

24nd Nordiske Historikermøde august 2001

## **International markedsdannelse under kartellernes dominans Eksempel fra jernindustrien. NKT Trådværket 1898-2000**

*Jørgen Burchardt 10/8 2001 jbur@post1.tele.dk V2*

Markedsdannelse inden for jernprodukter har i Nord- og Centraleuropa i lange perioder i 1800- og 1900-tallet været styret af tyskdominerede karteller. Gennem aftaler er den internationale konkurrence søgt reduceret til fordel for skabelse af stærke hjemmemarkeder. I løbet af 1930'erne blev denne karteldannelse verdensomspændende godt hjulpet af produkternes internationale standardisering.

Markedsdannelsen favoriserede således 'all round' virksomheder. Først da kartelsystemet forsvandt efter 2. Verdenskrig var vejen åben for en international arbejdsdeling med specialiserede fabrikker.

Udgangspunktet for papiret er forholdene for den danske koncern, NKT, Nordiske Kabel og Traadfabriker og specielt dens fabrik Trådværket i Middelfart, Danmark.<sup>1</sup>

### **Indholdsfortegnelse**

Sammenfatning 2	Trådvævsaftaler 21
Det danske marked for tråd og søm i slutn. af 1800'tallet 5	De internationale aftaler under 1930'ernes krise 22
Første forsøg på at bryde den tyske markedsdominans 5	Skruer får dansk standard 23
En dansk trådindustri skabes 6	Kamp mellem tyske og tjekkiske leverandører 24
De tyske karteller: den nye fabrik skal dræbes 7	Dansk konkurrent stoppes af kartellet 25
Kampen om det danske marked - danske modtræk 7	Kampen for enedominans blandt danskere 25
Slutspillet 8	Spegede handelsforhold efter trådkartellets opløsning 26
I kartellernes favntag 8	Kaos i efterkrigsårene 28
Europæiske traditioner for karteller 9	Dansk værk for valsetråd realiseret 28
Det nordiske marked deles 9	Igen fransk tråd 29
Markedspriser og toldsats 9	Tyndt kildemateriale for tiden efter 1950 30
Hemmelige plan om valseværk 10	Forsyning med valsetråd i faste rammer 30
Planer om et dansk jernvalseværk 11	Tilsyn med monopoler 31
Jern fra Halmstad Jern- & Stålverk? 12	Monopoltilsynet 32
Verdenskrigens konsekvenser - kartellerne mister magt 13	Skærpet indenlandsk konkurrence 33
Forhandlinger med Laurent-gruppen 14	FADI-aftalen opløses 35
Handelselskabet Sogéco for franske produkter 15	Den nye salgsorganisation 35
Besættelsen af Ruhr brød kartellernes magt 15	Det nye lager 36
Detailhandel - aftale for mere end 50 år 16	Omstilling og strukturrationalisering 36
Køb dansk - handelsaftalens indhold 16	Pistolsøm bliver specialproduktion 37
Prissætning i detaildet 17	Trådværket på amerikanske hænder 38
Internationale aftaler om jern og tråd 18	Illustrationer 40
Nye handelsaftaler efter verdenskrigen 19	Litteratur 41
Handelskrig på skruer 20	Noter 42

## **Sammenfatning**

### **Internationale salgsaftaler 1898-1955**

Da Nordiske Kabel- og Traadfabrikker, NKT, blev stiftet i 1898 var ønsket blandt andet at skabe en dansk fabrikation af tråd og trådvarer som søm, skruer m.v. på fabrikken Trådværket i Middelfart. Man havde dog ikke taget de tyske karteller i ed. De hidtidige leverandører af trådvarer til det danske marked var med i et nydannet kartel, som ønskede at standse den danske fabrik, inden den kom i gang.

Kun gennem hårde forhandlinger og kompromisser lykkedes det at få en aftale med kartellet, hvorefter NKT efter en årrække måtte få 50 % af det danske marked for søm, mens de tyske fabrikker skulle have de øvrige 50 %. Det nordiske marked - som navnet antyder man var interesseret i - blev snart lukket gennem en efterfølgende aftale i 1903.

Jævnligt måtte NKT lave aftaler med det tyske kartel, når det efter års pause igen blev dannet. 1. Verdenskrig var en af disse pauser, men i midten af 1920'erne tog kartelaftaler for alvor fart. I løbet af få år blev der skabt aftaler mellem verdensens førende fabrikker, og i 1932 var IWECO en realitet, hvor verdensmarkedet var blevet delt mellem kartellets deltagere.

NKT fik knap 80% af det danske marked (som indbefattede Island, Færøerne og 'de danske kolonier' i Grønland).

Forinden var blevet etableret et kartel for skruer kun få år efter NKT havde taget produktionen op. Her stod Sverige stærkt (de havde selv råvarerne til skruer), hvorfor NKT kun fik 60 % af det danske marked, mens svenskerne fik de øvrige 40 %.

De internationale karteller blev styrket gennem den sideløbende standardisering, der blev aftalt i ønsket om at etablere internationale standarder.

De verdensomspændende aftaler blev dog i en vis udstrækning modarbejdet af nationalstaternes førte politik. Således var det ikke sikkert, at et land kunne eksportere til Danmark på grund af valutarestriktioner, selvom det var aftalt mellem producenterne.

### **Leverancer af valsetråd**

En vigtig årsag til de tyske kartellers styrke lå i alliancen med kartellet for producenterne af valsetråd. Mens der kun lejlighedsvis fandtes karteller for trådprodukter, havde der siden 1897 konstant været et kartel - som først blev ophævet i 1943.

Det blev NKTs ønske at løsrive sig fra udelukkende at skulle købe tysk tråd, men længe var det umuligt. Der blev således under 1. Verdenskrig forsøgt at etablere både et dansk og et nordisk stålværk i Sverige, men selvom sidstnævnte lykkedes, kunne det ikke løse problemerne for NKT. Først da Det danske Stålvalseværk i 1947 etablerede et valseværk for tråd, kunne NKT få dansk tråd. Produktionen blev dog nedlagt i 1965, da det var blevet urentabelt.

Derimod fik NKT bedre mulighed for at løsrive sig lidt fra det stærke tyske kartel ved i stedet at alliere sig med de franske jernværker, som efter 1. Verdenskrig var blevet overført fra Tyskland. Modydelsen var til gengæld, at franskmændene blev medejere af NKT.

### **Det danske marked for trådprodukter**

NKT var efterhånden blevet markedsledende i Danmark. Det medførte, at de danske isenkræmmergrossister ønskede en aftale med NKT i 1924, som gav dem leveringssikkerhed mod

at de næsten udelukkende skulle købe NKT's produkter. En aftale, som i modereret udformning styrede det danske detailmarked helt frem til omkring 1990.

Da kartelaftalerne for alvor fungerede internationalt, kunne NKT benytte dem til at stoppe outsiders på det danske marked ved at standse deres leverandører.

Aftalerne kunne også benyttes til at stoppe nye konkurrerende fabrikker i Danmark. Således blev en konkurrerende fabrik opkøbt i samarbejde med rårådkartellet.

### **Den internationale frihandels fordele**

Da forholdene var blevet stabile efter 2. Verdenskrig og Koreakrigen, startede en hidtil uset international handel. Toldskrankerne forsvandt efterhånden og muliggjorde nye handelsformer. For NKT betød det, at forsyningerne af valsetråd blev stabile. Hvor det tidligere havde været et problem, blev det nærmest købers marked, hvor man kunne vælge mellem leverandører i mange lande. Her blev England således en ny storleverandør.

Samtidig steg både kvaliteten af produkterne samtidig med at udbuddet af typer udvidedes kraftigt. Leveringssikkerheden er efterhånden blevet så god, at man med 'just-in-time'-leverancer kan få leveret trukket tråd, hvorved fabrikkens eget produktionsapparat har kunnet nedjusteres væsentligt.

### **Konkurrence og teknisk udvikling betinger ny strategi**

Frihandlen betød naturligvis også en øget konkurrence både indenlandsk og fra udlandet. I de hektiske år i 1960' og 1970'erne søgte NKT at følge med den hektiske tekniske udvikling for derigennem at være konkurrencedygtig. Hvor virksomheden tidligere havde været selvfinansierende, måtte den nu låne til sin byggerier og nyt maskineri.

Hidtil havde NKT satset på at fastholde strategien fra 1898 med at ville producere alle varettyper. Der kom tilmed særlig mange nye produkttyper til siden 1960'erne, men da der opstår mindre økonomiske kriser i forbindelse med de såkaldte energikriser, måtte NKT ændre strategi omkring 1980.

Mange produktioner er blevet nedlagt. Ikke kun små marginale, men også relativt store. I stedet har man satset på to områder, hvor virksomheden til gengæld er blevet konkurrencedygtig. Således produceres skræddersyede skruer til det danske marked samt i mindre udstrækning til det øvrige europæiske. Den anden produktion er pistolsøm til store dele af det europæiske marked og samt delvis det amerikanske.

Pistolsømmene er beregnet for Paslode sømmaskiner fra den amerikanske koncern Illinois Tool Works. For at sikre sine leverancer, opkøbte ITW Trådværket i 1999 (fabrikken var allerede i 1991 blevet datterselskab af NKT).

### **Grossisterne forsvinder**

Siden 1960'erne har salgskanalerne for trådvarer ændret sig meget. Det fik NKT at føle, da en ny konkurrerende sømfabrik bl.a. benyttede de nye tømmerhandlere til at distribuere sine produkter. For produkter til industrikunder er udviklingen gået mod et direkte salg mellem fabrik og fabrik. Grossistledet forsvandt.

Lidt af den samme udvikling er sket på det øvrige marked.. Hvor Trådværket i den første del af sin levetid fremstillede de mest gængse typer og købte de mere specielle produkter fra andre fabrikker, er det i dag omvendt: man køber de mest gængse produkter, mens det primært er de

mere specielle typer skruer, der bliver fremstillet - ofte som specialordre.

Med mere effektiv EDB-styring af 'just-in-time' er lagrene hos forretninger og grossister blevet reduceret væsentligt. Det har Trådværket taget konsekvensen af. Det kan i dag levere alle varer inden for 'fasteners' fra sit nye hovedlager. 3-4 led mellem producent og forbruger kan derved spares. Grossisterne er i fare for at forsvinde.

### **Afslutning**

På en måde kan man sige, at hvor initiativet til Trådværket for 100 år siden blev taget af en grossist, som skulle sikre sig en fast leverandør, er den faste leverandør i dag ved at overtage rollen fra grossisterne.

Trådværket var startet som en dansk producent og som et alternativ til den udenlandske industri. I tidens løb er industrien - som meget andet - blevet international i sin karakter. Selv har Trådværket i stigende grad leveret til markeder uden for Danmark, og et internationalt ejerskab er derfor lige så naturligt.

Det må også nævnes, at det tidligere moderselskab, NKT, i 1999 selv har købt kabelaktiviteterne i det tyske selskab Felten & Guillaume - et af deltagerne i det kartel, som 100 år tidligere forsøgte at kvæle firmaets etablering.

### **Det danske marked for tråd og søm i slutningen af 1800'tallet**

Siden trådtrækning var blevet udviklet til en industriel produktion, havde udlandet leveret tråd til det danske marked. Det var de lande, som havde jernværker, som også fik fabrikker for bearbejdning af den rå tråd. Det blev især tyske fabrikker, som leverede den langt overvejende del af disse produkter til det danske marked i slutningen af 1800'tallet.

Den danske købmand Hermann Raffel i København var da blevet den største importør af tråd og trådvarer, siden han i 1869 begyndte sin forretning<sup>2</sup>. I første omgang havde han forbindelse til en enkelt tysk sømfabrik, hvis engagement udviklede sig, idet fabrikken senere fik eget kommissionslager hos Raffel. Efterhånden blev der skabt forbindelse til andre tyske fabrikker, således han kunne skaffe alle jernvarer fra lokomotiver til knappenåle. I 1880'erne fik virksomheden et stort opsving med salg af tråd til telefon og telegraf samt flaske-tråd til bryggeriernes stigende produktion af flaskeøl. Jernbaneskiner og lokomotiver til Statsbanerne kunne dog samtidig skaffes.

Den helt store import blev dog søm, hvor han blev landet største leverandør, idet han leverede en stor del af den tyske import, som dækkede 3/4 af landets forbrug. Sverige var den næststørste leverandør tæt fulgt af England. Mindre mængder kom fra lande som USA, Belgien, Holland og Norge<sup>3</sup>.

