte fordi arbeidsdagen ble for oppstykket.¹⁷⁰ Videre oppmuntring ga H.G. sr. ved å forklare at H.G. jr. hadde kommet inn i yrket mye yngre sammenlignet med faren, og at sønnen hadde god tid til å forbedre seg selv skipsmegler. Dette var i desember, rundt den tiden hvor sønnen hadde fødselsdag – H.G. jr. skulle da ha fylt 22 år. Som tidligere diskutert hadde H.G. sr. kommet inn i firmaet som 28-åring i 1892, seks år eldre sammenlignet med sønnen. Samtidig forteller dette oss noe om hvordan skipsmeglernes utdanning startet gradvis tidligere. Mens det var vanlig for skipsmeglerne på 1800-tallet å først ha dratt til sjøs, kunne man i mellomkrigstiden begynne utdanning som skipsmegler tidligere, i form av utplassering som blir hovedsakelig diskutert her, men også i form av økonomisk utdanning gjennom skoleinstitusjoner.

Ved nyåret diskuterte far og sønn hvorvidt det var gunstig å fortsette hos Sloman. Ifølge H.G. sr. var det akseptabelt å bytte kontorer så lenge sønnen forholdte seg innenfor Tyskland.

¹⁶⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 5/11/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁷⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 4/12/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

Grunnlaget for H.G. jr. sin ansettelse i Sloman var at rederiet hadde verdensomsetning og opererte i linjefart. Derfor virket det fra utsiden som et sted hvor en skipsmegler kunne få relevant erfaring. I tillegg til erfaring med linjefart, var det viktig for H.G. jr. å skaffe seg nok erfaring innenfor kontorarbeid. Han måtte sette inn nok arbeidstimer, undersøke dokumentene som rederiet jobbet med – det generelle arbeidet med ulike fraktvilkår og betalingsformer.¹⁷¹ Angående dette kan man først diskutere om rederiet eller linjefarten var et mindre aspekt med H.G. jr. sin reise til Hamburg. Fra brevene, virket et sterkt fokus å heller være lagt på regionen og språktilegnelsen. For det andre, ble arbeidet hos Sloman diskutert mellom far og sønn i generelle termer. Det som kommer frem var hvordan diverse arbeidserfaringer skulle bidra til å forme H.G. jr., og at han kunne her danne seg oversikt over hvilket forretningsarbeid man foretok seg på et rederikontor. Med dette kan man også forstå hvorfor H.G. jr. jobbet i et rederikontor, fordi de så verdien i å undersøke rederiets kontorvirksomhet. Erfaringer, bekjentskaper og språkkunnskaper dannet hos Sloman var i seg selv et gunstig resultat.

Brevskrivning i Hamburg 1929-1930

Den 17. oktober 1929 skrev H.G. sr. at H.G. jr. måtte skrive tilbake om kontortimer og om hvem som var sønnens arbeidsgivere. Den 19. oktober skrev faren igjen at moren hadde begynt å bli bekymret fordi de ikke hadde fått brev på en stund. I seg selv var dette et familiemoment, men samtidig viste dette også hvor stor vekt H.G.sr la på punktlig og fast korrespondanse. Han mente at sønnen måtte gjøre brevskrivning til en daglig vane. H.G. sr. foreslo at H.G. jr. burde finne seg en fast tid hvor han skrev brev, og noterte seg dagens hendelser.¹⁷² Korrigering var et karakteristisk trekk i semiformelle brev mellom generasjoner i familiedrevne firmaer. Ifølge Boyce, så den eldre generasjonen på det som sitt ansvar å instruere og korrigere de yngre.¹⁷³

For å komme med videre eksempler, noterte H.G. sr. den 26. november 1929 at han var overrasket av å lese sønnens nylige brev. H.G. jr. hadde reist til Lübeck, og H.G. sr. visste ikke noe om sønnens planer der – dermed lurte han på om dette var en ferie. Derfra innledet H.G. sr. en samtale om hvor mye ferie Sloman hadde gitt ham. Videre mente H.G. sr. at slik forretningsrelatert informasjon burde sønnen ha inkludert sammen med tidligere skriv angående kontortimer og arbeidsgiver. Som nevnt var H.G. jr. sin tid i Hamburg en periode

¹⁷¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 6/2/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁷² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 17/10/1929 og 19/10/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁷³ Boyce, 2010, ss. 13-15

hvor H.G. sr. vektla forretningsrelatert dannelse, men i stor grad ble det også satt fokus på sønnens brevskrivning.¹⁷⁴

H.G. jr. ble også spurt om å skrive til andre av Grieg-firmaets partnere. Den 18. februar 1930 ble H.G. jr. bedt av faren til å skrive til Berle Pettersen om tankfart. Dette var fordi Berle Pettersen hadde tankfartsforretninger i Hamburg, og H.G. jr. sto dermed unikt stilt til å hjelpe til med informasjon.¹⁷⁵ Den 7. mars 1930 ble H.G. jr. bedt om å skrive tilbake til Carl Pettersen på Grieg-kontoret i Bergen, etter at H.G. jr. hadde mottatt informasjon fra ham. Dette mente H.G. sr. var fordi det fantes uskrevne regler i befraktningsverden som tilsa at man burde gi informasjon tilbake etter man hadde mottatt informasjon. Ifølge faren måtte man «gi og ta», og dette var et underliggende prinsipp som viste til relevans av å holde seg informert som skipsmegler. Det var også høflig å sende videre informasjon til andre, for å holde andre i sitt nettverk oppdatert.¹⁷⁶

Dette kan føres inn i Boyce sin diskusjon igjen rundt korrigerings. Verdien av å skape et omdømme og sosialisering i forretningsverden var en innstilling som måtte plantes i den yngre generasjonen. Boyce mente at en oppgave i semiformell brevskrivning var å skape troverdighet ved å gjøre det som var rett og opptre ærlig.¹⁷⁷ Prinsippet rundt det å være hjelpsom og informativ tilbake faller inn her. Hadde Pettersen ikke fått tilbake svar av H.G. jr. kunne det sett på som at sistnevnte holdt tilbake informasjon og ikke var samarbeidsvillig. Et annet poeng hos Boyce var at den yngre generasjonen måtte lære seg opp til å respektere andre sin tid i brevskrivning og at korrespondanse burde være tilregnelig, ved at H.G. jr. for eksempel skulle skrive regelmessig litt hver dag. Irettesettelse framkom i de brevene Boyce gjennomgikk når noe enten var usant eller uklart.¹⁷⁸ Ved eksemplene hittil brakt fram, vil det argumenteres for at dette også var tilfelle mellom H.G. far og sønn.

