



Norsk Oljemuseum
Årbok 2021



Standard Oils inntog i Skandinavia

I 1889 etablerte Standard Oil seg med sitt første kontor i Skandinavia. Selskapet trengte avsetning for sine parafinprodukter og Skandinavia trengte parafin. Standard Oil var villig til å bruke en aggressiv markedsstrategi for å oppnå målet om å overta 85 til 90 prosent av det skandinaviske markedet. En viktig del av strategien var samarbeid med lokale investorer som kunne språket, kulturen, lovgivning og hadde samme aggressive innstilling til forretningsførsel.

Av Per Skarung

Standard Oil vokste fram fra kaoset omkring de første oljefunnene i USA, mellom 1859 og 1870. Virksomheten startet tidlig selv om selskapet ble formelt dannet først i 1882.

Standard Oil skaffet seg kontroll over omsetning av petroleumsprodukter i USA før selskapet vendte seg mot verden utenfor. Temaet for denne teksten er historien om da Standard Oil sikret seg en dominerende posisjon i det skandinaviske markedet, men det er naturlig å først se på starten til selskapet i USA, og strategien for videre vekst.

Standard Oil

I 1855 flyttet 16 år gamle John D. Rockefeller fra enkle kår til byen Cleveland i Ohio for å bli forretningsmann. Han fikk etter hvert ansettelse som regnskapsansvarlig og altnuligmann hos

et handelsfirma som drev allsidig virksomhet i byen og landdistriktene omkring. Den første oljen ble funnet i 1859 i Titusville like i nærheten av Cleveland. Utvinning av olje viste seg umiddelbart som et interessant forretningsområde, hovedsakelig som parafin til lamper. Rockefeller skjønnte raskt at produktet ga uante muligheter og investerte allerede i 1862 i et lite raffineri.

Han lærte raskt at oljebransjen var datidens «Wild West» og trengte sårt til mer profesjonelle aktører. Prisene kunne svinge fra 10 cent til 8 dollar fatet, basert på dagens tilgang på produkter. Det største problemet var likevel sterkt varierende og til dels farlig kvalitet på produktene. Det er beregnet at mellom 6000 og 8000 amerikanere ble drept av eksploderende parafinlamper årlig i den første

tiden. Rockefellers kone, Laura, ble sterkt forbrent under tenning av en lampe med farlig parafin.

I 1865 kjøpte han Ohios, og verdens til da største raffineri, sammen med sin partner Sam Andrews. Andrews var kanskje verdens fremste ekspert på raffinering av mineralolje. Selskapet fikk navnet Rockefeller & Andrews.

Forretningsideen var at all olje som ble solgt fra firmaet skulle holde offentlig definerte kvaliteter. På denne måten ville kundene vite hvordan parafinen oppførte seg når de tente lampen. Parafinen skulle ikke lukte, ikke sote til lampeglasset, ha samme tennpunkt hver gang man tente lampene, gi tilnærmet hvitt lys og ikke være eksplosjonsfarlig. For å oppnå målet ønsket Rockefeller og Andrews å bygge raffinerier med tilstrekkelig kvalitet og utstyre alle med laboratorier som kontinuerlig kontrollerte produktene. Etter 1882 ble forretningsideen nedfelt i navnet «Standard Oil».

I utgangspunktet var ikke Rockefeller interessert i å produsere olje selv, siden det var mer enn tilstrekkelig tilgang på olje. Denne filosofien måtte endres da ukontrollert boring ødela reservoaregenskaper. Mangel på kostnadskontroll truet ellers gode selskap med konkurs, og Standard Oil trengte stabile høye leveranser. Selskapet valgte en strategi der det etter hvert overtok hele kjeden fra leting, via produksjon til raffinering og transport og salg av de endelige

produkter. Sluttproduktene hadde karakteristisk emballasje, ofte i lyseblått med enkle symboler som tiger, elefant og lignende. Det var nødvendig i et marked der mange var analfabeter, eller salget forgikk på andre språk enn engelsk.

Selskapet holdt streng kostnadskontroll og ledelsen ble til dels mektig upopulære. Alle investeringer over 2500 dollar i datterselskapene skulle godkjennes av hovedstyret. Rockefeller gikk detaljert gjennom produksjonsprosessene og reduserte blant annet antall dråper til forsegling av parafinkanner fra 40 til 39.

Hans forretningsmodell var at fortjenesten lå i høyt volum til lave priser. Med denne modellen tjente Standard Oil godt uansett konjunkturer og tok etter hvert nesten total kontroll med oljevirkosomhet i USA. Når selskapet gikk inn i markeder skulle det ha dominans med 85-90 prosent markedsandel. Den siste biten fikk små virksomheter for å unngå anklager om trustvirkosomhet.

Konkurrenter ble først tilbudt samarbeid og «medlemskap» i Standard Oil. Rockefeller likte å vise selskapets profitabilitet sammenliknet med selskapet de ønsket å overta, og tilbød vanligvis svært gode betingelser for å bli med i Standard Oil. De som fortsatt motsatte seg overtakelse ble kjøpt, konkurrert ut av markedet eller presset med alle tilgjengelige midler. Det kunne blant annet skje gjennom oppkjøp av tønner, tanker,

jernbanekapasitet, blokade av transportmuligheter, eller viktige leveranser, oppkjøp av kunder, bearbeidelse av aksjeeiere og banker.