En del søm blev på den tid endnu fremstillet ved smedning. F.eks. fandtes i egnen omkring Birmingham 1880 ca. 20.000 mennesker, der ernærede sig af sømsmederiet ved håndkraft<sup>4</sup>. Størstedelen af den norske produktion skete tilsvarende ved smedning, men her var det ikke så meget ved håndkraft, idet Spigerværket i Oslo siden 1855 havde produceret varmsmedede søm på maskine<sup>5</sup>. Udvikling af stabile sømmaskiner omkring 1870'erne betød dog, at i vor historie er det søm fremstillet af tråd, der har den altdominerende hovedrolle.

### **Første forsøg på at bryde den tyske markedsdominans**

I stigende grad lavede de tyske værker prisaftaler, som betød at Herman Raffel måtte købe de tyske varer til høje priser, hvilket sænkede virksomhedens fortjeneste væsentligt. Det var især søm og tilsvarende produkter af tråd, det drejede sig om. Tidligt fik Raffel derfor den idé, at der skulle etableres en nordisk sømfabrik, som kunne bryde de tyske fabrikkers dominerende stilling<sup>6</sup>.

I planen indgik de fire elementer *teknologi, kapital, produktion og afsætning*. Teknologien til at etablere en fabrik blev skaffet via den tyske virksomhed Düsseldorfer Eisen- und Draht Industrie. Den havde Raffel siden 1876 haft agentur for, og den skulle nu levere den nødvendige know how samt de løbende leverancer af den nødvendige tråd.

Kapitalen skulle fortrinsvis skaffes via den danske bank Landmandsbanken. Den var lige blevet startet i 1871, og under bankdirektør Isak Glückstads dynamiske ledelse, var den hurtigt blevet landets førende bank for industriel udvikling. I de første år indgik etablering og finansiering af de senere så store og hæderkronede foretagender som De danske Papirfabrikker, Københavns Frihavn og Det Østasiatiske Kompagni.

Produktionen skulle ske i Malmö. Her boede en af Raffels store kunder, Bönnelycke & Thurøe, som var tænkt at skulle stå for fabrikken. Idéen var at den skulle dække hele Skandinavien, hvor Raffel og det svenske firma skulle stå for salget. Der fandtes ganske vist en stor svensk konkurrent, Gunnebo, der allerede var stiftet i 1764, men ved at etablere salgskontorer i Malmö,

Stockholm og Göteborg, forventede man, at det ville være muligt at opnå en stilling på det stærkt voksende svenske marked, hvor 2/3 af alle nybyggede huse var af træ. Et yderligere argument for at placere fabrikken i Sverige var, at landet var i pagt med Norge, hvorfor der ikke i Norge blev problemer med told.

Forhandlingerne kulminerede i 1884, da planerne viste sig ikke at være realistiske. Især var det produktionen, som ikke kunne blive etableret, da man manglede erfaring for den daglige drift, hvad den tyske fabrik ikke ville påtage sig.

Raffel måtte derfor endnu leve med, at de tyske fabrikker i stor udstrækning bestemte priserne. Det drog han den fulde konsekvens af i 1888, da der var blevet oprettet et kartel. Alle sømfabrikkers eksportsalg skulle nu aftales gennem det samme salgskontor i Tyskland. Raffel rejste til Berlin for at forhandle med kartellet, og det lykkedes ham at blive dets danske repræsentant. Herved havde han sikret sig hele den tyske afsætning af søm i Danmark. Kartellets levetid blev dog kort. Det blev opløst samme år, og Raffel gik da tilbage til sine gamle leverandører af søm.

### **En dansk trådindustri skabes**

Der skulle gå 10 år før næste forsøg med at bryde den tyske dominans blev gjort. Denne gang lykkedes det med held.

En forudsætning var en ny fortolkning af toldsatserne. Det lykkedes initiativtagerne at få Toldvæsenet til at taksere råvarerne til et fremtidigt trådværk på en ny måde. Hidtil havde den rå tråd været kategoriseret som en færdigvare, der var pålagt en høj told på 1 skilling pr. pund. I toldtariffen fandtes imidlertid en anden og lavere sats for råjern, og Toldvæsenets afgørelse blev, at råtråden blev overført til denne kategori<sup>7</sup>.

Firmaet "Nordiske Kabel- og Traadfabriker", NKT, blev stiftet straks efter afgørelsen. Tilsvarende det mislykkede forsøg var der de fire vigtige parter ved stiftelsen: Hermann Raffel skulle også denne gang stå for salget af den påtænkte virksomheds produkter. Hans kontrakt kom til at løbe i 10 år (senere forlænget yderligere 10 år<sup>8</sup>) med ansvar for hele salget bortset fra enkelte produkter<sup>9</sup>. Hele Skandinavien fik han som sit salgsområde, og til gengæld måtte han love at aftage minimum 400 vognlæs om året - anslået 4.000 tons; dengang blev varerne solgt i hele vognlæs.

Firmaet Raffel var en vigtig partner for den nye virksomhed, når stort set hele salget blev lagt i dets hænder. Det kan også ses af, at firmaet fortsat var grossist med repræsentation for forskellige (og konkurrerende) tyske trådværker.

Tilsvarende var også Landmandsbanken med ved stiftelsen. Både banken og dens direktør, Isak Glückstadt, købte aktier i selskabet. Ved siden af stifterne investerede en kreds af mennesker samtidig i selskabet, men Glückstadts bidrag var de største og vigtigste. Han blev naturligt nok formand for bestyrelsen.

På de to øvrige områder var der derimod nye spillere. Produktionen blev lagt i hænderne på den kun 27 årige H.P. Prior, for han havde igennem en årrække drevet en fabrik for elektriske ledninger hvorved han havde vist sine praktiske evner. Hans økonomiske bidrag bestod i denne fabrik, som han modtog en større aktiepost for.

Ved siden af ledningsfabrikken skulle det nye aktieselskab også have et kombineret trådtrækkeri med tilhørende fabrikation af trådvarer. Under hånden havde man allerede købt en grund ved den fynske købstad Middelfart, og her skulle den da største del af virksomheden bygges op. Det var en helt ny fabrikationsform, hvor teknikken ikke var kendt eller benyttet i Danmark. Man allierede sig

derfor med en af Raffel's mangeårige leverandører af trådvarer, Osnabrücker Kupfer- und Drahtwerk. Den gode forretningsforbindelse lovede at stille sine erfaringer og eksperter til rådighed ved indretningen af den nye fabrik, mod til gengæld at modtage en aktiepost for sin medvirken.

Den danske fabrik blev en tro kopi af den tyske. Hele logistikken med de enkelte fabriktionsbygningers placering og den interne smalsporede bane blev efterlignet. Kun hvor der var nye maskiner blev disse anskaffet i stedet for de tilsvarende tyske.

### **De tyske karteller: den nye fabrik skal dræbes**

Det nye selskab gik straks i gang med at realisere sine planer. Ikke mindst etableringen af den nye fabrik i Middelfart optog mange ressourcer.

Det var derfor et stort chok, da Hermann Raffel i oktober fik meddelelse om, at tyske sømfabrikanter havde besluttet, at den danske fabrik ikke skulle blive til noget. Den skulle slås ned inden den kom i gang: "Eine solche Fabrik musste man todt machen", skulle der være blevet sagt<sup>10</sup>.

Situationen var alvorlig, for det var ikke tilfældige eller ligegyldige sømfabrikanter, der truede med krig. De var medlemmer af det nydannede sømkartel, Der Verband deutscher Drahtstiftfabrikanten, som lige var blevet oprettet få dage forinden. Det var ikke alene et stærkt kartel dannet gennem aftaler mellem 81 af de 140 eksisterende sømfabrikker - heraf de 8 vigtigste. De var også gået skridtet videre og havde dannet et såkaldt syndikat, idet alle fabrikkerne brugte et fælles salgskontor for eksportsalget<sup>11</sup>.

Det var sort uheld for NKT. Kartellet var blevet dannet på det værst tænkelige tidspunkt. Endnu værre var det, at der i 1897 var blevet dannet et kartel for valsetråd og at det var lykkedes at indgå den aftale mellem kartellerne, at fabrikkerne i valsetrådkartellet kun måtte sælge tråd til de sømfabrikker, der var medlem af sømkartellet; omvendt måtte sømfabrikkerne kun købe deres råtråd hos valsetrådkartellet<sup>12</sup>.

De tyske sømfabrikanter ønskede altså ikke nogen ny konkurrent på det danske marked, hvor de tyske fabrikker altid havde solgt deres søm. De havde nærmest haft Danmark som helt deres eget. Fabrikanterne var også stærke nok til i en længere periode at kunne sælge deres varer til underpris, så den kommende fabrik ikke ville få en chance. Alene boykotten af leverancerne med valsetråd kunne tvinge NKT i knæ.

### **Kampen om det danske marked - danske modtræk**

Værst var situationen for firmaet Raffel. Ikke alene var en stor aktiepost i det nye selskab ved at blive værdiløs, hvis man måtte stoppe aktiviteterne. Samtidig havde de tyske sømfabrikker fundet ud af, at de ikke ville lade sig repræsentere i Danmark af en agent, som samtidig repræsenterede det kommende trådværk.

Raffel lod sig imidlertid ikke skræmme. Han tog straks forbindelse til det tyske kartel. Direktør Schöneberg i Düsseldorf repræsenterede kartellet, og Raffel meddelte ham, at fabrikken i Middelfart ville blive realiseret. Tyskerne havde truet med krig, så Raffel svarede selv igen med trussel om en modoffensiv i krigen. Han skrev til sømkartellet, at de bare kunne gå i gang med at sælge søm på det danske marked. Det ville de ikke slippe godt fra, når fabrikken i Middelfart begyndte med sin produktion, mente han. Hans argumentation lød, at der for det første fandtes en toldbeskyttelse, som betød en 25% fordyrelse. Desuden havde den danske fabrik andre produkter,

som kunne holde den oppe, så den kunne modstå selv en langvarig handelskrig. Raffel gjorde samtidig tyskerne opmærksom på, at de selv skulle passe på, for fabrikken kunne i en krig gå ind på markedet i det nærliggende Slesvig og måske endda gå endnu sydligere. Der var kun 35 km. fra fabrikken og til den tyske grænse.

Den tyske trussel om stop for leverancerne af valsetråd var alvorlig, men Raffel parerede angrebet ved at angive, at NKT kunne få valsetråd fra USA - han påstod endda frækt, at den var billigere end den tyske<sup>13</sup>.

### **Slutspillet**

Det var et højt spil, som Hermann Raffel spillede. NKT kunne ganske vist rigtignok skaffe valsetråd fra USA, som var tidens eneste virkelige alternativ til de tyske fabrikker, men prisen ville ikke blive billigere på grund af den lange transport. Og generelt ville en handelskrig ikke være noget, en uerfaren virksomhed med en nyoprettet fabrik med alle børnesygdommene ønskede at starte sin eksistens med.

Imidlertid ser det ud til at truslerne virkede over for tyskerne. De kunne nok se, at kampen mod NKT med Landmandsbanken i ryggen ville have været blevet hård og dyr; vigtigst var det nok snarere frygten på langt sigt indirekte at få den danske regering til at gribe ind over for den tyske eksport, f.eks. gennem ændrede toldsatser.

I hvert fald bliver tyskerne forhandlingsvillige og gik med til at ville samarbejde.

Det løste dog ikke alle problemer med det samme, for de tyske fabrikker stod stærkt, og de ønskede fortsat en stor del af det danske marked.

Forhandlingerne fortsatte efteråret igennem. Blandt andet var de danske „trumfer“ i forhandlingskrigen angivelser af den kommende fabriks potentiale. Specielt hvor mange sømmaskiner, fabrikken ville mestre. Her kunne Raffel fortælle, at der var bestilt 60 tyske sømmaskiner samt desuden 20 amerikanske maskiner, som kørte mere end dobbelt så hurtigt som de tyske<sup>14</sup>. Det danske selskabs tyske allierede, E. Schemmann, kunne også meddele kartellet, at know-how blev leveret fra hans fabrik - den danske fabrik ville endda blive bedre end hans, da alle uhensigtsmæssigheder ville blive rettet<sup>15</sup>.

### **I kartellernes favntag**

Endelig var Glückstadt og Prior pænt mødt op i Berlin den 4. januar 1899, hvor den endelige aftale blev indgået<sup>16</sup>.

På hjemturen i toget mod Danmark fik de god tid til at vurdere resultatet. Fabrikens eksistens var reddet; det var altså en sejr. Der var dog fulgt nogle meget skrappe betingelser, der lagde snævre rammer for virksomhedens udvidelsesmuligheder. Aftalen regulerede nemlig salget på det danske marked. NKT havde kun fået lov til at få halvdelen af det danske marked for søm. I den resterende del af 1899 måtte NKT sælge 35% af sømmene til danskerne, i 1900 45% og først i 1901 de 50%. Der fandtes desuden indgående beskrivelser af prissætningen, hvor NKT ikke måtte gå under tyskerne priser, og samtidig blev NKT pålagt restriktioner med hensyn til salg på eksportmarkeder.