Firmautvikling i Hamburg 1929-1930

I 1929 ble det gjort jevnlig permitteringer av ansatte i Griegs kontor i Bergen. Et mulig resultat av oppsigelsene var at man kunne ta seg friheten til å sette inn midlertidige hyringer, men H.G. sr. var fortsatt nøysom med hvem han tillot inn i firmaet. Som tidligere diskutert hadde H.G. sr. tidligere sagt at firmaet ikke hadde interesse av å hente inn unge kontorister.

¹⁷⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 26/11/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁷⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 18/2/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁷⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/3/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁷⁷ Boyce, 2010, s. 17

¹⁷⁸ Boyce, 2010, s. 18

For eksempel ble det diskuterbart å ta en av Thorvald Kjerlands sønner inn på kontoret. Betingelsene var en 3-måneders oppsigelsesfrist og preferanse på enkelte av Kjerlandrederiets skip. Dette var en forretningspolitikk som kunne oppstå ved slike arrangement. Dette ble ikke noe av ettersom forhandlingene gikk dårlig mellom Kjerland og H.G. sr.¹⁷⁹

Mens H.G. jr. arbeidet med linjefart under denne perioden, var interessen for linjefart også sterk hos H.G. sr. Faren skrev sine refleksjoner rundt linjefartens utvikling:

“Naar jeg ser tilbake paa, alt det, eller, alle de stadier som er tilbakelagt bare siden jeg kom med, og til det som vi nu ser hvorledes verden er omspændt af et tæt net af liner, som gradvis kværker trampskibene, og hvorledes de store kapitalconcentrationer slaar under sig land efter land, og i den forbindelse vi her taler om, hvorledes Bergenske breder sig.»¹⁸⁰

Norsk skipsfart hadde til 1920 et sterkt innslag av trampfart.¹⁸¹ Men trampfarten fortsatte i Bergen ettersom regionen holdte fast på gamle vaner, som opptil da hadde gjort regionen til den største i landet. I overgangen fra trampfart var linjefarten den vekstsektoren som Bergen viste seg mer velvillig til å følge, kontra tankfart.¹⁸²

I sitatet viste han til Det Bergenske Dampskibsselskap (BDS) som sto på slutten av mellomkrigstiden som det største linjerederiet i Bergen.¹⁸³ Et typisk trekk ved skipsfartsutviklingen i mellomkrigstiden var at mindre rederier ble utkonkurrert av få, større rederier – som forstås som basisen for hva H.G. sr. mente med «kapitalconcentrationer» eller kapitalakkumulering. Ved at større rederier hadde mer penger igjen etter nødvendige driftskostnader, kunne de bruke overskuddet til videre investering. At få rederier satt inne med mesteparten av tonnasjen var en del av den bergenske skipsfartsutviklingen ifølge Thowsen.¹⁸⁴

4.3 Hamburg og tankfart hos Atlantik-Tank-Rhederei GmbH

I begynnelsen av mai 1930 framkom en brevkorrespondanse hvor Einar L. Grieg skrev til H.G. far og sønn. Einar L. Grieg hadde vært i et selskap i Tyskland hvor en av deres kjente i befraktningsverden, daværende underdirektør i BDS, Thomas Scheen Falck jr., hadde hørt rykter om at H.G. jr. ikke hadde fått tilstrekkelig arbeid. Dette mente Falck skyldtes at Sloman

¹⁷⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 21/7/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁸⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 10/5/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁸¹ Thowsen, 1983, s. 288

¹⁸² Thowsen, 1983, s. 292

¹⁸³ Tenold, 2020, s. 152

¹⁸⁴ Thowsen, 1983, ss. 308-309

var for stort, og at et kontor med færre ansatte hadde tatt bedre vare på den midlertidige ansattes interesser. Videre ville Falck anbefale arbeidsplass hos BDS i Danzig.¹⁸⁵

H.G. Sr. skrev så til sønnen om at dette kunne være en mulighet videre, med Einar L. Grieg sitt brev vedlagt. Med dette kan man argumentere for at Falck hadde mottatt informasjonen om Jr. sin praksis i Tyskland og kontaktet Einar L. Grieg gjennom en privat sammenkomst. Tilbudet om arbeid i Danzig ble da sendt gjennom andre før den til slutt nådde H.G. jr. Falck hadde dermed indirekte klart å gi et jobbtilbud til H.G. jr.

Videre diskuterte H.G. far og sønn seg imellom hvilke alternativer de hadde til Danzig. Her dro H.G. sr. inn meninger fra andre på kontoret, og han videresendte rådføring og valgmuligheter til H.G. jr. Dette ble en forretningsdiskusjon, og selv Einar L. Grieg som ikke var direkte involvert i «Grimace»-avdelingen, viste interesse for H.G. jr. sine reiser både som familie og som firmapartner. Einar L. Grieg var ofte en av leserne av de brevene som ble delt på kontoret, og hjalp også i dette tilfellet direkte med å videresende informasjon fra Falck.