Mulighetene for å blokkere konkurrenter var uendelige. Standard Oil foretrakk å la overtatte selskaper beholde sine navn og utad fortsette som før. Lokale investorer og deleiere hadde sterk motivasjon for å lykkes, og tidligere eiere fikk gjerne fortsette slik at Standard Oil unngikk anklager om trustvirksomhet.



Bilde av J. Dawg. Publisert av Scientific American Compiling Dept., New York. 1907 Type: Antique photographic book illustration (Offentlig eiendom)

Samtidig var Rockefeller selv, og selskapet, opptatt av veldedighet. Rockefeller hadde startet med å finansiere flukten for et eldre slaveektepar via de såkalte «Freedom Trains» med sparepengene fra hans første år som forretningsmann, 17 år gammel. Dette engasjementet fortsatte via Baptistkirken han tilhørte, til vidstrakt filantropisk virksomhet. Hverken Rockefeller eller selskapet så noen motsetning mellom «tøff» forretningspraksis på grensen til det ulovlige og veldedig arbeid ofte sammen med kirker.¹

Ingen av de skandinaviske landene var i seg selv store nok til å være interessante for Standard Oil. Men Danmark, Sverige og Norge var til sammen et interessant marked.

Det danske Petroleums Aktieselskap (DdPA)

Det danske markedet var fra ca. 1860 forsynt via Hamburg, til individuelle handelsmenn og grosserere rundt i Danmark. Freden etter Den dansk-tyske krig i 1864 gjorde handelen via Hamburg mindre attraktiv.

Grosserer Jørgen Jensen i København handlet blant annet med parafin og startet etter noe tid direkte import fra USA. Firmaet solgte også til Norge og Sverige med utgangspunkt i København. Først i 1876 dannet Rudolf Wulff et firma hovedsakelig rettet mot kjøp og salg av parafin. Det ble etter hvert klart at sterkt

skiftende priser gjorde det vanskelig å etablere en solid forretning. Han kontaktet Jørgen Jensen og grosserer Johs Holm og fikk laget et forpliktende prissamarbeid i 1887. Det viste seg raskt å ikke fungere godt nok.

I november 1888 besluttet de tre å etablere Det danske Petroleums Aktieselskap, med formell stiftelsesdato i 1889. Selskapet tok sikte på å importere parafin, lysvoks, smøreolje og lignende fra Standard Oil, hovedsakelig til Danmark. Men de så også at København lå strategisk til som importhavn for resten av Skandinavia. Produktene ble importert på tønner med seilskip. Kommunikasjonen med eksportøren i USA foregikk enkelt og raskt via telegram.

Frakten av produktene var risikabel og umulig å beregne i tid, da seilskipene kunne bli flere måneder forsinket. For å redusere risikoen med skip som forliste, trengte selskapet kostbare assuranse og lagerfasiliteter. Selskapet trengte ikke minst partnere som kunne dele risiko og utgifter.

DdPA hadde én million danske kroner i aksjekapital ved starten. Det var det dobbelte av startkapitalen til de norske selskapene. Denne meget solide kapitalbasen gjorde det mulig å skaffe seg lagerplass med brygger, tankanlegg, tapperi, tønneverksted, kontor, arbeiderboliger og nødvendige fasiliteter på Refshaleø like utenfor havnen i København. Lokaliseringen passet

utmerket siden stedet ble et industrielt senter med verftet Burmeister & Wein som stor nabo. Kapitalen var også nødvendig for å bestille laster som kunne løpe opp i flere hundre tusen danske kroner per seiltur fra USA til København.

På grunn av brannfaren forbød dansk lovgivning i 1892 tapping av parafin hos lokale handelsmenn. Dette ga selskapet et stort fortrinn med eget tapperi og distribusjon på flasker og mindre blikkanner. Tankanlegg og tapperier ble raskt anlagt i en rekke danske havner og siden også ved større jernbanestasjoner. Samarbeidet med Standard Oil ble formalisert i egen avtale 22. mars 1892, og Standard Oil overtok ca. én tredjedel av aksjekapitalen i DdPA.

DdPA hadde allerede før avtalen med Standard Oil sett seg om etter partnere utenfor Danmark basert på nettverket Jørgen Jensen hadde i Skandinavia. I november 1890 var selskapet med å stifte Vestlandske Petroleumscompagnie med salg fra Lista til Vadsø. I 1892 var de igjen med å stifte Østlandske Petroleumscompagnie med salg fra Kristiansand til Gøteborg. I Sverige etablerte DdPA flere mindre selskap i samarbeid med svenske handelsfirma. Disse vokste siden sammen til tre selskap der Vestkustens Petroleums Aktieselskap ble vesentlig for Norge.²

De norske selskapene dannes

Importen av parafin til Norge hadde vært hemmet av en lang rekke avgifter. Disse



Skålevik omkring 1910. Selskapets første tankskip i jern «Conrad Mohr» ligger ved kai.
Foto: ExxonMobil sitt historiske arkiv/Norsk Olje og Gassarkiv

ble gradvis redusert og endelig avviklet da luksusskatt på parafin ble avskaffet av regjeringen Johannes Steen, fra Radikale Venstre, i 1890/91. Oljelamper var ikke lenger betraktet som luksus for de få. Avgiften utgjorde nesten halvparten av prisen, og dermed var fortjenestemulighetene på import av parafin betydelig forbedret.