Mødets resultat var et resultat af de to parter styrkeforhold. Dette styrkeforhold blev yderligere understreget af, at NKT måtte udstede en soloveksel til det tyske forbund som sikkerhed for, at danskerne ville overholde aftalen. Vekslen lød på det for den tid kolossale beløb på 30.000 Mark, så tyskerne var ret sikre på, at danskerne ikke ville bryde aftalen for at tilkæmpe sig bedre



markedsandele. Endelig lod tyskerne aftalen udløbe allerede i 1901. En ny aftale skulle genforhandles, og her kunne tyskerne måske kræve større markedsandele<sup>17</sup>.

NKT var bundet og afhængig; selskabet skulle opføre sig pænt over for de tyske konkurrenter. NKT var blevet stiftet, for at Danmark kunne blive fri for afhængigheden af tyske fabrikker. Det var ikke lykkedes. Ganske vist var det tyske monopol på søm blevet brudt, men selskabet havde måtte indgå en snærende aftale med repræsentanter for de stærke tyske valsetrådsfabrikker. Eller som Prior kort efter kunne betegne det: „De tyske Truster og Syndikater, som fuldstændig og enevældig behersker det mellemeuropæiske Metalvaremarked“<sup>18</sup>.

Når det tyskdominerede kartel var så stærkt, skyldtes det også, at de tyske jernværker på den tid stod stærkest med denne type tråd i Europa. F.eks. var den svenske tråd af en helt anden kvalitet og pris. Det lykkedes dog undertiden NKT at få råvarer uden om kartellet, som f.eks. i 1904, hvor der blev købt tråd i England<sup>19</sup>, i en periode hvor det tyske kartel stod svagt<sup>20</sup>.

### **Europæiske traditioner for karteller**

At lave kartelaftaler var ikke nyt i trådbranchen. Den første kendte aftale blev indgået allerede i 1493 mellem de dominerende producenter i den tyske by Altena, hvor en meget stor del af tyskernes produktion blev fremstillet. I samme by dannede man i 1686 et rigtigt kartel, hvor byen løste et problem med overproduktion ved at danne en salgsorganisation, som alle producenter skulle sælge sin tråd til. Gennem monopolet kunne salgsorganisationen selv fastsætte sine priser, hvorved producenterne fortsat kunne få en rimelig høj pris for deres produkter.

Fra sit eget virke havde Raffel i 1878 kunnet se, at alle de 11 svenske og norske fabrikker havde indgået en prisoverenskomst<sup>21</sup>. Han havde senere i 1887 kunne se, at de tyske fabrikker for valsetråd havde dannet et kartel efter indtryk af kriseårene omkring 1885. Endnu kraftigere kom han til at mærke det kartel for trådprodukter, der blev dannet det følgende år.

I øvrigt fik Hermann Raffel i 1899 aftale om, at firmaet sideløbende med at det forhandlede NKT's danske søm også skulle repræsentere det tyske kartel i Danmark. Ved at have det samme selskab til at sælge både de tyske og danske søm, blev der nem adgang til at kontrollere, at de indgåede aftaler om prissætning og kvoter blev overholdt.<sup>22</sup>

### **Det nordiske marked deles**

Det tyske kartels kontrol med det internationale marked blev i øvrigt udvidet i 1903, så det også kom til at omfatte Norge. De norske fabrikker - Christiania Traadstiftfabrik, Trondhjems Traadspigerfabrik, Stavanger Traadstiftfabrik og den store Christiania Spigerverk - indgik i en aftale med NKT og kartellet. De norske fabrikker stod dog så stærkt på deres hjemmemarked, at de stort set fik lov til at beholde det alene. Men de måtte omvendt love ikke at eksportere søm til hverken Danmark eller Tyskland.<sup>23</sup>

Det stod nu helt klart, at ordet 'Nordiske' i NKT's navn var en illusion.

NKT solgte en del andre produkter, og naturligt blev der også på de områder indgået fordelagtige handelsaftaler. Et tysk kartel for skosøm og et for kæder dukkede op med forslag til aftaler, og Hermann Raffel indgik herefter aftaler om eneforhandling med begge.<sup>24</sup> NKT fik vistnok tilsvarende en aftale med kartellet for kæder - en aftalen som senere gik over til den store fabrik Oberschlesischen Eisen-Industrie, Actiengesellschaft für Bergbau und Hüttenbetrieb in Gleiwitz - i korthed ofte blot benævnt Gleiwitz. Aftalen gik - selvfølgelig - på indførelse af en fælles bruttoprisliste for begge værker med et omfattende regelværk med hensyn til rabatter, og

markedsandelen blev også bestemt. Vi ved, at NKT og Gleiwitz i årene 1907-1909 havde delt det danske marked ligeligt imellem sig. Fra 1910 ønskede NKT at hæve sin del til 2/3, og den tyske fabrik skulle til gengæld løbende modtage en kontant kompensation for den tabte markedsandel.<sup>25</sup>

### **Markedspriser og toldsatser**

For en virksomhed er prissætning og told de vigtigste konkurrenceparametre over for udlandet. Priserne for søm måtte Trådværket i store træk fastlægge under hensyn til, hvad de dominerende tyske sømfabrikker tilbød som eksportpriser. Normalt blev Trådværkets priser udregnet efter de tyske eksportgrundpriser med Hamm som fragtbasis - (i den midttske by lå nogen af Tysklands vigtigste trådindustrier).

Det skete dog, at sømkartellet af handelspolitiske årsager kunne ønske at dumpe sine priser for at komme ud på markedet, lige som eksportpræmier og billige fragtrater var med til at holde priserne nede.

Priserne for valsetråd blev ligeledes fastlagt af de tyske fabrikker. Her var der sjældent et direkte forhold mellem råvareprisen og færdigvareprisen. Prisen på råvarer kunne i længere perioder endda overgå prisen for færdigvarer. F.eks. var der i 1913 et halvt års tid, hvor valsetråden ikke alene var dyrere end trukken tråd, men også dyrere end de færdige søm!<sup>26</sup> Da adskillige af de tyske valseværker tillige havde sømfabrikation, gav NKT's ledelse uofficielt udtryk for, at kartellerne med vilje satte prisen på valsetråd så højt, at de ville vinde konkurrencen på søm.<sup>27</sup> En anden mulig forklaring på de lave sømpriser kunne - som det havde været tilfældet i 1907 - ligge i, at der var et sømkartel på vej, og at de tyske sømfabrikker derfor ønskede at få så stor en markedsandel som muligt, inden kartelaftalerne frøs markedsdelingen fast.<sup>28</sup>

Som vi hørte i starten, var en højere told på færdigvarer end på råvarer forudsætningen for, at en dansk produktion blev etableret.

Det var derfor med den yderste interesse, at ledelsen i NKT fulgte forhandlingerne om nye toldsatser i 1906. Det gav derfor et chok, da der kom forslag om, at ikke alene valsetråd skulle være fri for told, men tillige trukken tråd. På samtlige øvrige færdigvarer blev tolden samtidig sat kraftigt ned.

Hele forretningsgrundlaget var ved at smuldre, hvis disse satser blev realiseret, og Prior benyttede derfor alle midler til at undgå dem. Således stiledede NKT et alternativt forslag til generaltolddirektøren, med en samtidig understregning af betydningen for at fastholde danske arbejdspladser.<sup>29</sup>

Da loven endelig blev vedtaget i 1908, kunne NKT's ledelse med tilfredshed se på resultaterne af deres indsats, som i store træk var lykkedes. Den trukne tråd ville stadig have en told - den blev på 3 øre/kg - og for en vigtig artikel som søm havde man helt fulgt NKT's plan med 4 øre/kg og møbelfjedre med 10 øre/kg. Derimod gik det ikke så godt for kæder, hvor tolden blev stærkt reduceret.<sup>30</sup>

Alt i alt blev resultatet ikke så slemt, som det kunne have været blevet. Når resultatet endte tæt ved NKT's forslag, skyldes det også ledelsens defensive strategi. Toldsatserne var blevet reduceret, og da andre lande fastholdt deres høje satser, betød det, alt andet lige, en forringet konkurrencesituation. Især på eksportmarkederne var Trådværket stærkt handicappet. Tal fra tiden op til næste toldrevision omkring 1916 viste, at Trådværket var ringere stillet i forhold til f.eks. sine tyske og svenske konkurrenter på deres hjemmemarked. F.eks. var tolden på søm herhjemme på 4 øre/kg, men hvis Trådværket skulle sende dem til Tyskland, måtte importøren her

betale 8 pfenning/kg; og i Sverige var det helt galt med en told på mellem 6½ og 15 øre/kg.

### **Hemmelige plan om valseværk**

De tyske karteller for valsetråd var fortsat en af de største trusler mod NKT's leveringssikkerhed og evne til konkurrencedygtige priser. Et dansk valseværk - eller måske endda et fuldt jernværk - ville kunne fjerne denne trussel.

Det var da også en af de ting, som ledelsen i NKT arbejdede på næsten helt fra firmaets stiftelse. Dette afslører H.P. Prior i et brev til generaltolddirektøren i 1906. Heri protesterede han kraftigt mod de foreslåede nye toldsatter, hvor valsetråd ifølge regeringens plan skulle være uden told. Hvor en nedsættelse af tolden få år tidligere havde gjort det muligt at etablere fabrikationen af trådvarer, protesterede Prior nu pludseligt mod en yderligere nedsættelse, som man skulle tro var endnu en fordel for NKT.<sup>31</sup> Hvad var der dog sket?

Selvfølgelig ville det umiddelbart være en fordel for NKT at få billigere råvarer, så man lettere kunne konkurrere med udenlandske fabrikker. Men NKT's ledelse havde allerede inden det første søm havde forladt fabrikken i Middelfart, fået det tyske valsetrådkartels styrke at føle. Blot få måneder inden brevet til Toldvæsenet, havde Trådværket måtte skrive til kunderne, at selskabet ikke kunne levere ordrene på stifter og tråd, fordi der var mangel på valsetråd. Grunden blev ganske vist angivet som maskinbrud og anden force majeure, men generelt havde man ofte problemer med i det hele taget at få råvarer. Ledelsen vidste, at selskabet på langt sigt helt kunne komme i lommen på tyskerne. Kun et jernværk på danske hænder ville stille Trådværket frit.

Hvis beskyttelsestolden faldt bort nu, ville den aldrig senere kunne komme igen for at beskytte en dansk fabrikation. Som Prior skrev i brevet: „Denne valsede Traad, som vi efter vor oprindelige Plan altid har tænkt os at optage Fabrikationen af, naar vor Virksomhed blev stor nok dertil, maa vi saaledes, hvor betænkeligt det end er for os for al Tid at skulle gøre os afhængige af udenlandske Valseværker, opgive at fremstille selv.“

I 1913 sendte direktøren af NKT, H.P. Prior et brev med en plan for et jernværk til sin bestyrelsesformand, Emil Glückstadt (søn af nu afdøde Isak Glückstadt). Med brevet fandtes en besked om, at planen ikke måtte vises til andre. Kun brevskriveren og den person, der havde udarbejdet forslaget, kendte til planen, som Prior tidligere på året havde fået bestyrelsens tilladelse til at arbejde med.<sup>32</sup>

Hemmeligholdelsen havde sine grunde. Det var sandsynligvis ikke kun det danske erhvervsliv, der skulle holdes i uvidenhed, men også de tyske valsetrådsfabrikker, hvis reaktion man ikke kunne forudsige - og som tilsyneladende ville kunne få oplysninger, hvis alle bestyrelsesmedlemmer blev orienteret.

### **Planer om et dansk jernvalseværk**

NKT's planer endte dog i skrivebordsskuffen, men planerne om et jernværk blev taget frem igen, efterhånden som verdenskrigen kom nærmere. Priserne på jern steg i takt med oprustningen og leveringssikkerheden faldt. Det neutrale Danmark kunne endnu få jern fra de krigsførende lande, men det blev sværere og sværere.

Tiden var moden til den helt store plan: Hele Danmarks forbrug af stålprodukter skulle sikres. Nu skulle det ikke kun dreje sig om valsetråd og stangstål; der skulle også fremstilles profiler op til de sværeste tykkelser, togskiner samt alle slags plader.