H.G. jr. fikk selv velge hvor han burde gå. Han fikk rådføring og alternativer gitt av faren og de andre på kontoret, men den endelige beslutningen var hans. Her vises til det hva faren skrev til H.G. jr. i starten av juni:

*«ATLANTIC TANKREEDEREI er vel et rederikontor og det blir vel vanskelig at faa gjøre noget i befraktningen, og det er ikke klart i hvilken form det bekjendtskap skulde interessere os, idet der jo ikke drives mæglerforretning. SPENCER vilde jo da være meget at foretrække [...] Altsaa spørgsmaalet om hvorvidt du mener at kunne stifte værdifulde bekjendtskaper i tank er noget som du selv maa ta standpunkt til og derefter handle og sammenligne det med bekjendtskaper og den virksomhedsgrad og travelhet som der er i DANZIG».*¹⁸⁶

Fra tidlig juni rundet diskusjonen seg ned til tre kandidater. «ATLANTIC TANKREEDEREI» ble satt fram av H.G. jr., «SPENCER» av H.G. sr., og «DANZIG» av Falck. Faren hadde et kritisk blick angående tankrederiet, fordi det var et rederikontor og ukjent for Grieg-firmaet. Dette kan virke oppsiktsvekkende når man vurderer faktumet at H.G. jr. hittil hadde jobbet for Sloman som også var et rederi. Dette kan forstås gjennom at Sloman drev linjefart, og dermed var arbeidet nærmere knyttet Grieg-firmaet som også drev med agentvirksomhet knyttet til linjefart. En annen faktor var at «SPENCER» tydes å ha vært en meglerbedrift. Muligens kan det ha vært en kortform av den internasjonale

¹⁸⁵ Brev fra Einar L. Grieg til Halfdan Grieg sr., Bergen 7/5/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁸⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 2/6/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

skipsmeglerforretningen Simpson, Spence & Young, men dette alternativet ble ikke tatt med videre. Det siste var «DANZIG» som sto for byen, hvor H.G. jr. kunne gå inn under BDS eller andre kandidater derfra. Her valgte H.G. jr. å følge sine egne tankespor, til tross for at farens anbefalinger lente seg mot de andre kandidatene. Fra juli 1930 begynte han i jobb hos Atlantik-Tank-Rhederei GmbH (Atlantic-rederi) i Hamburg med fokusområde på tankfart. Arbeidsgiver og kontaktperson var eneinnhaver John T. Essberger.¹⁸⁷

For å forstå hva H.G. jr. gjorde der, tar oppgaven samme utgangspunkt som med Sloman, at han fikk se over arbeidet der og jobbe med deres hovedvirksomhet. Man kan best forstå H.G. jr. sitt virkeområde gjennom en senere korrespondanse mellom H.G. jr. og Thorsnes. I dette tilfellet lette sønnen etter små tankbåter og var på utkikk etter kjøp. Faren ble med på at Grieg-firmaet skulle bidra til å hjelpe Atlantic-rederiet med informasjon ved å holde seg oppdatert på dette markedet. Mens H.G. jr. var hos Atlantic-rederiet sluttet han M/S «TRIMOUNTAIN» til oljefrakt utenfor Stockholm. Han jobbet også med firmaets hovedinteresser i Spansk petroleum og transatlantisk frakt Aruba-Tenerife. H.G. jr. var også interessert i S/S «MERYL», men skipet ble heller sluttet for to laster med sildolje fra Island til Hamburg gjennom H. Clarkson & Co.¹⁸⁸

4.4 England og tankfart hos H. Clarkson & Co.

Dannelsesreisen 1930

Underveis hadde H.G. far og sønn også diskusjon om neste reisested. Allerede fra H.G. jr. sin ansettelse hos Atlantic-rederiet, virket det bestemt at hans neste destinasjon var England. I august utviklet diskusjonen seg videre. H.G. sr. mente at det ville vært vanskelig å skaffe seg plass i England på noen annen måte enn som frivillig ansatt.¹⁸⁹ Sønnen ble rådført til å velge mellom to forretninger innad Grieg-firmaets kjennskapskrets, Howard Houlders & Co. (Houlders) og H. Clarkson & Co. (Clarkson). Førstnevnte hadde de da et lite stykke fast agenturarbeid med gjennom Kailan Mining Administration (kinesisk kullfrakt), og sistnevnte var «gamle venner» som de hadde mistet kontakt med i løpet av 1920-tallet.¹⁹⁰ Av de to anbefalte H.G. sr. sterkt Clarkson basert på deres større virkeområde. Kontorplass hos dem ville i så fall være gunstig hvis H.G. jr. fortsatt var interessert i oljemarkedet. Beslutningen lå

¹⁸⁷ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 1/7/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁸⁸ Brev fra Halfdan Grieg jr. til Sigurd Thorsnes, London 6/10/1930 NSF 141 Ms10/m1.II.

¹⁸⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 1/10/1930 NSF 141 Ms10/b1.III. Lønn ble denne gangen gitt månedlig av H.G. sr. gjennom firmaet.

¹⁹⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/8/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

altså mellom: forhandling med Houlders i kullforretningen, eller fornyet bekjentskap med Clarkson. Valget kom på slutten av september, da hadde H.G. jr. flyttet til London, og brevene ble derved adressert til «Herrer H. Clarkson & Co. Ltd., London».¹⁹¹

H.G. sr. ville fremme en respektfull front hos sønnen mens han jobbet hos Clarkson. Etter at sønnen hadde arbeidet der en måned, skrev faren at en stor mulighet for sønnen der hadde vært å gjenoppbygge tillit og samarbeid mellom firmaene Grieg og Clarkson igjen. For å oppnå dette skrev faren at:

*«Jeg har alltid gjerne villet ha et godt forhold til firmaet, det er jo baade alsidig og første klasses, [...]. Du maa være forsiktig med at du ikke fortæller os mere end hva du kan av hvad du ser i kontoret. Du er jo nu clarksons mand og ikke vor».*¹⁹²