Vestlandske Petroleumscompagnie (VPC) ble i november 1890 stiftet av en gruppe på

tolv investorer basert i Bergen. De kjente Bergensfamiliene Mohr, Brun og Irgens var med fra starten, sammen med Det danske Petroleums Aktieselskap. Investorene forpliktet seg til et beløp i aksjekapital som garanti for banken, men betalte bare inn en tolvtedel av den formelle kapitalen. Den danske parten eide ca. en tredjedel av selskapet og stod for leveransene av produkter.

Selskapet bygget mottak og lager i Skålevik like

utenfor Bergen. Brann- og eksplosjonsfaren gjorde det nødvendig å ha god avstand til byens sentrum. Første last på 11 498 fat (nesten to millioner liter) kom i juni 1891 fra København. Selskapet ble en umiddelbar suksess og forsynte hele kysten, med lager i Stavanger, Karmøy, Haugesund, Ålesund, Kristiansund, Trondheim, Bodø, Harstad, Tromsø og Hammerfest. Aksjonærene fikk i snitt ca. 20 prosent avkastning på sin formelt «innbetalte» aksjekapital, og flere la seg opp store formuer.³

Østlandske Petroleumscompagnie (ØPC) ble formelt dannet i mai 1893. Adam Hiorth var en av pionerene i norsk tekstilindustri med spinnerier i Nydalen. I 1859 investerte han deler av kapitalen i et handelshus som satset tungt på import og salg av petroleumsprodukter, hovedsakelig parafin til lamper. Firmaet var med andre ord godt etablert under ledelse av Adam Hiorths sønn, Christian Hiorth, da det ble invitert med i samarbeidet med Det danske Petroleums Aktieselskap og Vestlandske Petroleumscompagnie i 1892. Østlandske Petroleumscompagnie etablerte seg med kontor i Adam Hiorths lokaler i Christiania.⁴

Hovedeierne var Christian Hiorth og administrerende direktør og medeier i firmaet A. Hiorth, Andreas Lind, sammen med investorer med mindre eierandeler, inkludert Det danske Petroleums Aktieselskap. DdPA fikk ca. en tredjedel av aksjene og fast plass i styret. Selskapet

solgte produkter fra Standard Oil levert via det danske selskapet. Driften var en direkte fortsettelse av driften i A. Hiorth, med samme kundekrets. Et par av investorene hadde egen import av parafin som ble overført til ØPC med sine varelager.

Selskapet ansatte disponent og kontorsjef og bygget raskt opp en liten administrasjon. Det var to toppnivåer; den lille direksjon bestod av Andreas Lind, Christian Hiorth og en av investorene, og den store direksjon med alle aksjonærer inkludert Det danske Petroleums Aktieselskap. Den lille direksjon hadde ukentlige møter og var direkte involvert i ledelsen. Den store direksjon hadde to møter i året. Den kontrollerte prispolitikken og samarbeidet mellom de nasjonale selskapene. Den store direksjon sørget også for utbetaling av dividende – avkastning på aksjene. Etter hvert fikk man krysseierskap ved kjøp av aksjer i hverandres selskap. Aksjekapitalen økte flere ganger i alle selskapene for å finansiere investeringer og øke «krisefondet». Det ble også samarbeidet om innkjøp og drift av skip til frakt langs kysten. En svensk inspektør kontrollerte at selskapene ikke konkurrerte mot hverandre på pris.⁵

ØPC kjøpte Hiorth sitt anlegg på Steilene og utvidet med en ny tank i løpet av 1893, til ca. 30 000 kroner. Selskapet leide kontorplass i Hiorth sin forretningsgård på hjørnet av Skippergata og Prinsens gate i Oslo. Her



Adam Hiorth sitt anlegg fra 1890 på Landsteilene med tank, lager, arbeiderboliger og utedo, praktisk plassert over sjøen. Foto: ExxonMobil sitt historiske arkiv/Norsk Olje og Gassarkiv

kunne man også benytte stall, vognskur, kjeller, drengestue, veiebod og høyloft til en pris av 3500 kroner per år. Det ble kjøpt 10 til 12 hester med vogner og seletøy. ØPC kjøpte tomter og kaiplass i Bispevika, slik at selskapet fikk stor kai på Bispekaia med port mot Bispegata like nedenfor jernbanestasjonen. Tomta ble inngjerdet, og det ble i desember 1893 bygget lager og staller med plass til 40 hester, vogner, seletøy og tilsatte stallkarer i full stilling. Totalt var området mer enn 5000 m² til en innkjøpskost av 58 500 kroner. Tomten ble utvidet flere ganger ved kjøp av nabotomter. I dag ligger Munchmuseet på dette stedet.