Det blev den hidtidige direktør for fabrikken i Middelfart, som havde udarbejdet en plan for et

stort værk. Det skulle have en Martin-ovn, som fremstillede stålblokkene. Desuden skulle værket have en højovn, hvor råjernet blev fremstillet. Højovnen skulle fodres med koks, hvorfor der samtidig skulle være et stort koksværk.<sup>33</sup>

Herved ville værket opnå en uafhængighed af enkeltlande. Malmen kunne f.eks. fås fra Sverige, Norge eller Marokko, hvorved værket blev helt fri for de tyske karteller. Kullene kunne fås fra England, Ruhr eller Polen, så også her blev der valgmuligheder.

I 1916 var projektet så langt, at de to arbejdsgiverforeninger, Foreningen af Fabrikanter i Jærindustrien i København og Provindsfabrikantforeningen, gik kraftigt ind i arbejdet sammen med NKT og Burmeister & Wain.

Imidlertid skulle arbejdet stadig udføres i hemmelighed. Det blev lidt af et problem, da de to foreninger skulle finde ud af deres medlemmers behov for jern både med hensyn til typer og til mængder. Der blev således udsendt et spørgeskema om virksomhedernes forbrug af jern, men formålet med skemaet blev ikke angivet.<sup>34</sup>

Projektet var stort. 50 mio kr. var det beregnet til at koste,<sup>35</sup> men der var stigende interesse for sagen. Under ledelse af ingeniør Poul Larsen fra F.L. Smidth & Co blev tankerne konkretiseret.<sup>36</sup> Hvert firma skulle tegne aktier efter sit årlige forbrug af jern. 100 kr. blev prisen for hver tons jern, man ønskede.

Andelstegningen begyndte, og det hele så lovende ud. Et meget stort antal firmaer ønskede at deltage, med de danske Statsbaner som en af de største potentielle aftagere af 7.000 t skinner om året.

Verdenskrigen sluttede imidlertid inden beslutningen om værket var blevet truffet, og da man i 1919 begyndte man at frygte for en lang depressionsperiode, blev projektet udsat „til bedre tider“.<sup>37</sup>

Set i historiens bakspejl var det en fornuftig beslutning at indstille planerne. Et jernværk af denne størrelse ville være blevet ramt hårdt af den forventede „fredskrise“, som dog først indtrådte i slutningen af 1920.

### **Jern fra Halmstad Järn- & Stålværk?**

NKT havde dog i de seneste par år forsøgt at få stabile forsyninger af jern på anden vis. Manglen på råvarer blev akut, efterhånden som 1918 skred frem. Tilførslerne fra Tyskland og Belgien var stort set ophørt, og efter den uindskrænkede u-bådskrig var erklæret i 1917, kom der heller ingen tråd fra USA.

Der måtte gøres noget - ellers blev fabrikken i Middelfart helt lukket.

Løsningen blev fundet i Sverige. NKT's bestyrelsesformand, Emil Glückstadt, havde adskillige gange presset på, for at H.P. Prior skulle få aftaler med svenske jernværker, blandt andet så tidligt som i 1913.<sup>38</sup> Til gengæld havde Prior ønsket leveringssikkerhed, og det krævede medejerskab, hvilket kostede penge. For mange penge mente man dengang.<sup>39</sup>

Der dukkede dog alligevel en løsning op: et planlagt jern- og stålværk i Halmstad. Værket lå ideelt i Sverige nær Danmark, og samtidig kunne det afsætte bearbejdede produkter inden for den svenske toldmur. En af Sveriges største jerngrossister havde udført en undersøgelse af et sådant stålværks fremtidsudsigter, og ifølge denne blev værket anset for at blive fuldt rentabelt og levedygtigt.<sup>40</sup> Værket var planlagt til en produktion på 16.000 t Martin-jern og 3.000 elektrostål om året.<sup>41</sup> Det skulle fremstilles på fire elektrisk opvarmede Siemens-Martin-ovne, hvorved der kunne fremstilles jernbarrer ud fra skrotjern og „pig-iron“ (råjern).<sup>42</sup> Blandt værkets store aktiver

var også en fordelagtig kontrakt på 25 år om leverancer af elektricitet fra et nærliggende vandkraftværk.<sup>43</sup>

Selskabet var blevet stiftet i 1916 af lokale kræfter, men efterhånden som værket blev bygget op, manglede det kapital. Aktiekapitalen var blevet udvidet i 1917, men prisernes himmelflugt gjorde en yderligere aktieudvidelse nødvendig. Her kom NKT ind i billedet i 1918. Aktiekapitalen skulle udvides til 3,6 mio. gennem en nyttegning af aktier på 1,8 mio., som NKT skulle købe. Det var meningen, at det omtalte grossistfirma skulle tegne aktier, men stålværkets direktion syntes ikke om grossistens betingelser med hensyn til salg af de færdige produkter. I stedet valgte direktionen NKT, da de ikke formodede, at NKT ville blande sig i deres salg af færdigvarer. Desuden ville NKT selv være storftager af værkets produkter, så værket samtidig fik en interesseret repræsentant i Danmark til at sælge dets øvrige produkter. Og der fulgte dansk know-how med, f.eks. omkring fremstillingen af hestekosøm.<sup>44</sup>

NKT tegnede sig formelt kun for 0,5 mio. aktier, men tilsyneladende ved at finansiere lokale erhvervsfolk kunne NKT kontrollere selskabet.<sup>45</sup> En anden storftager af valsetråd, Christiania Spigerverk, købte på et tidspunkt ligeledes aktier i værket<sup>46</sup> (selvom de selv arbejdede på at etablere stålværk).

Endelig havde NKT fået sit eget jernværk. H.P. Prior og NKT's nye salgsdirektør blev medlem af værkets bestyrelse, efter at det svenske Finansråd havde givet tilladelse.<sup>47</sup>

Støbningen i den første stålovn var kommet i gang i 1917, men Martin-ovnene kom først i gang i 1919. De planlagte valseværksmaskiner skulle have været leveret fra Tyskland i 1917, men opstillingen blev først fuldført i 1920. Jernværket kunne derfor ikke udvalse sit jern, mens jernpriserne var høje.

Og da valseværket var klart, havde jernværket fået økonomiske problemer. Derfor måtte NKT betale store forskud inden leverancer af valsetråd. Denne forudbetaling blev dog for risikabel i 1920, hvor NKT for sine forudbetalinger måtte tage sikkerhed i værket for ½ mio.

Da jernpriserne faldt drastisk fra september 1920, ramte det værket hårdt. På kort tid tabte værket 1,6 mio på sine lagerbeholdninger, og det var mere end værket kunne klare.<sup>48</sup> I foråret 1921 gik selskabet konkurs. Det lykkedes Göteborg Bank at rekonstruere selskabet, men NKT tabte alle sine penge.

Transaktionerne omkring dette projekt kom også til at ramme Landmandsbanken hårdt. Sammen med andre investeringer tabte banken sine penge og gik konkurs i Nordens største krak i 1923.

### **Verdenskrigens konsekvenser - kartellerne mister magt**

Efter verdenskrigens kaos skulle erhvervslivet på fode igen, og forholdene normaliseres. For NKT kunne det ikke blive som i „gamle dage“. Dels ønskede ledelsen så vidt muligt at undgå den tidligere afhængighed af det tyske trådkartel, og dels ville den tyske stålindustri i årene fremover være en usikker leverandør. Der måtte findes andre forretningsforbindelser. Det viste der sig muligheder for efter fredsslutningen.

Ved freden var en af beslutningerne, at Tyskland skulle afstå Alsace-Lorraine til Frankrig. I dette område lå nogle meget store og vigtige jernværker. Det ene af værkerne var tilmed et af de største i Europa, og samtidig havde det det mest moderne stålværk: Rombacher Hüttenwerke, eller som det kom til at hedde på fransk: Rombas.<sup>49</sup> Værkerne i området havde undgået krigens ødelæggelser i modsætning til en del af de franske værker, og disse tidligere tyske værker skulle nu ikke mere være en del af den tyske jernindustri, men blev efter fredsftalen overtaget af

franskmændene. Værkerne blev fordelt mellem to store grupper, hvoraf den ene i almindelighed betegnes efter direktør Theodore Laurent som Laurent-gruppen. Det blev denne gruppe, der overtog Rombas. Forsyningen af de nødvendige kul til jernmineområdet skulle ikke være et problem de første år, for i 15 år skulle Tyskland levere kul som led i krigsskadeerstatningen.

### **Forhandlinger med Laurent-gruppen**

Allerede kort efter at værkerne var blevet overtaget, luftede direktør Ferdinand Prior fra Banque des Pays du Nord (broder til Prior i NKT og direktør i en bank, som Landmandsbanken ejede halvdelen af)<sup>50</sup> over for præsident Theodore Laurent muligheden for, at NKT kunne komme til at arbejde tæt sammen med hans gruppe. Herved kunne Trådværket få faste aftaler om levering af tråd fra Rombas.

President Theodore Laurent blev knyttet tættere til de danske interesser, idet han blev medlem af bestyrelsen i Banque des Pays du Nord omkring årsskriftet 1919-1920, og løse indledende sonderinger afløstes til sidst af reelle forhandlinger i Paris i juni 1920, hvor H.P. Prior og Glückstadt deltog fra NKT's side.

Danskernes tilbud til Laurent-gruppen var at blive fast kunde. Faktisk kunne Laurent-gruppen levere størsteparten af de produkter, som Trådværket havde brug for. Det årlige behov var 20-30.000 tons valsetråd i Thomas-stål, nogle tusind tons i Siemens-Martin-stål, 1.000 tons valsetråd til hestekosøm og godt 1.000 tons fjedervalsetråd. Oveni kom kul og cinders, og endvidere kunne der blive tale om en del produkter til jernværket i Halmstad. Yderligere kunne NKT være med til at sælge jern til den danske jernindustri i almindelighed, da man i forbindelse med det store projekt om et dansk jernværk havde haft en tæt forbindelse til den danske jernindustri. Herfra kendte man nøje virksomhedernes forbrug, samtidig med at man var kommet på fortrolig fod med dem. Endnu flere fordele kunne franskmændene have i at overtage NKT's hestekosømmaskiner, og endelig fandtes der gode kontakter til ØK, som forventedes at ville gå ind i projektet, aktivt eller passivt.

Danskernes oplæg hjemmefra var at få aktier i det franske selskab. Der kunne dog også blive tale om at tage skridtet fuldt ud og danne et internationalt industriselskab, som samlede begge selskabers aktiviteter. I dette selskab kunne også indgå f.eks. Hantke-værkerne i Warszawa, som NKT havde fået tilbudt.<sup>51</sup> Et alternativ kunne være, at franskmændene havde en så stor interesse i at få sikre aftagere af deres produkter, at de ikke alene ville købe jernværket i Halmstad, men også fabrikken i Middelfart.<sup>52</sup>

NKT's ledelse havde ikke noget imod at komme af med begge fabrikker på en pæn måde. Om Trådværkets stilling blandt NKT's fabrikker har Glückstadt udtalt, at „den var et meget vanskeligt led af hele kombinationen“.<sup>53</sup> Det er et synspunkt, man godt kan forstå, for på det tidspunkt var landet ved at blive oversvømmet af søm og tråd til dumpingpriser fra Tyskland og England. I løbet af forhandlingerne blev denne løsning dog forladt. En dansk idé med at selskaberne udvekslede aktier, faldt tilsvarende til jorden, idet den franske regering havde besluttet, at ingen udlændinge måtte inden for de første 15 år have aktier i de overtagne virksomheder.<sup>54</sup>

Forbindelsen med franskmændene sluttede dog ikke her; de var oprigtigt interesserede i et samarbejde. Det endte med, at tre højtstående repræsentanter fra det franske selskab blev sendt til Danmark for at vurdere NKT's fabrikker, inklusive fabrikken i Halmstad. I 14 dage gennemgik franskmændene fabrikkerne omhyggeligt. De fik forelagt alle regnskabstal, og de besigtigede maskinanlæggene.

På grundlag af deres kalkulationer fandt franskmændene det ikke rentabelt at overtage fabrikkerne i Halmstad og Middelfart. I stedet ville de være interesserede i at overtage aktier i NKT. Det endte med, at Laurent-gruppen overtog for 1 mio. kr. aktier. Betalingen skulle de ikke tænke så meget på; de fik en fordelagtig aftale, hvor de først skulle betale for aktierne, når kursen på francén var mere gunstig for dem. Indtil da lånte de pengene i Landmandsbanken.

Med denne aftale kunne samarbejdet gå i gang. Theodore og Jacques Laurent kunne blive medlemmer af NKT's bestyrelse, og de praktiske aftaler omkring afsætningen kunne starte.