Forsøket til H.G. sr. var da å sette sin sønn inn i Clarkson og innstille ham på å bygge opp favør hos dem. Dette ble gjort ved at H.G. jr. opptrådte i god tro, med mål om å få Clarkson til å møte Grieg-firmaet på halvveien og fornye tillit mellom dem. H.G. jr. ble godt mottatt av sin arbeidsgivere i Clarkson. Daværende direktør Sir Osborn George Holmden inviterte han for eksempel hjem, og H.G. jr. spilte også bridges med sine kollegaer.¹⁹³

Mot enden av året gjorde H.G. sr. seg et tilbakeblikk på sønnens utdanning og karrierebygging. Dette brevet diskuteres for å være en plan videre, etter sønnen gjorde seg ferdig hos Clarkson. I dette brevet kom det også frem hvorfor H.G. jr. mottok en lengre utdanning før han fikk overta hos Grieg-firmaet. H.G. sr. innrømmet at alder og sykdom hos medeierne i Grieg-firmaet vanskeliggjorde firmadriften. Videre sto ansvaret på H.G. jr. for å lede firmaet videre. Når sønnen til slutt fikk tre inn i firmaet, skulle det være som partner og farens arvtager. Før den tid, måtte sønnen sørge for å runde av sin utdanning, og det var nødvendig for H.G. jr. å kunne alle segment og områder i Grieg-firmaet før han fikk stillingen. I tillegg ville H.G. jr. i løpet av 1930-tallet få oppfølging av Sigurd Thorsnes og andre senioransatte.¹⁹⁴

¹⁹¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 27/9/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁹² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 17/10/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁹³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/11/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁹⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 24/11/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

Firmautvikling 1930

Firmaets situasjon den andre halvdel av 1930, ved H.G. jr. sin overgang til Clarkson, var på et lavpunkt. Da H.G. sr. beklaget seg over verdensøkonomiens nedgang, bemerket han seg det følgende:

*«Du skjønner forholdene er jo ogsaa for os noksaa broget i øieblikket – i newyork vet du hvorledes det er, i Oslo ogsaa, og nu er jo onkel Joachim gammel da, og Einar syk, saa vi styrer varsomt, [...]».*¹⁹⁵

H.G. sr. beskrev alle av Grieg-firmaets kontorer som nedgående, og at firmaet nå prioriterte forsiktighet, med liten interesse i risikable satsinger. Ved utgangen av 1930 kan man argumentere for at H.G. jr. sin dannelsesreise var en av Grieg-firmaets daværende største investeringer. Denne prosessen hadde nå pågått i over fire år, og hadde kostet firmaet en fast lønning gjennom H.G. jr. sin tid i Europa. I tillegg var de i 1930 enda ikke i dialog om noe konkret slutt punkt for utdanningen. Man kan også nevne at H.G. jr. var selv ansvarlig for hvor han gikk, og det var ingen garanti for at dette ville ha positivt utslag for firmaet i ettertid. Tar man det i betraktning var H.G. jr. sin forlengede utdanning en risikabel, men også håpefull investering i firmaets framtid. Samtidig kan den sees på som typisk for familiedrevne forretninger. Miller mente at et fellestrekk blant slike forretninger var et krav om at den neste generasjon reiste ut for erfaring og utdanning. I tillegg skulle reisen være dannende, og familietalentet spesielt skulle kunne det grunnleggende. Avslutningsvis viste Miller også til at det var vanlig å sende yngre generasjoner til utlandet som lærling.¹⁹⁶

Hittil har det blitt nevnt at firmaets situasjon hadde forverret seg på slutten av 1930. For å underbygge denne argumentasjonen kan man igjen trekke inn tall fra ligningsprotokollene. Tabell 4.1 viser til Halfdan Grieg sr. sin formue og inntekt fra ligningsårene 1928-1933. De følgende ligningene gjelder foregående ligningsår, som betyr at tallene stemmer overens med femårsperioden diskutert i oppgaven. Det kommer fram i tabell 4.1 at inntekten til H.G. sr. ble redusert i året 1930, og at nedgangen skulle fortsette ytterligere i 1931. Forskjellene mellom inntektene i denne perioden kan ha gjort utslag på H.G. sr. sitt syn på firmaets utvikling.¹⁹⁷

¹⁹⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/8/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁹⁶ Miller, 2012, s. 197

¹⁹⁷ Tabell 4.1: BBA/A-1209 - Bergen kommune. Ligningsvesenet. Viser til nominelle tall.

Tabell 4.1: Halfdan Grieg Senior, antatt formue og inntekt, 1928-1933.

Halfdan Grieg Senior		
År	Antatt Formue	Antatt Inntekt
1928-1929	312 000	69 100
1929-1930	170 000	63 100
1930-1931	178 000	88 500
1931-1932	216 000	64 500
1932-1933	153 000	29 900

H.G. jr. ble sendt til Clarkson i London for å gjenoppbygge forretningsrelasjoner hos dem. H.G. sr. hevdet at Clarkson hadde vært gjennomgående upålitelig og derfor vanskelig å gjøre forretninger med:

*«De (Clarkson) har alltid vist en mangel paa skyldig loyalitet (lojalitet) som ikke har været hyggelig. Det er det vi nu faar forsøke at oparbeide igjen».*¹⁹⁸

Som nevnt i sitatet ville H.G. sr. igjen opparbeide et partnerskap med Clarkson, og han sendte han sin sønn inn med posisjonslister på Grieg-firmaets vegne for å initiere et økt samarbeid dem imellom. Dette lønte seg fort - korrespondanse gjort mellom firmaene viste til at forretningsmuligheter ble lagt åpen gjennom sønnen. Her krysset diskusjonen mellom dannelsesreisen og firmautviklingen veier fordi H.G. jr. var blitt en integral del av Grieg-firmaet.