ØPC og VPC solgte kvalitetene Snowflake (Crystal white) som dyreste produkt, Prime og Water White som nummer to, Standard White

som nummer tre og russisk olje som nummer fire. Kvalitetene fulgte de amerikanske standardene, slik de ble definert av Standard Oil. Prisene lå omkring 10 til 19 øre pr. kilo og varierte ganske mye fra leveranse til leveranse. Den billige russiske oljen kom fra Brødrene Nobel og ble levert med båt direkte til anlegget på Steilene. Salgsoversiktene viser at de dyreste kvalitetene hadde høyest volum. Den russiske parafinen var klart billigst, men med lavest salgsvolum.⁶

All import fra USA kom fra Standard Oil og ble koordinert og fysisk ordnet av kontoret i København. Det var en indirekte rute, men den ga fleksibilitet og trygghet idet København kunne forsyne Norge, hvis det ble problemer med leveranser fra eget lager. Assuranse på laster ble delt mellom alle selskapene, og det norske

volumet var ikke stort nok til å dekke hele skipslaster.

Den lille direksjon bestemte bestillingene og måtte vurdere etterspørsel et halvt år fram i tid. Men København sine prioriteringer kunne også bety at man fikk langt mindre enn det bestilte volumet (eksempelvis 7000 fat levert mot 25 000 fat bestilt i mars 1898). I enkelte tilfeller kunne selskapene bytte leveranser hvis noen hadde mangel på produkter eller kvaliteter. Både VPC og ØPC opplevde at forsyningene var usikre, siden det danske selskapet alltid ville prioritere hjemmemarkedet først. De forsøkte likevel aldri å bryte ut av samarbeidet med DdPA.

ØPC solgte sine produkter langs kysten fra Kristiansand til Gøteborg via et nettverk av grossister, handelssteder og egne anlegg; Kristiansand, Drammen, Fredrikstad. Den svenske vestkysten med innland var et godt marked med flere store byer. Salget var stort sett små volum fordelt på mange mottakere, men selskapet hadde også noen store kunder. Det norske fyrvesenet, Christiania Lysværk, Norges Statsbaner og marinen ved hovedbasen i Horten, Karljohansvern, kjøpte store kvanta av de beste kvalitetene hvert år.

Transport i innlandet ble begrenset av dårlige veier og tyngden av tønnene. Selskapet benyttet tog og transportmuligheter med hest og vogn der det var mulig. Slik fikk man etter hvert et

nettverk av kunder i det indre østlandsområdet. Transport var i utgangspunktet med tønner, og sluttbrukeren måtte kjøpe parafin på egen emballasje som flasker, melkespann og lignende. Veksten i volum krevde en betydelig utbygging av fasilitetene på Steilene.

Steilene ved Nesodden ble Norges oljesentrum

Steilene var en gruppe på fem små øyer, nærmest holmer, utenfor Nesodden i innseilingen til Christiania. ØPC kjøpte de to øyene nærmest land, Land-Steilene og Persteilene. Storsteilene, mindre enn 100 meter mot nord, forble foreløpig ubenyttet. De to øyene ble knyttet sammen med bru og senere en landfylling. Kværner Brug ledet av ingeniør Wohl bygget en ny tank hvert år og stod for de andre utvidelsene. I 1895 hadde lagerkapasiteten kommet opp i mer enn 100 000 fat (16 millioner liter). Bryggene ble bygget ut, blant annet med kraner for mer effektiv lasting av havneprammene som fraktet produktene inn til Christiania. Det kom arbeiderboliger, bolig til driftssjefen, fabrikkbygning i stein for produksjon av kanner, tapperi, bøkkerverksted til produksjon og vedlikehold av tønner, dampvaskeri til rengjøring av tønner, rørgater, stor dampmaskin til drift av anlegget, kullager, redskapsbod og anlegg for elektrisk lys med 30 glødelamper.

En del arbeidere etablerte seg med familier på øyene og på land like innenfor Land-Steilene. Det oppstod kapasitetsproblemer på flere

Bøkkere i det store produksjonbygget
på Persteillene. Foto: ExxonMobil sitt
historiske arkiv/ Norsk Olje og Gassarkiv



Nordre del af Tøndeværkstedet.
(Drivning og limning).

områder. Produksjonsanlegget og boligene trengte ferskvann. Det var ikke nok å samle opp regnvann i en systerne. ØPC kjøpte et stort område på land, på Nesodden, inkludert to mindre vann som leverte vann via rør til øyene. Dette anlegget ble bygget videre ut i moderne tid og utgjør i noen grad fortsatt Nesoddens vannforsyning.

Kannefabrikken laget parafinkanner på fem liter med kork og etikett. Disse kannene var en revolusjon siden de var lettere å frakte og gjorde det mulig for sluttbrukerne å kjøpe en eller flere kanner. Etikettene hadde bilde og fargekode som gjorde det lett for kundene å kjenne igjen produktet. Tomme kanner kunne leveres tilbake eller brukes ved senere kjøp direkte fra tønner og tanker.

Nesodden kommune måtte sørge for skole til barn av arbeiderne, og ØPC bidro med midler til utbedring av skolen og skoleveien slik at barna kom noenlunde tørrskodde fram. Kirken fikk hvert år en tønne parafin og 50 kroner til presten.