### **Handelsselskabet Sogéco for franske produkter**

I den store aftale med franskmændene skulle NKT stå for handlen med Laurent-gruppens produkter. Det skete ved at etablere et fælles salgsselskab i foråret 1921, „Sogéco, Nordisk Aktieselskab for Handel med Industriprodukter“. Navnet Sogéco stammede fra Laurent-gruppens eget salgsselskab i Luxembourg. Hver af aftalens parter gik ind i det nye salgsselskab med halvdelen af aktiekapitalen på 500.000 kr.

Handlen skulle ikke alene ske i Danmark, men i størstedelen af Norden med omkringliggende lande. Der blev oprettet salgskontorer samtidig med at der blev knyttet forbindelse til agenter, „delegerede“, bl.a. i Stockholm og Kristiania. Samtidig solgte selskabet jernprodukter fra Laurent-gruppen. F.eks. jernbaneskiner til De danske Statsbaner.

Selskabet blev startet på det værst mulige tidspunkt under den internationale lavkonjunktur, og regnskabet udviste da også straks underskud. Man fortsatte dog ufortrødent med at opbygge en salgsorganisation. Der blev således oprettet kontor i fristaden Danzig, repræsentation i Finland samt et ekstra kontor i Göteboerg.

Da Trådværket i 1924 var ved at aftale en ordning med salg af sømartikler gennem Isenkram-Grossistforeningen, fik Laurent-gruppen i nogle år en kompensation for tabet af provision på dette salg.

Selskabet blev nedlagt med udgangen af 1927, hvor Laurent-gruppen ville nedlægge salgskontoret i Luxembourg. I stedet oprettede selskabet sin egen salgsorganisation, Davum Exportation, i Paris. Det gamle Sogéco blev derfor erstattet af et nyt selskab Davum A/S, København, hvor NKT og Davum, Paris, igen fik hver halvdelen af aktierne.

### **Besættelsen af Ruhr brød kartellernes magt**

I januar 1923 gik franske tropper ind i Ruhr-området i forbindelse med en strid om krigsskade-erstatninger. Der fulgte det rene kaos med strejker på alle fabrikker og borgerkrigslignende tilstande.<sup>55</sup> Indtil franskmændene trak sig ud i 1924, var den tyske jernindustri berøvet størstedelen af de sædvanlige kulforsyninger. Konsekvensen var en meget kraftig nedgang i leverancerne fra de tyske jernværker; den europæiske industri manglede pludselig jern.

Hele forarbejdningsindustrien råbte på råvarer; det var blevet et sælgers marked, hvor kun den, der betalte de højeste priser, kunne gøre sig håb om at få råvarer - med stor forsinkelse.

Trådværket måtte allerede 14 dage efter besættelsen sende brev til sine kunder for at meddele, at en påtænkt prissænkning ikke kunne realiseres. Tværtimod måtte Trådværket midlertidigt helt lukke for salget.<sup>56</sup>

Det lykkedes dog at få en tilførsel af jern ved at fordele indkøbene på adskillige jernværker samt, ikke mindst, at presse den normale hovedleverandører, Rombas,<sup>57</sup> her var bl.a. de franske værkers økonomiske interesse i den danske aftager et godt argument for en favorisering.

Trådværket kunne herefter genoptage salget i fuld udstrækning. Samtidig var de sædvanlige tyske konkurrenter ikke mere særlig leveringsdygtige med billige søm på det danske marked. Den langsigtede strategi med at løsgøre Trådværket fra de tyske karteller havde vist sit resultat. Uden den ville materialemanglen havde tvunget Trådværket til at lukke fabrikken i Middelfart i en længere periode.<sup>58</sup> Trådværket stod så stærkt som ingensinde; de tyske kartellers magt var brudt. Da den værste turbulens havde lagt sig, ønskede Trådværket dog ikke udelukkende at købe tråd hos Rombas, og i 1927 blev aftalen løsnet så meget, at 20% af forbruget af valsetråd blev givet frit; endda måtte andelen gå helt op til 30%, når der ikke eksisterede et kartel for valsetråd.<sup>59</sup>

### **Detailhandel - aftale for mere end 50 år**

Om morgenen torsdag den 10. april 1924 var direktøren for Trådværket, Oscar Tuxen, på vej til Børsen til et møde. Ved sin side havde han direktør for NKT, Henry P. Lading, hvilket understregede den vigtighed, NKT tillagde et positivt resultat af mødet. Tuxen var om fredagen blevet kontaktet af grosserer Kaj Schjørring fra grossistfirmaet N.A. Schjørrings Eftf., København. Han kunne fortælle, at de danske grossister inden for isenkræmmerbranchen havde sluttet sig sammen i en forening.<sup>60</sup> Under de rådende forhold måtte der handles hurtigt for at skabe den nødvendige ro på et uhyre uroligt marked. NKT blev derfor med kun 6 dages varsel bedt om et møde for at drøfte situationen.

Da Tuxen og Lading kom ud efter mødet var slut kl. 12, må de have været godt opstemte over resultatet. Isenkræmmergrossisterne var nærmest kommet kravlende for at få en aftale med NKT. Selv om drøftelserne kun var af orienterende art, kunne de ud fra meldingerne se, at grossistsammenslutningen ønskede en fast aftale med de danske leverandører.

Hidtil havde de købt hos skiftende leverandører, men de blev presset af konkurrerende grossister, der lejlighedsvis kunne tilbyde billige tyske varer. Konkurrencen havde derved udviklet sig kraftigt, hvorved fortjenesten var faldet betænkeligt. Samtidig havde der i den senere tid været store leveringsproblemer. Nu ønskede den langt dominerende del af handelsbranchen at sikre sig faste leveringsaftaler.

Grossisterne ville have aftale om størstedelen af deres produkter - beslag, værktøj, haveredskaber, husholdningsartikler o.s.v. Den vigtigste gruppe var dog de varer, som Trådværket producerede, og hvor Trådværket aktuelt stod yderst stærkt: For *nu* kunne Trådværket levere varen.

Den endelige forhandling skete i september 1924, hvor der efter 5½ times intense forhandlinger endelig blev underskrevet en kontrakt mellem Trådværket og Foreningen af danske Isenkræmmergrossister, FADI.<sup>61</sup> En aftale, som nærmest blev grundlov for handlen med isenkræmmerartikler i mere et halvt århundrede.

### **Køb dansk - handelsaftalens indhold**

Der var lagt op til orden i den danske isenkræmmerbranche, og i de følgende år blev stadig større dele af aftalen realiseret.<sup>62</sup>

Hovedidéen var at regulere prissætningen i hele erhvervet, således at alle var sikret en rimelig avance. Dette skete gennem prislister, der nøje angav, hvor stor avancen skulle være, herunder størrelsen af mængderabatter og andre forhold ved handlen. Priserne blev sat af fabrikanterne under hensyntagen til de udenlandske priser, mens rabatterne blev fastlagt gennem en aftale med FADI.

For at denne regulering kunne blive effektiv, måtte de omkring 20 isenkræmmergrossister kun



sælge de danske fabrikkers varer; et bødesystem skulle sikre reglens overholdelse. Omvendt måtte de danske fabrikker kun sælge til de tilsluttede isenkræmmergrossister - en effektiv sikring af „køb dansk“.

Således lød hovedreglerne, men i praksis var forholdene lidt mere komplicerede, indtil en fast struktur var på plads efter et par år.

For at støtte aftalen kunne NKT i 1925 meddele, at det efter et politisk pres var lykkedes at få Staten til indirekte at støtte aftalen ved at kræve, at udenlandske produkter skulle mærkes, så man kunne se, at de ikke var fremstillet herhjemme.<sup>63</sup>

En af de helt store grossister, Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger, stod uden for FADI. Dem måtte Trådværket gerne sælge til, men til priser i overensstemmelse med priserne til isenkræmmergrossisterne. Desuden fik firmaet Alfred Raffel - efterfølgeren til det tidligere nævnte firma Hermann Raffel - i 1926 lov til at sælge Trådværket's varer uden at være en egentlig lagerførende grossist.

Der fandtes dog en lang række andre områder, hvor grossisterne ikke stod stærkt nok til at kunne hævde deres enesalg. Det var store dele af salget til statsinstitutioner, kommuner, telefonselskaber, elektricitetsværker og elinstallatører, og hertil kom salg af særlig store mængder ensartede produkter til andre fabrikker som møbelfjedre til møbel- og madrasfabrikker, tacks og skostifter til skotøjsfabrikker, flasketråd til bryggerierne o.s.v. Priserne skulle dog fortsat rette sig efter de aftalte lister.

Omvendt var der områder, hvor Trådværket ikke stod så stærkt, at det kunne håndhæve et monopol over for konkurrenter i ind- og udland. Det var varer som båndjern, skruer og hesteskosøm. I stedet for at være eneaftagere skulle grossisterne her købe et bestemt kvantum om året, fastsat efter fabrikkens produktionsevne og hidtidige salg til medlemmerne.<sup>64</sup>

Heller ikke med trådvæv stod Trådværket så stærkt, at et monopol kunne håndhæves. Imidlertid kunne der samarbejdes med den anden store producent af trådvæv, De Borgersenske Fabriker i København, således at der også på dette område blev etableret en aftale.

Hele systemet med regler for minimumspriser satte i en vis udstrækning konkurrencen ud af kraft. Der fandtes dog stadig importagenter, som forsøgte at sælge belgiske og især tyske søm til billigere priser. Ganske vist var det de færreste isenkræmmerforretninger, der havde mulighed for at købe søm i hele vognladninger, som en sådan handel normalt krævede. Konkurrencen kunne dog komme ind via såkaldte outsider-grossister, der ikke var medlemmer af FADI. Således stod Glas- og Staalkontoret i København uden for foreningen, hvilket til tider gav en ubehagelig konkurrence.<sup>65</sup>

I et område af landet var den tyske konkurrence særlig følelig, nemlig i Sønderjylland. Efter genforeningen med Danmark var det den fattigste del af landet, og de tidligere handelsforbindelser med Tyskland gav fortsat mulighed for at købe billige varer fra Flensborg.<sup>66</sup>

FADI-aftalen var egentlig indgået på et tidligt tidspunkt. Således kom der først ordnede forhold på det norske marked i 1931.<sup>67</sup>

### **Prissætning i detailledet**

Som nævnt skulle Trådværket ifølge aftalen med FADI fastsætte de generelle priser i Danmark. Det var da også til stadig diskussion, om priserne var rimelige eller måske sat for højt. Der kom da regelmæssigt henvendelser fra grossister, som havde opdaget, at den og den af deres kunder havde fået tilbudt billigere varer fra anden side.<sup>68</sup> Hvis det blev helt slemt, blev sagen taget op i FADI,

som måtte true Trådværket med at opsigte kontrakten, hvis ikke priserne blev sat ned. Det var således tilfældet i 1926, hvor outsider-grossister havde fået meget billige trådvarer fra udlandet. Her opfordrede FADI til, at Trådværket og De Borgersenske Fabriker skulle stoppe importen ved at træffe en aftale i det internationale trådsyndikat. Hvis det ikke lykkedes, måtte kontrakten ændres, så de danske grossister kunne tage konkurrencen op ved at købe udenlandske varer.<sup>69</sup> Handelsaftalen kunne gøres meget stærkere, hvis aftalen om eneforhandling kunne udvides til også at omfatte detaileddet. Herved kunne konkurrenterne helt udelukkes fra markedet. Sagen blev taget op med isenkræmmerne i løbet af 1925, og på de tre isenkræmmerforeningers generalforsamlinger blev forslaget luftet. Det gik dog ikke særlig godt ved den sjællandske isenkræmmerforenings generalforsamling, idet modstanden mod projektet kom offentligt frem gennem en omtale i Isenkræmmerbladet.<sup>70</sup> Der blev derfor ikke nogen aftale, men i stedet blev der indført en bonus på omkring 1%, når en forretning udelukkende solgte Trådværket's produkter.<sup>71</sup> Reglerne var ret indviklede, og de ændredes også løbende. Den mindste avance havde grossisterne iøvrigt på søm og tråd; kæder, fjedre og trådvæv gav en større fortjeneste, mens den største avance lå på hesteskosøm, skruer og tacks.<sup>72</sup>

### **Internationale aftaler om jern og tråd**

Formiddagen tirsdag den 2. december 1930 blev en af de vanskeligste for direktør Tuxen fra Trådværket i Middelfart og en af de vigtigste for fabrikken. Han havde i et par dage været i Paris til møder med repræsentanter for andre europæiske fabrikker, hvor der skulle aftales, hvorledes markedet for søm og tråd - de to vigtigste varer fra Trådværket - skulle deles.

Tuxen var en garvet forretningsmand, som allerede i sin tid som direktør i en tysk virksomhed havde lært hvorledes det undertiden var nødvendigt at kæmpe for sin virksomheds markedsandel gennem aftaler med konkurrenter.