Som et avsluttende moment var Grieg-firmaets partnerskap med rederen Henrik Østervold også noe som H.G. sr. hadde fostret frem gjennom denne femårsperioden. H.G. sr. lot sønnen Johan Grieg gå inn under Østervold fra sommeren 1927, omtrent samtidig med H.G. jr. sin praksis-start i New York.¹⁹⁹ To år etter kunne man for første gang se at firmaene gjorde forretninger sammen. Dette fortsatte fram til sommeren 1930 hvor Østervold holdte på å gå

¹⁹⁸ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 17/10/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

¹⁹⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/6/1927 NSF 141 Ms10/b1.III.

konkurs.²⁰⁰ For å forhindre dette ga Grieg-firmaet dem økonomisk støtte og forhandlet også påfølgende tvangsauksjoner på deres vegne.²⁰¹ H.G. Sr. tilbudte salg av Østervolds skip til Clarkson mens H.G. jr. jobbet der.²⁰²

4.5 Avsluttende besøk – New York, Spania og reisen videre for H.G. jr.

En kort visitt ble gjort til Bennett i New York på starten av nyåret 1931. Flere av Grieg-firmaets kontakter i amerikansk fruktfart hadde enten blitt oppsagt eller dødd i løpet av 1929-1930. Det var derfor viktig for H.G. jr. å besøke Bennett i New York for å oppdatere Grieg-firmaet på situasjonen derfra. Reisen ble foretatt mellom februar og mars 1931.²⁰³ Bennett skulle flytte til nytt kontor, de ansatte virket positive, men de var enda ikke nok i drift til at de kunne tilskaffe seg en full arbeidsdag ifølge H.G. jr.²⁰⁴ «Mr. Allen», en av de gjenværende senioransatte, hadde overtatt mesteparten av Day sitt virksomhetsområde. H.G. sr. ville derfor skrive til Allen direkte om Bennett kunne igjen vurdere hans kandidat Anders Gustav Bratt, slik at han kunne få praktisk erfaring der og Grieg-firmaet kunne få sin informant i New York.²⁰⁵

En annen mulighet for H.G. Jr. å dra på forretningsreise var i mars 1931 til Spania for å kort besøke firmaets bekjenskaper der innenfor tre markeder – olje, petroleum og frukt. H.G. jr. hadde spurt faren ut om hvorfor han ble sendt ned dit. Faren sendte tilbake et skriv hvor han måtte forsikre sin sønn om at hensikten bak hans reise ned til Spania ikke var for å foreta kontorarbeid slik som han hadde gjort i Hamburg eller London.²⁰⁶ Denne reisen var for å danne seg bekjenskaper, oppdatere seg på situasjonen og representere Grieg-firmaet. Det var altså snakk om å vise seg om representant og jobbe for Grieg-firmaet med å innhente informasjon, danne seg kjenskaper og foreta en vurdering av markedssituasjonen på nært hold.

I en siste avklaring rundt reisens hensikter var det skrevet at det viktigste målet var at H.G. jr. skulle få en siste erfaring med å danne bekjenskaper.²⁰⁷ Samtidig mens H.G. Jr. gjorde dette, mente faren det også var naturlig å besøke Grieg-firmaets andre kontakter i Valencia. Etter at H.G. jr. forsto hensikten bak reisemålet bevegde temaet vekk fra hans bekymringer, og H.G.

²⁰⁰ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 10/10/1929 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/6/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰² Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 15/11/1930 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰³ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 13/2/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰⁴ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 17/2/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰⁵ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 19/2/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰⁶ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 7/3/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰⁷ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 9/3/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

jr. kom med et forslag om en forlenget reise som også dekket Madrid og Paris etter Valencia. På den måten kunne han gjøre samme prosess i disse tre byene mens han tok toget hjemover.²⁰⁸

Etter H.G. jr. sin hjemkomst hadde faren satt opp et tett program som skulle føres i Norge. Hensikten var som tidligere diskutert at H.G. mente at sønnen måtte kunne alle segment og ledd som firmaet, og skipsmeglere generelt, var involvert i. Neste steg i planen var at H.G. jr. skulle tilbringe sommeren 1931 om bord linjeskipene. Her skulle sønnen gjøre seg kjent med skip og mannskap. H.G. jr. skulle arbeide hos Grieg-firmaets rederpartnere, for eksempel rederi Chr. Michelsen & Co. Etter dette måtte H.G. jr. opptas i Spanskelinjen som eksportør og importør. Europeisk befraktning var «Grieco»-avdelingens ansvar under «Wigand», og det var H.G. sr. sin hensikt at han skulle også stå som veileder og bistå med oppfølging til H.G. jr.²⁰⁹ Hovedoppdraget lå lengre i forveien, i 1932 skulle H.G. jr. til Oslo for å midlertidig overta lederstillingen.²¹⁰ I et oppfølgende brev kom H.G. sr. med et tilleggspoeng, nemlig at oljemarkedet som H.G. far og sønn diskuterte hadde utviklet seg til den grad hvor det var verdt å legge dette inn som del av «programmet» til H.G. jr. Hvor og når Grieg-firmaet burde satse på vekstsektorer i oljemarkedet og tankfart skulle H.G. jr. oppdage mens han var i Oslo.²¹¹

4.6 Konklusjon

I det andre og siste analysekapittelet har diskusjonen vært delt inn i fire overordnede segment som fokuserte på hvilken Europeisk by H.G. jr. var i, forretningsmulighetene der samt arbeidsgiver. I tillegg har diskusjonen gjennom begge analysekapitlene belyst forskningsspørsmålene gjennom å sette diskusjonen tematisk i tre deler. For hvert segment har brevenes fortelling om dannelsesreisen, brevskrivningen og firmautviklingen dannet hovedgrunnlaget for oppgavens besvarelse av forskningsspørsmålene.