Behovet for bedre transportkapasitet førte til kontrahering av et helt nytt skip, «Petrolea», fra Fredrikstad Mekaniske Verksted. Stabelavløpning var i oktober 1894, og skipet fikk elektrisk belysning og dampkjele. «Petrolea» ble umiddelbart satt i drift med transport langs kysten fra Gøteborg til Kristiansand. Skipet var assured for 35 000 kroner.



Brygga på Landsteilene med tank, tønner, 5 liters kanner, kran og havneprammen «Glunten». Foto: ExxonMobil sitt historiske arkiv/ Norsk Olje og Gassarkiv

Selskapet var så fornøyd med Steilene at Christianias presse ble invitert med på tur med «Petrolea» til Steilene. Pressen var meget imponert og rapporterte grundig til sine lesere. God mat og drikke under turen la trolig ikke noen demper på stemningen.

I 1897 selvantente kullageret og brant ned til grunnen. I tillegg ble de nærmeste husene og den nærmeste brygga skadet. Christiania Brannvesen kunne ikke hjelpe, og mannskapet på Steilene måtte slukke brannen ved heroisk innsats med bøtter og våte seil. De fikk en rundhåndet belønning for sin innsats. Anlegget på land var

ikke forsikret. ØPC svarte med å ta ut en solid assurance og bygge anleggene opp igjen mer solid og moderne enn før. Selskapet kjøpte store deler av øya Alvern mot sør og bygget den ut. Alle brygger ble forbudt område for alle andre enn ØPC sine ansatte.

Driftsansvarlig på Steilene i mange år, Alfred Andresen, var en av Nesoddens største skatteyttere og hadde fast plass i kommunestyret. Han gikk under kallenavnet «Kongen av Nesodden»⁸.

Vilkår for arbeiderne

Det synes å ha vært en stabil arbeidsstokk i administrasjonen og i ledende stillinger på brygga og Steilene. Selskapet sørget for lønn, dels betydelig over gjennomsnitt for liknende stillinger. Disponent J. E. Oldenborg hadde fast lønn, stigende fra 8000 til 19 000 kroner pluss bonus, basert på omsetning og fortjeneste. Dette var 40-50 ganger mer enn stipulert gjennomsnittslønn for en vanlig tjener, eller arbeider på 250 kroner året. Kontorsjef Georg Kalleberg og regnskapsansvarlig Henry Carlsen hadde 3000 kroner i 1893. Resten av administrasjonen, varierende fra 10 til 15 ansatte, hadde alle godt over gjennomsnittslønn. Det var bare en kvinne ansatt i firmaet, frøken Berg. Hun synes å ha hatt hele sin karriere i ØPC, uten at det går klart fram hvilke arbeidsoppgaver hun hadde. Hun fikk 600 kroner ved ansettelse i 1894, og dette var økt til 1200 seks år senere.

Driftsansvarlige på brygga og Steilene, skipsførerene og formennene, fikk også svært godt betalt med lønn fra 1200 og oppover. Arbeiderne fikk vanlig gjennomsnittslønn per dag, uke eller måned, avhengig av arbeidsavtalen. Alle fikk julegratier på 10 eller 5 kroner avhengig av familieforholdet, gift eller enslig. Bedriften arrangerte utflukter med smørbrød og drikke for ansatte med familier på selskapets båter et par ganger i året. Da «Fram» og Fritjof Nansen kom tilbake fra oppholdet i Arktis i 1897, var alle selskapets båter med ansatte med i kortesjen pyntet med flagg.⁹

I administrasjonen var arbeidstiden fra kl. 9 til 19 seks dager i uka med en times pause. På brygga og Steilene var arbeidstiden fra kl. 7 til 19 uten regulert pause. Det var forventet ubegrenset overtid uten ekstra godtgjørelser, når det var behov for det. Det betydde i praksis at det meste av regnskaps- og papirarbeid på brygga forgikk på sen kveld og natt. Formannen på brygga ble observert ved kontorpulten til lenge etter midnatt. Det var ikke dokumentert misnøye blant de ansatte i Christiania. Tvert om synes det som trivselen var god og arbeiderne fornøyde.

Det ble derimot dokumentert store problemer med arbeidsstokken på Steilene. Det er mulig at den isolerte tilværelsen og avstanden til Christiania bidro til det. Driftsansvarlig og arbeidsformannen til bøkkeklaget på arbeidsdisiplinen en rekke ganger. I 1897 ble det så galt at de fikk tillatelse til å si opp alle

ansatte og erstatte dem med mer disiplinerte og arbeidsomme folk fra Rogaland. Det ser ut som trusselen om import av rogalendinger var nok til å roe staben på Steilene, siden ytterligere problemer ikke ble dokumentert senere. Det kan også ha bidratt at ØPC kjøpte seg inn som deleier i Larvik Tønnefabrikk for å sikre alternativ tilgang på tønner laget av bøk.¹⁰

Det rapporteres bare om ett alvorlig tilfelle av uregelmessigheter. Hovedkasserer Henry Carlsen ble avslørt med betydelige underslag under flere revisjoner. Han unnskyldte seg med uoversiktlig kontroll med brygga og fikk installert telefon for direkte kontakt med formannen der. Ved senere revisjoner viste det seg at store restanser ikke skyldtes manglende kontakt, men stort personlig forbruk av hovedkassereren. Hans bror gikk inn og dekket deler av tapet med 15 000 kroner mot at underslaget ikke ble anmeldt.¹¹

Det fantes ingen bestemmelser om ferie eller sykemelding i Norge på denne tiden. Ferie for arbeiderne var ukjent. Den lille direksjon innvilget derimot ad hoc både sykefravær med lønn og ferier for enkelte i høyere stillinger, basert på søknad og anbefalinger. Det synes som den øverste ledelsen (Oldenborg og Kalleberg) i perioder var sterkt overarbeidet og ble regelrett sendt på ferie eller forlengede opphold på møter med de andre selskapene. Men også ansatte lenger ned i rekkene fikk betalte ferier og sanatorieopphold i spesielle tilfeller.