Dagene før var man kommet så langt i de generelle forhandlinger, at forholdene for Danmark - og Trådværket i særdeleshed - skulle afklares.

I tiden op til kl. 10.30 var en lang række erhvervsfolk mødt op på hotel Continental for at deltage i forhandlingerne. Der var selvfølgelig repræsentanter fra initiativtageren, kartelorganisationen Drahtverband, men desuden Centraleuropas ledende fabrikker inden for området. Tuxen kunne se rundt på sine kolleger, hvor Tyskland var stærkt repræsenteret ved Westfälische Drahtindustrie i Hamm og Felten & Guillaume Carlswerk i Köln. Desuden var Belgien talstærkt repræsenteret med direktørerne fra Clouterie & Tréfilleries des Flandres, Tréfilleries Léon Bekaert og Société Commerciale de Belgique. De havde alle store eksportinteresser, og det var dem, Tuxen skulle kæmpe mod.

Dagsordenen handlede om en aftale med Trådværket om det danske marked og om den eksport, Trådværket skulle have mulighed for. Aftalen var vigtig, for den var en af de mange forudsætninger for, at det kunne lykkes at få dannet en international aftale, hvor hele verdensmarkedet blev delt og lagt i faste rammer.

På de forberedende møder var det blevet aftalt, at de fremtidige kvoter skulle fastlægges ud fra salgstallene for 1928 og første halvår af 1929. Tuxen havde derfor medbragt tallene opdelt på de enkelte salgsvareer som søm, tråd, pigtråd, kramper og møbelfjedre. Syndikatkontoret i Düsseldorf kunne fortælle om det tyske salg, mens belgierne anslog deres eksport til bare 1.000 tons i 1928. Herefter kom de egentlige forhandlinger, hvor kvoten skulle fastlægges. Tuxen spillede først ud i det komplicerede spil. Han mente, at det var klart, at Trådværket skulle have 90% af det danske

marked, men synspunktet blev stærkt imødegået af de øvrige deltagere. Hidtil havde Trådværket haft 77½ % af markedet, og en forøgelse på 12½ % fandt de øvrige var helt urealistisk; hertil havde de danske eksporttal været for ringe - Trådværket stod for svagt til at kunne stille disse krav.

I stedet tilbød man at sætte procenten op til 80 %, men Tuxen erklærede straks, at det ville han ikke engang diskutere. På Trådværket's vegne ville han fastholde de 90 %, mod dog at lade eksporten gå ned fra de hidtidige 6.000 tons (som Tuxen påstod var blevet eksporteret) og til 3.000 tons.

Dette ville hverken tyskerne eller belgierne acceptere, og forhandlingerne gik ind i et dødvande. Mødet blev suspenderet, og Tuxen blev sendt uden for døren, mens de øvrige forhandlede. Da mødet blev genoptaget, blev Tuxen stillet over for et forslag ifølge hvilket Trådværket skulle have sin kvote for Danmark forøget med 713 tons. Samtidig lovede de konkurrerende fabrikker, at denne aftale kunne give Trådværket ro på dets hjemmemarked.

Mødet sluttede uden en egentlig aftale klokken lidt over halv to,<sup>73</sup> men Tuxen gik senere ind på det forslag om deling af det danske marked, som de øvrige fabrikanter havde foreslået.

På samme måde blev der på mødet i Paris aftalt, hvorledes de øvrige europæiske markeder skulle deles, og herved var grunden lagt for det internationale eksportforbund, IWECO (International Wire Export Company). Med alle de mange delaftaler på plads kunne der snart også indgås aftaler med englænderne og amerikanerne. Disse kom på plads, og IWECO blev effektiv fra januar 1932. Igennem denne organisation blev handelsmønstrene for en stor del af verdenen efterhånden aftalt for de fleste trådvarer.<sup>74</sup>

### **Nye handelsaftaler efter verdenskrigen**

Der var gået mange år, før man var kommet så langt at have denne næsten verdensomspændende markedsaftale. I begyndelsen af århundredet var de enkelte fabrikkers handelsområder ved at ligge fast, men 1. Verdenskrig havde lagt de traditionelle handelsmønstre i ruiner, og det hele måtte bygges op fra grunden påny.

I løbet af 1920'erne, blev der etableret stærke truster og syndikater i Tyskland. Hele den tyske jernindustri var ved at blive gennemorganiseret med aftaler mellem råvareproducenter og bearbejdningsindustri.

Det første tyske kartel, som Trådværket fik forbindelse med, var kartellet for valsetråd, Deutsche Drahtwalzwerke, oprettet 1925.<sup>75</sup> De tyske værker havde delt landene imellem sig, hvilket først betød, at Trådværket kun kunne købe valsetråd fra en bestemt leverandør.<sup>76</sup> Det blev dog snart ændret, så Trådværket kunne købe fra alle værker; handlen skulle blot ske gennem det nyoprettede salgskontor for eksport hos kartelkontoret i Düsseldorf.<sup>77</sup>

Fra 1926 skulle Trådværket også tage hensyn til aftaler med hensyn til sit salg. I dette år blev en vigtig aftale om det danske marked undertegnet mellem Trådværket og Drahtverband gældende for 1927. Drahtverband var efterhånden blevet et stærkt kartel for tråd og søm med 170 af Tysklands 300 trådfabrikker - heraf de vigtigste - som medlemmer. Nu var tiden inde for dem at lave aftaler om deres eksportmarkeder, herunder Danmark.

Ifølge den fik Trådværket sit hjemmemarked med Danmark, Island og, som det hed, „de danske kolonier“ i Grønland. Aftalen omfattede blanke, glødede, forzinket, fortinnet og forkobret trukket tråd og desuden produkter som forzinket valsetråd, pigtråd, søm og møbelfjedre. Af dette fik Trådværket 82½ % af det danske marked, mens tyskerne fik de resterende 17½ %. Trådværket

bestemte prisen, mens de tyske priser skulle ligge på omkring 5 % under de danske. Der skulle løbende udveksles oplysninger om salgstal, således at den tyske prissætning kunne justeres, så de nåede deres andel af salget. Trådværket forpligtede sig til ikke at eksportere til Tyskland, mens Drahtverband til gengæld skulle søge at få aftaler med belgiske og tjekkoslovakiske producenter om, at de ikke solgte varerne billigere end 2% under de tyske priser.<sup>78</sup>

Aftaler med flere europæiske lande blev mulige det følgende år, da Internationale Drahtgemeinschaft var blevet dannet. Dette år indgik Trådværket aftale for 1927/28 med både tyske, belgiske, hollandske og tjekkoslovakiske fabrikker om det danske marked. Nu blev Trådværket's markedsandel sat ned til 80%, hvilket vel var rimeligt, nu da det ikke kun var en aftale med de tyske fabrikker.<sup>79</sup>

Det ser dog ud til, at hverken de hollandske eller de belgiske fabrikker respekterede aftalen. I 1928 kastede de så mange og billige produkter på det danske marked, at de aftalte priser ikke kunne holde.<sup>80</sup> På dette område opstod derfor en opslidende priskrig, som Trådværket ønskede standset, f.eks. ved at give belgierne en eller anden form for kompensation.<sup>81</sup>

Det var disse aftaler, der var blevet indgået på møderne i Paris i 1930.

### **Handelskrig på skruer**

I 1925 stod man også foran genskabelsen af det europæiske skruekartel Union Internationale des Fabricants de Vis à Bois.<sup>82</sup>

Det nye syndikat blev forberedt på et møde i juni. Ud fra et oplæg fra unionens præsident om, at det drejede sig om „not only to make screws but to make money“, blev der stillet forslag til en deling af det samlede marked ud fra fabrikernes hidtidige salg samt deres produktionskapacitet. På mødet var der repræsentanter fra samtlige fabrikker - undtagen de svenske. Men lige præcis de svenske fabrikker gik hårdt ind på det danske marked, og uden aftale med svenskerne ville Trådværket ikke kunne indgå i kartellet. Således solgte svenskerne i efteråret 1925 skruer på det danske marked med meget store rabatter, i lighed med de tyske konkurrenter.<sup>83</sup>

Englænderne var også konkurrenter på det danske marked, men her fik Tuxen på mødet en uforpligtende aftale med den største engelske fabrik, Nettlefolds, om, at de skulle supplere Trådværket med de skruenumre, den danske fabrik ikke fremstillede.<sup>84</sup>

De endelige og komplicerede forhandlinger i november endte i en aftale om, at enhver industri havde fortrinsret til sit hjemmemarked. Trådværket fik dog ikke Danmark alene, da fabrikens produktion ikke havde dækket landets forbrug, men den danske fabrik fik dog lov til at bestemme salgspriserne. 75% af Trådværkets produktion måtte sælges i Danmark, mens 25% kunne eksporteres. Tuxen fastsatte priserne til noget over de tyske priser, men hvis det skulle knibe for Trådværket at få opfyldt sin kvota, var tyskerne villige til at hæve deres priser.<sup>85</sup>

Kvoten blev udregnet efter de enkelte fabrikkers hidtidige afsætning i forhold til produktionskapaciteten. Samtidig måtte ingen anskaffe sig flere gevindskæremaskiner.<sup>86</sup>

De svenske fabrikker var stadig ikke medlem af unionen, og et efterfølgende møde i skrueunionen 1926 blev det aftalt, at de svenske fabrikker skulle bekæmpes. På det område, hvor unionens medlemmer ikke opnåede deres aftalte salg, skulle unionen give tilskud til at imødegå den svenske konkurrence. Det betød, at Trådværket ville få en del af sit tab dækket, når svenskerne skulle bekæmpes på det danske marked.<sup>87</sup>

De stærke svenske fabrikker blev dog ikke slået ved denne eller de følgende års aktion. Selv om Nettlefolds gik ind for at konkurrere på det svenske hjemmemarked - blandt andet gennem at købe

Falu Skruvfabrik - blev der ingen afklaring. Der skete først noget, da unionen ønskede at lave en aftale med de amerikanske fabrikanters association.<sup>88</sup> Målet var at dele verdensmarkedet, og for at det skulle lykkes, måtte problemet med de svenske fabrikker også løses. I dette store spil mellem verdens største fabrikker blev der indgået en aftale, som kunne have været bedre for Trådværket. Men for at få de svenske fabrikker med, måtte man give dem store kvoter. Kvoterne byggede ikke alene på det tidligere salg, men også på, at begge de to fabrikker, Aug. Stenman i Eskilstuna og Uddeholm, fik lov til at installere mange nye skruemaskiner.

Ordningen på verdensmarkedet betød, at de svenske fabrikker skulle have 40% og Trådværket 60% af det danske marked. De tyske fabrikker trak sig ud, men som modydelse måtte de svenske fabrikker trække en tilsvarende mængde fra deres eksport til Tyskland.

I årene fremover skulle Trådværket - i forståelse med den internationale skrueunion - ordne det danske marked med de to svenske fabrikker.<sup>89</sup> Det viste sig undertiden, at de svenske fabrikker solgte for mange skruer på det danske marked til disfavør for den danske fabrik. Egentlig var de svenske fabrikker forpligtet til at hæve deres priser på det danske marked eller decideret frasige sig ordrer, hvad de imidlertid ikke gjorde.<sup>90</sup> Trådværket kunne ikke sælge sin kvote, hvorfor en del af kvoten blev solgt videre til Nettlefolds.<sup>91</sup> Pengene var selvfølgelig rare at få, men betød en svækkelse på det danske marked.

Meget var lykkedes for NKT, men skruefabrikation var først startet i 1921; for sent til, at Trådværket kunne beherske det danske marked.

### **Trådvævsaftaler**

Der blev tilsvarende indgået en aftale omkring afsætning af trådvæv, som vi har hørt omkring tråd, søm og skruer. Vi vil dog kun omtale de væsentligste forhold.

Allerede i 1920 havde de tilrejsende danske repræsentanter kunne undertegne en aftale med de tyske fabrikker.<sup>92</sup> Aftalen omfattede alene 6-kantede trådvæv, for der så mange fabrikker af 4-kantede trådvæv, at det var omsonst at få en aftale mellem de mange måske hundrede fabrikker.<sup>93</sup>

Selv om Trådværket havde købt en konkurrerende fabrik i Varde, havde selskabet ikke hele den danske produktion; der var også den mindre københavnske virksomhed, De Borgersenske Fabriker. For at kunne få aftalen med tyskerne i stand, måtte de to danske fabrikker derfor forinden nå til enighed. Den bestod bl.a. i, at det danske marked blev delt næsten ligeligt. I perioden 1926-1931 leverede Trådværket 54 % af trådrullerne, mens de Borgersenske Fabriker leverede 46 %.<sup>94</sup>

De tyske fabrikker var stærke og havde fået etableret et syndikat med eget salgskontor. De danske selskaber var de små i forhandlingen i 1920, som resulterede i en aftale om, at de danske fabrikker skulle købe 250.000 m<sup>2</sup> trådvæv af syndikatet.