En viktig vurdering her var at H.G. jr. sine opphold hadde forskjellige tidslengder. Sloman og Clarkson varte lenge og dannet mesteparten av jr. sin erfaring. Samtidig var oppholdet hos Atlantic-rederiet kort, men avgjørende for H.G. jr. sin utvikling. Fra oppholdet hos Sloman kan man vise til analytiske funn som belyser alle tre deler av diskusjonen. Samtidig ble H.G. jr. mer og mer integrert i firmaet, og H.G. sr. avsluttet korrigerende av sønnens brevskrivning

²⁰⁸ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 12/3/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

²⁰⁹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 4/3/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

²¹⁰ NSF 141 Ms10/m1.II. H.G. jr. skal ha jobbet som kontorsjef i Oslo rundt 1 år fra 1932-33.

²¹¹ Brev fra Halfdan Grieg sr. til Halfdan Grieg jr., Bergen 6/3/1931 NSF 141 Ms10/b1.III.

og arbeidsvaner. På slutten av 1930 gjorde de et siste tilbakeblikk før de satte mål for fremtiden.

Opphold i 1931 var også korte. H.G. jr. sine raske besøk til New York og Valencia var en avrunding for både oppgavens diskusjon og for hovedaktørene. Dette var kortvisitt som viste til en utvikling hos H.G. jr., hvor han ikke lenger reiste for å skaffe seg kunnskap og arbeidserfaring, men for å representere Grieg-firmaet. For H.G. far og sønn var dette også de siste gjøremål for de kunne gjenforenes i Bergen. Derimot vet man at H.G. jr. fortsatte planen satt fram av faren, hvor flere besøk i Norge var nødvendig før endemålet var nådd, og H.G. jr. sto klar til å overta farens posisjon i «Grimace»-avdelingen som hans arvtager og ny firmamedeier.

5. Konklusjon

5.1 Innledning

Denne oppgaven har hatt som overordnet mål å fordype seg i skipsmegling. Firmaet Joachim Grieg & Co. ble valgt på grunn av deres etablerte posisjon i bergensk skipsfartshistorie, deres knytning til amerikanske markeder og det rike kildemateriale som sto tilgjengelig.

Diskusjonen i oppgaven omhandler tre områder med en særskilt vektlegging av brevsamlingen fra deres firmaarkiv.

Forskningsspørsmålene dannet utgangspunktet for oppgaven, og spørsmålene ble formulert i tre deler. Dette ble gjort for å tilspisse de tre områdene identifisert som analysens hovedfunn fra brevsamlingen. Formuleringen bærer preg av brevsamlingens betydning, ettersom den analytiske diskusjonen vil stille spørsmål direkte til kildene. Videre vil disse tre delene bli framstilt og analysens funn vil bli oppsummert.

5.2 Halfdan Grieg juniors dannelsesreise

Den primære delen av diskusjonen omhandler Halfdan Grieg jr. sin reise for å bli skipsmegler. Dette ble formulert som den første av forskningsspørsmålets tre deler:

Hva kan brevsamlingen fortelle om Halfdan Grieg juniors dannelsesreise 1927-1931?

Begrepet dannelsesreisen ble brukt her for å heve frem aspekter rundt reisen ut fra kontoret og fra hjemby. Det var som diskutert en modningsprosess, og en etablert tradisjon hos skipsfartens familiebedrifter. Forskningsspørsmålets formulering gjorde det også mulig å forstå reisen som mer enn bare en utdanning eller en arbeidsutplassering.

Dannelsesaspektet var også viktig. Halfdan Grieg sr. var korrigerende i brevene han skrev, han oppfordret Halfdan Grieg jr. til å opparbeide en sterk arbeidsvilje og et rutinert liv. I tillegg var det like viktig å danne seg bekjenskaper som å foreta seg arbeid. Til slutt lå utdanning som en kombinasjon mellom den praktiske erfaringen på kontoret, og det supplerende lesemateriale som utgjorde kunnskapsbasen hos en skipsmegler.

Sluttmålet for dannelsesreisen kom til syne i løpet av kapittel 4. Halfdan Grieg sr. sitt formål med å sende sønnen sin ut, var at han kunne returnere en erfaringsrik mann, klar til å overta farens stilling som firmamedeier. Ved å undersøke aktørene fra denne tidsperioden kunne man dermed identifisere en overgangsfase som skulle senere definere Joachim Grieg & Co. på 1930-tallet.

5.3 Brevenes karakteristikk

Den andre delen av diskusjonen satte søkelyset på selve brevskrivningen. Dens nyanser ble fremhevet, så vel som tidsaspekt, lengde og struktur. Forskningsspørsmålet ble formulert slik:

Hva karakteriserer brevene i brevsamlingen fra Halfdan Grieg senior i samme tidsperiode?

Forsker må ta eierskap over kilden. Dette må gjøres gjennom en konsekvent utspørring av kildene, men innebærer også en forståelse av kilden. Brevene hadde fast struktur, men var samtidig splittet mellom det formelle og private. Halfdan Grieg sr. sprang mellom temaer for hvert avsnitt. Prosessen med å gjøre seg forstått på brevenes særegenheter gjorde det naturlig å inkorporere den i analysen.

En annen komponent av brevskrivningen var hvordan det familienære og det formelle opererte på tvers av hverandre i brevene. Innledninger og avskjeder ble skrevet av en kjærlig far til sin sønn, mens det tematiske innholdet forholdt seg til flere mottakere, og far ble til arbeidsgiver. Dette lot seg forenes i brevenes semiformelle natur, som har blitt påpekt i løpet av analysen.

5.4 Joachim Grieg & Co. sin firmautvikling

Firmautvikling ble også en sentral del av oppgavens diskusjon. Forskningsspørsmålet var her også formulert slik at brevene kunne fortelle om den interne utviklingen som man ikke lett kunne forstå fra andre kilder. For å kunne fremheve dette, ble spørsmålet formulert slik:

Hva kan den nevnte brevsamlingen fortelle om Joachim Grieg & Co. sin firmautvikling i samme tidsperiode?