Interiør fra kontoret til Vestlandske Petroleumscompagnie i Bergen.
Foto: ExxonMobil sitt historiske arkiv/Norsk Olje og Gassarkiv

Kontorsjefene var kjent for strikt disiplin på kontorene. De hadde eget kontor bakerst i lokalet, adskilt med en matt glassvegg. Kontoret var ellers utstyrt med høye faste skrivepulter og høye krakker. Det var en bodega i nabobygget i Christiania, og noen valgte å spise der. I enkelte tilfeller kunne de være ganske bedugget når de kom tilbake. Det fortelles i et minne at det hendte at enkelte sovnet og falt i gulvet med tydelig dunk. Da gjaldt det å være oppe igjen før sjefen fikk kommet seg inn i rommet for å sjekke årsaken. Det fortelles også at en av

de ansatte var en god skihopper og ville delta i Holmenkollrennet. Da han ba om lov til å gå tidlig lørdagen rennet ble avholdt, svarte Kalleberg: «Har De da ingen respekt for firmaet». Han fikk likevel fri og vant Damenes pokal. Damenes pokal ble utdelt av en kvinnelig jury til «den kjækkeste skiløper fra Christiania» under det årlige Holmenkollrennet langt inn på 1900-tallet.¹²

Firmaet hadde tidlig interesse for veldedige bidrag. Kirken og presten på Nesodden fikk, som nevnt, årlige bidrag i form av penger og parafin. I tillegg fikk en rekke barnehjem og institusjoner for voksne generøse bidrag i form av penger og parafin. Dette gjaldt Sjømannsmisjonen, Diakonhjemmet, Indremisjonen, Nesodden Sanatorium, Kampen Arbeidsstue, arbeidshjem for døve, gamlehjem, skoleskip, innsamlinger for nødstedte og ad hoc-gaver ved større ulykker og andre. Veldedigheten synes ikke å ha blitt berørt av skiftende konjunkturer.

Vestkustens Petroleums Aktieselskap

Svenske myndigheter la begrensninger på utenlandske selskapers muligheter for å selge parafin, og selskapet i Sverige møtte fra 1896 større konkurranse fra Brødrene Nobel. De skandinaviske samarbeidspartnerne ble nødt til å danne Vestkustens Petroleums Aktieselskap (VPA) for å kontrollere handel med petroleum i Sørvest-Sverige til og med Värmland og Karlstad. ØPC måtte overlate dette markedet til VPA mot at de lovet å ikke selge petroleum i Norge, og å

holde samme priser som i Norge. Dette viste seg vanskelig da fraktkostnadene på Göta kanal og Vänern måtte bli lavere enn transport i Norge. I perioder var parafinen billigere i Gøteborg enn i Christiania.

ØPC og VPA ble i norske aviser omtalt som konkurrenter. Det virker ikke som det skjulte samarbeidet mellom «petroleumscompagniene» i Skandinavia ble oppdaget hverken av myndigheter eller presse.¹³

Salgsvolumet for ØPC sank som følge av opprettelsen av VPC, og det var merkbart i flere år. ØPC ble en av aksjeeierne i VPC og mottok en andel av selskapets fortjeneste hvert år. Et annet viktig poeng var at VPC ikke gjorde noe forsøk på konkurranse mot Norge. De nøye definerte salgsdistriktene ble respektert. Brødrene Nobel sine muligheter for egne salgsframstøt i Norge ble i realiteten nøytralisert av samarbeidet mellom selskapene ledet fra København.

Monopolet angripes

23. mai 1893 fikk ØPC informasjon om at et utenlandsk selskap, Pande Lundby Co, hadde dannet et underselskap i Norge med 700 000 kroner i aksjekapital. Den lille direksjon forhandlet umiddelbart med dem og fikk konkurrenten avviklet mot at morselskapet skulle få kjøpe en andel av leveransene fra Standard Oil i tre år. ØPC overtok lager og forretning med omsetning i Drammen mot en meget god pris for



Landsteilene og Persteilene eid av ØPC og Storsteilene eid av Det norske Petroleumscagnie like bak, i 1898. DnPs to tanker lyser opp. Ett av to tønnefjell til høyre i bildet. Bestyrerboligen, uthus og produksjonbygget i murstein med kraftig dampmaskin og pipe står fortsatt og brukes av Nesodden Kommune. «Petrolea» i forgrunnen. Foto: ExxonMobil sitt historiske arkiv/Norsk Olje og Gassarkiv

selger. Men dette ble bare en krusning på vannet mot angrepet som kom i 1897, med dannelsen av Det norske Petroleumscagnie (DnP).