Aftalen blev fornyet de efterfølgende år ud fra nogenlunde de samme principper, tilsyneladende til alles tilfredshed.<sup>95</sup> Utilfredsheden kom imidlertid frem i 1926, hvor Trådværket var blevet presset af konkurrence fra udlandet.<sup>96</sup> Det var især belgiske og engelske fabrikker, der var gået ind med meget lave tilbud på markedet. Priserne var så lave, at Trådværket tabte penge på det net, som man iflg. aftalen var tvunget til at købe fra Tyskland.<sup>97</sup>

Konkurrencen blev efterhånden følelig for Trådværket, og syndikatet blev kontaktet og bedt om at kontakte belgierne og englænderne for at få dem til at stoppe konkurrencen.<sup>98</sup>

Situationen var alvorlig, og Trådværket måtte reagere hurtigt. På de danske fabrikkers vegne

søgte Trådværket derfor at få Ministeriet for Industri, Handel og Søfart til at gribe ind. Man ønskede at „fremsette Ansøgning om Beskyttelse mod Dumpning fra et udenlandsk Syndikats Side.“<sup>99</sup>

Staten kunne dog ikke hjælpe, og tilsyneladende måtte Trådværket kapitulere i handelskrigen. I hvert fald kender vi til en aftale fra 1929, hvor de belgiske fabrikker fik tildelt 15.000 ruller til afsætning på det danske marked. Heraf købte Trådværket dog 5.000 ruller af kvoten, hvilket kostede 15.000 franc. Desuden måtte danskerne love, at de skulle prissætte deres produkter så højt, at det ikke skulle blive et problem for belgierne at få afsat deres 10.000 ruller.<sup>100</sup>

I samme aftale fik tyske fabrikker en del af det danske marked på 5.000 ruller, som dog kun måtte blive solgt i Sønderjylland.<sup>101</sup>

Aftalen ser ud til at være fortsat, for i 1931 klagede belgierne over, at de ikke kunne få afsat deres hegn i Danmark. Hovedkunderne var landmændene, og deres økonomi var på den tid meget ringe.<sup>102</sup>

I 1932 blev aftalen ændret. Ved etableringen af Internationale Verband für sechseckiges Drahtgeflecht, blev aftalerne lagt om, så det nu blev tyskerne, der fik leverancerne til det danske marked. Fra 1932 skulle de tyske fabrikker således have 201 tons af det danske marked og de belgiske fabrikker var udelukket. Til gengæld blev det forbudt de danske fabrikker at eksportere.<sup>103</sup>

Iøvrigt galdt kvoten ikke kun Danmark med Færøerne, men også Island og Grønland. Især Island gav ofte problemer med kvoterne, da de var langsomme til at få udarbejdet den nødvendige statistik til kartellets arbejde.

### **De internationale aftaler under 1930'ernes krise**

De mange internationale aftaler kom imidlertid til dels til kort i løbet af 1930'erne, hvor de fleste lande søgte at mindske verdenskrisens virkninger gennem importbeskyttelse. Herhjemme fik vi Valutacentralen, som siden 1932 styrede tildelingen af den nødvendige valuta.

De belgiske fabrikker af søm kom i klemme i 1935, hvor de ikke kunne få solgt deres kvote for det danske marked. De påstod, at det skyldtes IWECO's danske repræsentant, der ikke prioriterede deres handel højt, hvorfor de ønskede ham afskediget.<sup>104</sup> De var stærkt utilfredse, for på omkring samme tid havde en belgisk outsider-fabrik leveret søm til Danmark uden om de etablerede kanaler. Det var lykkedes Belgisk-Skandinavisk Import (tidligere Ferrostaal) at få en aftale igennem via en kompensationsaftale landene imellem.<sup>105</sup>

Normalt betød de internationale handelsaftaler en stabilitet samt tillige en vis tryghed over for uforudset konkurrence. Det fandt Trådværket ud af, da Dansk Søm- og Trådfabrik (se senere) blev etableret i 1930 som en lille, men dog alligevel farlig konkurrent. Trådværket overvejede at bede Drahtverband om at stoppe salget af valsetråd til den konkurrerende fabrik eller i det mindste at sælge tråden dyrt.<sup>106</sup>

Truslen om stop for råvarer ser ud til at være en generel politik, som IWECO praktiserede for at imødegå overkapacitet i produktionen.<sup>107</sup> Det skete i 1936, hvor en norsk fabrik, Mandals Spiker & Staaltaug Fabrik, havde planer om at starte en produktion af 6-kantet trådvæv. De øvrige 5 producenter i Norge blev kontaktet af IWECO, hvorefter der blev indgået en aftale om samarbejde med det internationale kartel. De ville da få lov til at sælge op til det hidtidige kvantum, samtidig med at de var forpligtet til at købe deres valsetråd hos medlemmer af IWECO. Utvivlsomt skulle de blot deltage i en trussel om en kraftig prisrig, hvis den nye fabrik kom i gang.<sup>108</sup>

Samme år blev etableringen af et trådtrækkeri i Trondheim stoppet. Det danske gesandtskab i Oslo kunne meddele, at der var blevet truet med en kraftig priskrig på markedet for ståltøve, hvis det planlagte - og statsstøttede - trådtrækkeri blev registreret i firmaregisteret.<sup>109</sup>

Gesandtscabets indberetning om denne episode blev sendt til NKT, hvilket viser hvilken aktiv rolle det danske udenrigsministerium efterhånden var kommet til at spille på det erhvervsmæssige område.

### **Skruer får dansk standard**

Trådværket fik i 1926 en henvendelse fra en ny institution, der hed Den danske Standardiseringskommission. Da brevet blev besvaret, kunne man ikke vide, at der for fremtiden ville blive et stadig tættere samarbejde med denne kommission eller Dansk Standard, som det senere blev kaldt.

Det drejede sig nemlig om at indføre standarder. Idéen var, at alle danske fabrikker skulle benytte den samme standard, som på de væsentligste punkter var afpasset efter de vigtigste udenlandske standarder. Allerede i 1901 havde England fået sit standardiseringsorgan, og på foranledning af Industrirådet og Dansk Ingeniørforening nedsatte Handelsministeriet i foråret 1926 kommissionen, der straks var gået i gang med arbejdet.<sup>110</sup>

Kommissionen tog bl.a. fat på grundelementerne inden for maskinindustrien: bolte, gevind og møtrikker. Til dette kunne Trådværket svare, at det ikke fremstillede maskinskrue o.lign., så man havde ingen specielle ønsker om dimensionering. Derimod fremstillede Trådværket træskrue, hvor man forventede, at Trådværket's dimensioner ville blive de gældende normer her i landet.<sup>111</sup> Hvis man troede, at det var alt, man skulle beskæftige sig med standarder, så blev man klogere. Så let gik det ikke.

Nationale standarder blev snart noget, som en eksportvirksomhed som Trådværket måtte følge med i. Tyskland havde i 1919 fået en DIN-norm for træskruers længde,<sup>112</sup> amerikanerne fik norm om træskrue i 1924, og englænderne for kæder i 1925. Det varede ikke længe, inden Standardiseringskommissionen kunne sende en lind strøm af standarder fra forskellige lande til Trådværket,<sup>113</sup> og standardiseringen gik hurtigt videre. Snart skulle der arbejdes med internationale standarder.<sup>114</sup>

Ændringer af standarder kunne få stor betydning for fabrikken, hvis der skulle fremstilles værktøjer i helt andre mål end de gængse, der ret nøje fulgte de engelske standarder.

De internationale skruenormer skulle fastlægges på en konference i 1931 - i øvrigt afholdt i Industriforeningen i København. Efter et års intensiv korrespondence mødtes en række repræsentanter fra de kontinentale lande samt Japan for at tale om fælles standarder på skrueens længde, gevind, skruediameter, kærvediameter samt antal af skrue i æsker. Hvert land kæmpede for sine standarder, men der afspejlede sig to hovedleje: De lande, der opererede med metersystemet, og de lande, der opererede med mål angivet i tommer. Til tommelandene hørte Sverige og Danmark med en vis eksport,<sup>115</sup> samt englænderne, som trods deres fravær på konferencen alligevel spillede en rolle i diskussionerne. Iøvrigt fik den internationale skruetrust efterfølgende lejlighed til at tage stilling til standardiseringsforslagene.<sup>116</sup>

De første forslag til standarder kunne godt følges af Trådværket. Skruetykkelserne passede pænt til Trådværket's produkter, når afvigelserne blev dækket ind af den normale tolerance.

Kærvediameterne var anderledes, men det var ikke noget problem for Trådværket at skulle udvide dem, hvis de blev international standard.<sup>117</sup>

Ved de fortsatte standardiseringsbestrebelsler i 1932 ønskede den internationale standardiseringsorganisation, ISA, 14 forskellige diametre. De afveg meget fra Trådværket's, og samtidig manglede tre numre, der herhjemme blev solgt i et så stort antal, at de kunne betragtes som hovednumre.<sup>118</sup> Trådværket var stærk modstander af forslaget, men da det var DS, der deltog i standardiseringsarbejdet og ikke de nationale fabrikanter, måtte DS løbende informeres. Blandt andet skulle DS have forklaret, hvilke af de danske skruenumre der blev solgt flest af, så de kunne kæmpe stærkest for disse mål.<sup>119</sup>

England var stadig ikke med i det internationale standardiseringsarbejde. Det var måske derfor, metersystemet var ved at vinde kampen om standarden, da det største tomme-land ikke kunne øve sin indflydelse. Faktisk havde det engelske firma Nettlefolds på de fleste eksportmarkeder sat en de facto standard, som altså ikke slog igennem i arbejdet for standardisering. Det blev et problem for Trådværket, som i 1935 måtte melde til DS, at selskabet kun kunne gå ind for en standard, hvis alle lande - herunder altså også englænderne - tilsluttede sig.<sup>120</sup> Et synspunkt, der blev kæmpet for i de efterfølgende år.

### **Kamp mellem tyske og tjekkiske leverandører**

I 1930 fik Hecht-Nielsen, lederen af den danske filial af handelsfirmaet Coutinho i Hamburg, en opgave af sin direktør, grosserer Müller. Den tyske virksomhed var interesseret i at købe Trådværket i Middelfart, og Hecht-Nielsen skulle undersøge, hvorledes det kunne gøres. Trådværkets ejerskab var almindelig kendt i Tyskland: bl.a. vidste Müller, at Landmandsbanken lå inde med aktier for 2 mio kr, og han vidste også, at der var franske interesser i selskabet, som også betød at størstedelen af valsetråden blev købt hos Rombas.<sup>121</sup> Imidlertid havde Trådværket på det seneste købt tråd i Tjekkoslavakiet, og ifølge oplysninger fra branchen havde Müller fået at vide, at tjekkerne var interesserede i at købe NKT. Hermed kunne de ikke alene få en god fabrik, men de kunne på den måde samtidig uden videre omgå det internationale trådkartels aftaler. Ved at købe NKT kunne de nemlig levere valsetråd til sig selv udenom de fastlagte kvoter.

Det tyske handelsselskab ville for alt i verden forhindre dette. De havde haft en stor del af handlen med valsetråd med Trådværket. Hvis tjekkerne kom ind i Trådværket, ville dette gode samarbejde straks ophøre. „Die Zeiten sind schlecht“, klagede den tyske grossist, hvorfor man måtte skride til et så drastisk skridt som et køb.

Hele aktiekapitalen i NKT var på 10 mio kr, hvilket var meget for tyskerne. Imidlertid var de kun interesserede i Trådværket. Ved at udskille det af NKT kunne de klare et køb med langt færre midler. Opkøb af fabrikker var iøvrigt en metode, som de store tyske virksomheder Felten & Guillaume og Eschweiler Köln Eisenwerke var i fuld gang med for at erhverve så mange virksomheder med jernforarbejdning som muligt.

NKT ville gerne afhænde Trådværket, da det var blevet for afhængig af den franske hovedleverandør og delejere.<sup>122</sup> Hovedkontoret fik til opgave at undersøge en overtagelse i højeste fortrolighed.<sup>123</sup>

Trådværket blev hverken overtaget af tyskere eller tjekkere. Vi ved heller ikke, hvor mange realiteter der lå bag henvendelsen. Det kunne i en vis udstrækning være bluff. I branchen var det var ofte nødvendigt at spille højt spil for at opnå en bedre positioner på markedet - eller beholde den hidtidige stilling.