Bakgrunnskapittelet innledet med en gjennomgang av firmaets tidlige utvikling, mens de to aktørperspektivene fra Sigurd Thorsnes og Halfdan Grieg sr. ga innblikk i firmaets posisjon fra starten av mellomkrigstiden. I tillegg innledet sistnevntes forretningsreiser fra 1924 og 1926 en diskusjon som ble ført videre til analysen – angående hvordan firmaet skulle forholde seg til det amerikanske markedet fremover.

I New York ble det klart at firmaets partnerskap med Bennett, Hvoslef & Co. ikke var like gunstig lenger. Selv Halfdan Grieg far og sønn diskutert hvordan det fantes et skille mellom firmaene angående arbeidsetikk, men samtidig var de bundet sammen gjennom deres hovedinteresse i amerikansk fruktfart.

Et viktig funn i analysen var at Halfdan Grieg jr. sine reiser og arbeidsutplassinger påvirket firmaets utvikling og fokusområde. Dette var fordi faren tok gradvis inn sønnens meninger til etterretning og Halfdan Grieg jr. sin økte autonomi fra 1929 og utover. I analysens andre del kom det for eksempel frem hvordan han kunne selv velge arbeidsplass og tenke ut hvilke markeder som var interessante for firmaets framtid.

5.5 Oppsummerende tanker

Skipsmegling som historisk tema har hatt rikholdige kildesamlinger å trekke fra, men som lenge har stått urørt. Perspektivene i skipsfartshistorie har utvidet seg siden Fischer & Nordvik skrev sin mikrostudie om skipsmegling, men det maritime forskningsfeltet er enda åpent for flere perspektiver. Oppgavens bidrag til forskningsfeltet er en aktørstudie som eksemplifiserer hvordan en skipsmeplers brevsamling kan ha et fleksibelt og mangfoldig bruk i akademisk analyse. Angående litteratur har Christine Myrvang sine innspill rundt bruken av brev som kilde hjulpet meg med forståelsen av brevsamlingens begrensninger og potensiale. Samtidig har Gordon Boyce sin studie hatt overensstemmelser med denne oppgaven, rundt brevsjanger og brevskrivning, som har hevet den analytiske diskusjonen.

I tillegg utfordrer oppgaven forståelsen av hvordan man ble en skipsmegler. Bruken av «dannelsesreisen» som bestemt formulering tillatte diskusjonen å trekke frem supplerende ideer rundt modning, utdanning og arbeidserfaring. Halfdan Grieg jr. sin dannelsesreise var praktisk orientert, grunnet i selvstendig arbeid og egenstudier. Samtidig ble han oppfordret til å danne seg bekjentskaper som kunne vare livet ut. Litteratur fra Michael Miller har ankret disse ideene i utarbeidede eksempler og tidligere forskningsarbeid.

For å diskutere firmautviklingen har oppgaven forsøkt å fremheve en skipsmeglers perspektiv på skipsfartsutviklingen i mellomkrigstiden. Her fant oppgaven en markant nedgangstid hos Joachim Grieg & Co. med støtte fra ligningsprotokoller. Halfdan Grieg sr. la heller ikke skjul på firmaets utvikling i brevene, men han hadde en sterk tillit til at Halfdan Grieg jr. ville lede firmaet frem med å tilpasse seg nye markeder. Angående periodisering har mellomkrigstiden ikke vært like mye forsket på som krigene før og etter. Stig Tenold og Atle Thowsen har derimot skildret perioden ut fra norsk og bergensk perspektiv, og har gjennomgående vært en støtte for oppgaven.

5.6 Videre forskning

Ytterligere bidrag til akademisk historieskriving med et skipsmeglerperspektiv er nødvendig. Maritim historie utvikler seg stadig og omfatter flere perspektiv. Skipsmegling er et tema som har gått understudert og som kan belyse et flertall emner innenfor denne historiske grenen. Ambisjonen med denne oppgaven var å gi et slikt bidrag til fremme dette perspektivet, så vel som danne røtter for fremtidige studier. Mens rederiperspektivet vil trolig fortsatt dominere oversiktsverk, så er ikke slike mikrostudier og aktørstudier i konflikt med dem – tvert imot sikter ikke denne oppgaven på å utkonkurrere, men for å supplere den historiske diskusjonen rundt feltet. Det har vært en lærdom for meg gjennom oppgavens løp, og jeg er ydmyk ovenfor de skuldre jeg har stått på.

Tabeller

Tabell 2.1: Halfdan Grieg Senior og Joachim Grieg, antatt formue og inntekt i utvalgte år, 1917-33.

	Halfdan Grieg Senior		Joachim Grieg	
År	Antatt Formue	Antatt Inntekt	Antatt Formue	Antatt Inntekt
1917-1918	2 323 000	1 148 400	5 185 000	1 932 000
1920-1921	1 186 000	503 500	3 324 000	965 200
1927-1928	406 000	92 100	1 475 000	109 700
1932-1933	153 000	29 900	306 800	23 850

Tabell 4.1: Halfdan Grieg Senior, antatt formue og inntekt, 1928-1933.

Halfdan Grieg Senior		
År	Antatt Formue	Antatt Inntekt
1928-1929	312 000	69 100
1929-1930	170 000	63 100
1930-1931	178 000	88 500
1931-1932	216 000	64 500
1932-1933	153 000	29 900

Kilder

Joachim Grieg & Co. firmaarkiv

NSF 141 Ms 10/m,1,I.

NSF 141 Ms 10/m,1,II.

NSF 141 Ms10/b1.III.

Bergen Byarkiv

BBA/A-1209 - Bergen kommune. Ligningsvesenet.

Aviser og tidsskrifter

Bergens Tidende (BT).

Bergens Aftenblad (BA).

Norges Handels- og Sjøfartstidende (NHST).

Trykte kilder og litteratur

Andresen, A., Rosland, S., Ryymin, T., & Skålevåg, S. A. (2015). *Å gripe fortida* (2. utg.). Oslo: Det Norske Samlaget.