I mars 1897 dannet et konsortium av investorer Det norske Petroleumscagnie og etablerte et stort moderne anlegg på Storsteilene med to tanker, brygger, arbeiderboliger og elektrisk lys like i synet på ØPC sitt anlegg mot sør. Direksjonene i ØPC tok kontakt med selskapet og inviterte til et samarbeid. Dette ble kontant avvist av DnPs ledelse. Da besluttet direksjonene

at det nye selskapet måtte bekjempes med alle midler. Det ble anlagt rettssak mot det nye selskapet for urettmessig konkurranse. De tapte i retten i Christiania, og anket til Høyesterett med nytt tap. ØPC henvendte seg til Nesodden kommune og ville ha DnP blokkert fra Storsteilene.

I tillegg skulle ikke barn av arbeiderne i DnP ha tilgang til skolen delvis finansiert av ØPC. Begge krav ble avvist fra kommunen sin side. Da forlangte ØPC at skolebarna skulle holde

seg borte fra veien selskapet hadde bygget. De fikk eventuelt gå på siden av veien. Selskapet henvendte seg til presten på Nesodden og ville at han skulle stenge arbeiderne i DnP ute fra kirken og nattverden. Da presten ikke kunne gå med på det, mistet han i 1897 både godtgjørelsen og parafinen.

Det norske Petroleumscompagnie hadde en meget aggressiv strategi og angrep markedet fra Fredrikstad til Stavanger med sterkt reduserte priser og direkte personlige henvendelser til handelsmenn og grosserere. ØPC svarte med å halvere alle produktpriser. ØPC forsøkte å kjøpe opp alle tilgjengelige tønner i området og forlangte at Larvik Tønnefabrikk ikke skulle selge tønner til DnP. Da tønnefabrikken ikke fulgte dette rådet, ble fabrikkens kjøpt opp. All produksjon av tønner gikk dermed til ØPC. Disponent Oldenborg og kontorsjef Kalleberg oppsøkte alle kunder i sitt nettverk personlig for å diskutere kundeforholdet. Ingen fikk gå ut av inngåtte kontrakter, og ingen fikk selge produkter fra begge leverandører. Kundeforholdene ble fortsatt på svært gunstige vilkår.

Det skandinaviske nettverket av «Standard Oil»-selskaper ble mobilisert, og leveranser til det nye selskapet fra USA ble blokkert. Styreformann og direktør i Det danske Petroleums Aktieselskap, Rudolf Wulf, oppsøkte ledelsen i DnP for å forhandle om samarbeid, eller en minnelig avslutning på konkurransen. Dette ble igjen

avslått. ØPC svarte med å kutte alle produktpriser til 6 øre pr liter. Priskrigen ble kostbar for ØPC som mer enn halverte fortjenesten i 1897. Men det var fortsatt fortjeneste, og de veldedige bidragene utenom kirken på Nesodden fortsatte som før. Disponent Oldenborg fikk lønnen kuttet med ca. 60 prosent som følge av fall i fortjenesten. Aksjonærene tok derimot ut sitt vanlige utbytte uten videre diskusjon i den store direksjon.

Frontene var like steile i 1898, og den gjensidige bekjempelsen mellom selskapene fortsatte. Oppkjøp av oljefat skaffet Steilene et lager som oversteg 70 000 tønner. De var som små fjell, stablet godt synlig ved produksjonsanlegget. Under generalforsamlingen i den store direksjon i juli ble det besluttet å selge deler av tomte på Bispekaia for å reise kapital og komme med nok et forhandlingsutspill overfor DnP.

Før disse tiltakene kunne settes i verk gikk Det norske Petroleumscompagnie konkurs i august 1898. ØPC klarte å skaffe seg tilstrekkelige lån til å reise 300 000 kroner i ny kapital. Disse ble brukt til å kjøpe DnP med alle aktiva på Storsteilene og brygga i Christiania. ØPC fikk med hele lagerbeholdningen, alle salgskontrakter, tomme fat, hus, vogner, hester, sleder, sæler, dampkjeler og lektere. Første handling var å male tankene på Storsteilene om med ØPC sin logo, godt synlig fra land og sjø. Formann, maskinist, to assistenter og alle arbeidere på Storsteilene,



Steilene slik de var utbygget omkring 1960. Det var Esso-selskapenes hovedtankanlegg før Sjursøya og Ekebergåsen ble bygget ut omkring 1965. Foto: ExxonMobil sitt historiske arkiv/Norsk Olje og Gassarkiv

totalt 67 personer, beholdt jobbene med samme lønnsbetingelser. Hele ledelsen i DnP ble avskjediget med øyeblikkelig virkning.¹⁴

Denne maktdemonstrasjonen fra ØPC sin side gjorde selskapet dominerende langs kysten og i det indre østlandsområdet i mange år. Donasjonen til Nesodden kirke ble hevet til 100 kroner sammen med parafin til lys og oppvarming. Skolen på Alvern ble malt. Disponent J. E. Oldenborg hadde oppdaget at det var farlig med bonusbasert lønn og gikk over til fast lønn på 15 000 kroner. Ut over disse tiltakene fortsatte bedriften som før og aksjeeierne i den store direksjonen avviste å redusere utbyttene sine for å redusere gjelda selskapet hadde påtatt seg. De hadde i mange år en jevn avkastning på 20-25 prosent av sin aksjekapital.¹⁵

Fortsatt monopol?