Augustine, D. L. (1991). The Business Elites of Hamburg and Berlin. *Central European History*, 24(2-3), 132-146.

Bakka, D. (2018) *Brokers breaking boundaries: Norwegian Shipbrokers Association 100 years*. Norwegian Shipbrokers Association.

Bakka, D. (2014). *With a global mission: Bergen shipbrokers and global trades*. Bergen Shipbrokers Association.

Brautaset, C., & Tenold, S. (2008). Globalisation and Norwegian shipping policy, 1850–2000. *Business History*, 50(5), 565-582.

Brautaset, C., Ecklund, G. J., & Øksendal, L. F. M. (2019). *Børsen. Markeds plass og møtes plass 1819-2019*. Oslo: Universitetsforlaget.

Brautaset, C., & Øksendal, L. F. (2013). Fortellinger og Forklaringer i Økonomisk Historie. *Heiret, J.*

Boyce, G. (2010). Language and culture in a Liverpool merchant family firm, 1870-1950. *Business History Review*, 1-26.

Bøgh, C.G. (Red.). (1948). *Merkesmenn i Bergens næringsliv*. Bergen.

The Clarkson Chronicle 1852 – 1952. (1952). London.

Davies, P. N. (1990). *Fyffes and the Banana*. Athlone Press.

Fischer, L. R., & Nordvik, H. W. (1985). From Broager to Bergen: The Risks and Rewards of Peter Jebsen, Shipowner, 1864-1892. *Sjøfartshistorisk Årbok*, 37-68.

Fischer, L. R., & Nordvik, H. W. (1989). The context of maritime history: The new International Journal of Maritime History. *International Journal of Maritime History*, 1(1), vi-ix.

Fischer, L. R., & Nordvik, H. W. (1992). The growth of Norwegian shipbroking: The practices of Fearnley and Eger as a case study, 1869–1914. *People of the Northern Seas*. St. John's, Newfoundland: International Maritime Economic History Association.

Funch, Edye & Co. (1947). A century of ship agency and brokerage: the story of Funch, Edye & Co., Inc. 1847-1947. S.I.

Goldberg, M. H. (1993). "Going Bananas": 100 Years of American Fruit Ships in the Caribbean. American Merchant Marine Museum Foundation.

Grieg, H.B. (1993). 16 slekter: Halfdan Grieg (f. 1864) og Ragna f. Geelmuyden (f. 1868): deres forfedre-slekter og deres etterslekt. Bergen.

Grieg, J. (1930). Spredte erindringer om Bergens skibsfart : væsentlig om overgangen fra seil til damp.

Harlaftis, G., Valdaliso, J., & Tenold, S. (Eds.). (2012). The world's key industry: history and economics of international shipping. Palgrave Macmillan.

Hammerborg, M. (2003). Skipsfartsbyen: Haugesunds Skipsfartshistorie 1850-2000. Eide.

Kristiania handel, skibsfart og industri i året... (1887-1915)

Lorentzen, B. (1948). Joachim Grieg. I Bøgh, Christen Gran. (red.). Merkesmenn i bergensk næringsliv: 12 portretter, 169-183.

Lorentzen, B. (1966). Vaksdal Mølle 1866-1966. A.S Vaksdal Mølle. Bergen.

Martens, J. (1924). De Bergenske privilegerede skibsmæglere og deres samtid. Bergen.

Melve, L., & Ryymin, T. (2018). Historikerens Arbeidsmåter. Oslo: Universitetsforlaget.

Miller, M. B. (2003). The business trip: maritime networks in the twentieth century. *Business History Review*, 1-32.

Miller, M. B. (2012). Europe and the maritime world: A twentieth century history. Cambridge University Press.

Myrvang, C. (2020). Tause kilders tale. Universitetsforlaget, Oslo.

Nordvik, H. W. (1985). The shipping industries of the Scandinavian countries 1850– 1914. Change and Adaptation in Maritime History: The North Atlantic Fleets in the Nineteenth Century, 119-148.

Nordvik, H. W. (1990). Norwegian maritime historical research during the past twenty years: A critical survey. *Sjøfartshistorisk årbok*.

- Ojala, J., & Tenold, S. (2017). Maritime history: A health check. *International Journal of Maritime History*, 29(2), 344-354.
- Palmer, S. (1990). Politics, shipping, and the repeal of the navigation laws. St. Martin's Press.
- Pettersen, L. (1981). Bergen og sjøfarten: Fra kjøpmannsrederi til selvstendig næring 1860-1914.
- Tenold, S. (2019). Norwegian shipping in the 20th century: Norway's successful navigation of the world's most global industry. Cham: Palgrave Macmillan.
- Sandvik, P.T. (2018). Nasjonens velstand: Norges økonomiske historie 1800-1940. Fagbokforlaget. 59-138, 165-188.
- Tenold, S. (2020). Med flagget til topps: historien om norsk skipsfart i det 20. århundre. Gyldendal. 9-158.
- Thowsen, A. (1972). Norsk sjøfartshistorie—periferi eller sentrum i norsk historieforskning. *Sjøfartshistorisk årbok for*, 9-38.
- Thowsen, A. (1983). Bergen og sjøfarten: Vekst og strukturendringer i krisetider 1914- 1939 (Doctoral dissertation, Bergens Rederiforening og Sjøfartsmuseum).
- Thon, E. and R. Due. (1919). Kristiania Børs 1819-1919, Et tilbakeblikk ved 100 aars jubilæet. 30-32.
- Williams, D. M. (2020). Maritime history: Contexts and perspectives. *International Journal of Maritime History*, 32(2), 370-375.
- Worm-Müller, J. S. (1950). Den Norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider til vore dager, bd. 2, del 2. Oslo: Steenske Forlag.
- Ytreberg, N. (1951). Fart og farvann. 1880-1914. I Worm-Müller, Jacob (red.). Den Norske sjøfarts Historie. Fra de Ældste Tider til Vore Dage, 271-286.