Vestlandske og Østlandske Petroleumscompanionier beholdt sitt tilnærmede monopol på omsetning av oljeprodukter til første verdenskrig. Flere uavhengige norske og utenlandske investorer startet selskaper som raskt ble kjøpt opp eller konkurrert ut av markedet. Shell etablerte seg i Norge i 1912, etter at ØPC hadde klart å forhindre eiendomskjøp på Nesodden i to år.

Forsyningsproblemene under første verdenskrig medførte at Standard Oil-selskapene ikke maktet å levere nok produkter og Shell fikk

solid feste i markedet. Etter krigen kom Norsk Brændselsolje, NOR, som etter hvert ble til BP Norge. Politiske myndigheter etablerte og kontrollerte etterlevelsen av pris og konkurranselover etter 1920.

Standard Oil-selskapene, VPC, ØPC, Vallø Oljeraffineri, Norsk Amerikansk Petroleum-companie (NAPCO) var nøye med å profilere seg som individuelle, konkurrerende selskap fram til ca. 1920. Deretter kom det gradvis tettere integrering til alle selskapene ble samlet i et selskap under navnet Esso. Esso forble det dominerende oljeselskapet i Norge med markedsandeler over 50 prosent på de fleste produkter til etter 1970.¹⁶

Noter

- 1 Avsnittet er et kort sammendrag av hovedpunktene i Chernow, Ron. *Titan, The life of John D. Rockefeller*. Random House. New York. 1997 og Hidy, Ralph W. and Hidy, Muriel E. *Pioneering in big business 1882 – 1911*. Harper and Brothers. New York. 1955, og Sandvik, Pål Thonstad og Storli, Espen. «Standard Oil og monopolkapitalismens inntog i Norge, 1890 – 1935», Historisk Tidsskrift nr. 3, Universitetsforlaget 2021.
- 2 Det danske Petroleums Aktieselskaps jubileumbok fra 1939, og Sandvik, Pål Thonstad og Storli, Espen. «Standard Oil og monopolkapitalismens inntog i Norge, 1890 – 1935», s. 241ff.
- 3 Vestlandske Petroleumscompagnie sin stiftelsesprotokoll og styreprotokoller desember 1890 til 1907, ExxonMobil sitt historiske arkiv, Norsk Olje og Gassarkiv, Nasjonalarkivet Stavanger.
- 4 Adam Hiorth, Norsk Biografisk Leksikon, nbl.snl.no/Adam Hiorth, og ØPC stiftelsesprotokoll 1893, Protokoll og møtereferater 1892-1960.
- 5 Arkiverket, Nettutstilling om Vestlandske og Østlandske Petroleumscompagnier, 2018, og stiftelsesprotokoll for ØPC.
- 6 Sammenstilling av opplysninger fra referatene til *Den lille direksjon* 1892 til 1901. Østlandske Petroleumscompagnie Direksjonsprotokoller 1892 – 1905. Den lille direksjon bestod av tre personer som møttes minst månedlig og hadde løpende kontroll med selskapets drift. Forbindelsen til Brd Nobel og den russiske oljen var en arv fra A. Hiorth som ble videreført i forståelse med «moderselskapet».
- 7 Informasjonen kommer fra møtereferatene i *Den lille direksjon* 1892 til 1901. Østlandske Petroleumscompagnie Direksjonsprotokoller 1892 – 1905.
- 8 Tvedt, Nils. *Steilene, 5 øyer i Oslofjorden*. Liten bok om Steilenes historie, geologi og flora utgitt av Nesodden Kommune, Kulturavdelingen. 2009.
- 9 Lønn, julegratier, ad hoc ytelser er referert i detalj fra møtene til *Den lille direksjon*.
- 10 Referat fra *Den lille direksjon* 16. mars 1897.
- 11 Referat fra *Den lille direksjon* 21. oktober 1898, 1. juli 1899 og 24. juli 1900.
- 12 Minne fra Erling Angell, kasserer ved kontoret i Christiania fra 1892 til 1924, ExxonMobil sitt historiske arkiv, Norsk Olje og Gassarkiv, Nasjonalarkivet Stavanger. Bedriftene var flinke til å få skriftlige minner fra sentrale ansatte som hadde lang fartstid i firmaene. Disse gir ofte personlige opplevelser og skarpe observasjoner uten de offisielle beretningenes filter.
- 13 Vestkustens Petroleumscompagnie omtales jevnlig i møtereferater og protokoller. Samarbeidet mellom selskapene fortsatte i mange år stort sett problemfritt der ØPC eide aksjer i selskapet. Kun prissetting av produkter kunne skape diskusjoner. Østlandske Petroleumscompagnie Direksjonsprotokoller 1892 – 1905.
- 14 Møtereferater og protokoller fra 1897, 98 og 99 gir detaljert informasjon om kampen mot DnP og overtakelsen i 1898/99.
- 15 Referat fra *Den store direksjon*, 28. juli 1899.
- 16 *Verdier skapt gjennom 100 år*, Esso sin jubileumbok 1993.