### Dansk konkurrent stoppes af kartellet

Fabrikant N. Jørgensen havde fået etableret en konkurrerende fabrik til NKT! Han havde lejet fabrikslokaler på Lyngbyvej i København, hvor der var blevet indrettet en fabrik med maskiner, som han havde købt fra en nedlagt fabrik i udlandet. Med dette lille maskinanlæg kunne fabrikken med 8 arbejdere og en værkerfører<sup>124</sup> fremstille 1,5 tons søm om dagen eller omkring 450 tons om året. I første omgang kunne fabrikken kun levere søm i et mindre udvalg, men der var nye maskiner på vej, så udvalget blev større. I 1932 blev således købt helt nye sømmaskiner fra Tyskland.<sup>125</sup>

Men hvad med afsætningen, hvor Trådværket havde solokontrakt med de danske isenkramgrossister? Her havde Jørgensen lavet en alliance med firmaet Chr. Janssen & Co, Sømlageret i København. Denne grossist kunne ikke sælge til isenkrammere, da det ikke var medlem af FADI, men solgte i stedet direkte til håndværkere. De kunne ganske vist kun aftage 250 tons af den nye fabriks produkter, så Sømlageret måtte finde afsætning for de resterende 200 tons, og forskellige forhandlere blev spurgt, om de kunne ønske at være aftagere.

Det var uheldigt for Dansk Søm- og Trådfabrik, for på den måde fik importfirmaet Coutinho<sup>126</sup> i København nys om sagen. Dette selskab var blevet eneeksportør af de tyske fabrikkers trådprodukter.<sup>127</sup> De var selvfølgelig heller ikke interesseret i en konkurrent på det marked, som de efter de lange forhandlinger havde delt med Trådværket.

Heller ikke kartelkontoret i Tyskland var glad for den nye konkurrent. De havde fra en fabrik for valsetråd fået at vide, at der var en ny dansk fabrik, som havde forhørt sig på valsetråd.<sup>128</sup> Den havde ved sin start fået 100 tons valsetråd fra en polsk fabrik,<sup>129</sup> men kunne tilsyneladende ikke få nok herfra.

Både Trådværket og de tyske fabrikker ville miste store beløb, hvis et permanent prisfald ville opstå på grund af den nye fabrik. Det blev beregnet, at prisen i København, hvor fabrikken lå, ville falde med 30 kr. pr. tons. I den prisuro kunne man også forestille sig, at den danske regering ville gribe ind for at skaffe billigere priser, f.eks. ved at skaffe varer fra de belgiske konkurrenter. Den nye fabrik var farlig og skulle derfor bekæmpes med alle midler.<sup>130</sup>

Fabrikkens farlighed blev understreget af, at Jørgensen havde skaffet udenlandske hesteskosøm til Danmark. Trådværket reagerede ved at anlægge sag an mod Jørgensen. Ved Sø- og Handelsretten i København anklagede selskabet Jørgensen for, at han havde skaffet søm til det danske marked fremstillet på maskiner, han havde leveret til Riga. Dette ville være i strid med en aftale, der fandtes mellem Trådværket og Jørgensen.

Fabrikant Jørgensen kunne kun bekræfte, at han havde solgt hesteskosømmaskiner til fabrikken Phönix i Riga, men han påstod, at han ikke kendte til leverancerne af søm, som var kommet fra et mindre handelsfirma i Riga, hvorfra varerne var afsendt i kasser og pakker uden fabriksnavn.<sup>131</sup>

### Kampen for enedominans blandt danskere

Retssagen trak ud. For at få afklaret forholdene måtte direktørerne for fabrik og handelshuse i Riga føres som vidner. Men kampen mod Jørgensen og hans nye fabrik skulle føres hurtigere og med mere effektive midler.

Direktør Lading fra NKT og direktør Hecht-Nielsen i firmaet Coutinho satte sig sammen for at udtænke en strategi. Hovedelementet blev det triste, men nødvendige våben: en prisnedsættelse.<sup>132</sup> Prisnedsættelsen skete dog ikke med det samme. Den skulle bekendtgøres, når det mest velegnede tidspunkt bød sig. Begge firmaer brugte alle deres informationskanaler for at være maksimalt

informeret om forholdene, og ud fra disse oplysninger blev den endelige taktik lagt.

Man havde fundet ud af, at kontrakten mellem Sømlageret og Dansk Søm- og Traadfabrik kunne opsiges pr. 1. august 1930. Aktionen blev derfor rettet mod Sømlageret, der var fabrikkens vigtigste aftager. Efterretningerne fortalte samtidig, hvornår den mest beslutningsdygtige af selskabets ledere, Janssen junior, ville komme tilbage fra forretningsrejse, og aktionen blev derfor fastlagt til slutningen af juli måned.

Det startede med, at Sømlageret en dag modtog adskillige reklamationer om, at kvaliteten af de leverede søm var for dårlig. Næste dag modtog selskabet meddelelse fra NKT om en kraftig prisnedsættelse på 10 kr. pr. ton.<sup>133</sup> Da det skete umiddelbart før, kontrakten kunne opsiges, turde Sømlagerets ene leder ikke gøre andet. Det kunne ikke konkurrere med de priser, som Trådværket og de tyske fabrikker nu gik på markedet med.

Første slag var vundet af Trådværket, men krigen var langt fra slut. Også de følgende slag skulle vindes. Det skulle imidlertid gøres hemmeligt, så ingen fik kendskab til det.

I dette spil fik firmaet Coutinho en central rolle. NKT havde haft sin faste og tætte kontakt til isenkræmmergrossisterne, mens Coutinho igennem mange år havde forretningsforbindelser til en bred kreds, hvorved Hecht-Nielsen kendte ledelsen i mange forskellige handelsfirmaer.

Ejerne af Sømlageret havde besluttet at sælge firmaet nu, da de ikke mere kunne tjene penge på de danske søm eller for den sags skyld på hesteskosømmene fra Riga. Der var således ikke mange aktiver. Kontorerne lå i lejede lokaler; det største aktiv var en ny 1½ tons Fordvogn samt firmaets kunderegister.<sup>134</sup>

Sømlageret blev tilbudt til handelsfolkene i mindre og uafhængige handelsfirmaer. Blandt disse var Weiss-Johansen, Glas- og Staalkontoret, og Hecht-Nielsen kunne fortælle ham, at uden Dansk Søm- og Traadfabrik ville selskabet ikke være noget værd. Weiss-Johansen forhandlede herefter med fabrikant Jørgensen, efter råd fra Coutinho også om køb af fabrikken.

Hvad fabrikanten ikke skulle vide, var at Trådværket sad i kulisserne. Papirerne fra fabrikant Jørgensen kom nemlig også i Ladings besiddelse. Det viste sig, at fabrikken faktisk kørte rimelig godt, hvorfor Hecht-Nielsen foreslog, at fabrikken efter et evt. køb ikke skulle nedlægges, men føres videre.<sup>135</sup>

Det endte med, at Glas- og Staalkontoret købte både Sømlageret og Dansk Søm- og Traadfabrik, hvor NKT betalte 115.000 kr.<sup>136</sup> Stjernesøm blev derfor i årtier solgt direkte til håndværkere, og fabrikken købte løbende store mængder søm fra Trådværket,<sup>137</sup> men ingen vidste, at Trådværket - hjulpet af de tyske fabrikker - havde stået bag købet. Fabrikken fik lov til at sælge en lille mængde søm på omkring 600 tons om året. Dette signalerede, at det ikke kunne betale sig at etablere flere sømfabrikker. At nye fabrikker ingen mulighed havde for at vokse, kunne potentielle fabrikanter se ud fra Dansk Søm- og Traadfabrik,<sup>138</sup> Trådværket's hemmelige datterselskab!

### **Spegede handelsforhold efter trådkartellets opløsning**

De internationale kartelaftaler om valsetråd var blevet opløst under den 1. Verdenskrig. Hvorledes det gik under den 2. Verdenskrig, skal vi høre om i det følgende, hvor vi indleder med en dramatisk begivenhed hos Juul Andersen & Co. i København, Trådværkets største formidler af denne vare.

En sommerdag i 1943 mødte det danske politi op på selskabets kontoret. De ønskede at se firmaets regnskabsbøger, da de havde formodning om, at det overtrådte loven om priser og avancer. Man formodede, at de havde taget ublu høje avancer på de trådvarer, der kom fra

Tyskland, idet efterspørgslen i det varefattige Danmark naturligvis var meget stor. Da politifolkene havde set, hvilken millionomsætning, der var gået gennem selskabet, foranstaltede de efterfølgende en razzia, hvor alt blev gennemgået. Ikke alene blev alle kontorer i firmaet undersøgt, men politiet foretog også razzia i de 4 indehaveres privatbolig. I en af boligerne blev der endda set efter papirer under gulvtæpper og sengetøj.<sup>139</sup>

Episoden udsprang af et kompliceret spil, der opstod, efter at det tyske trådkartel var blevet ophævet i sin gamle syndikatsform i 1943. Indtil da var al handel fra Tyskland foregået gennem det fælles eksportsalgskontor, som havde en repræsentation i hvert land. I Danmark var denne enerepræsentation for de fleste produkter lagt i hænderne på selskabet Juul Andersen & Co. Ud fra ønsket om en stærkere styring af distributionen af jern blev det fra øverste politiske hold i Tyskland bestemt, at kartellet fra april 1943 skulle indgå i en større sammenhæng: Organisation der Walzstahl-Verband GmbH, Düsseldorf.<sup>140</sup>

Monopolet på levering af trådvarer til Danmark var samtidig ophævet. Nu kunne nye selskaber komme ind i handelen og få del i et lukrativt marked. Et af disse selskaber var Andersen & Maare. Andersen & Maare var et handelsfirma for jernvarer. Begge indehavere havde arbejdet hos Juul Andersen & Co, men stiftede i 1924 deres eget selskab, som især fik forbindelse til engelske selskaber. Da de internationale kartelaftaler var blevet indgået, kunne de ikke få faste handelsforbindelser med trådvarer. Undertiden kunne de dog med mellemrum skaffe søm fra udenforstående fabrikker, de såkaldte "out-sidere". Det må lige nævnes, at selskabet ikke havde de bedste relationer til Trådværket. Den ene af stifterne, ingeniør Orla Maare, havde været driftsingeniør på fabrikken i Middelfart fra 1919,<sup>141</sup> men var blevet afskediget i forbindelse med den store afskedigelsesrunde i 1921. Om Maare var en af de medarbejdere, som Tuxen havde udtrykt, han havde været glad for at slippe af med, vides ikke,<sup>142</sup> men sikkert er det, at Maare har følt det dybt uretfærdigt, at han ikke kunne fortsætte i selskabet.

I 1927 havde Andersen & Maare forsøgt at indføre billige søm. Først skaffede de søm fra Ungarn, senere fra Tjekkoslaviet og sidst fra Sverige. Sømmene blev fra fabrikkerne leveret i pakninger, der til forveksling lignede de danske normalpakninger.<sup>143</sup>

Direktør Lading fik med hjælp af det internationale sømkartel stoppet de udenlandske fabrikkers salg ved at henvise til den aftalte kvotetildeling. De opsporede hver eneste fabrik, der havde leveret søm, og herefter tog det ikke lang tid, før fabrikken ikke mere leverede til det danske outsidersfirma.<sup>144</sup>

Viden om markedet var nødvendigt for at holde styr på konkurrenterne, og det udviklede sig flere gange til hele detektivundersøgelser. Men kartellets styrke var dog ikke fuldkomment, hvorfor søm i lange perioder måtte sælges til under fremstillingsprisen for at få fjernet konkurrencen. I begyndelsen af 1940'erne var der i tyske erhvervskredse blevet udsprede rygter om de største aktører på det danske marked for trådvarer, NKT og firmaet Juul Andersen, angiveligt fra Andersen & Maare. Om importselskabet hed det sig, at de havde fået en ublu millionfortjeneste ved at sælge trådvarer i et alt for højt prisniveau.<sup>145146</sup>

Denne historie var baggrund for den nævnte politiaktion, og i sagens forløb blev adskillige af jernbranchens store folk i Tyskland involveret.

Sagen formodes at have fået sin endelige afslutning i 1944. Her skrev en højtstående repræsentant for den tyske organisation for jernprodukter, direktør Max Feuerhake, et brev til kontorchef Dr. Meulemann i det tyske gesandtskab i København, hvor han gjorde opmærksom på, at den verserende sag mellem Prisdirektoratet og Juul Andersen havde taget en udvikling, som han måtte

kommentere. Det danske justitsministerium havde bedt det tyske Reichsjustizministerium om at forhøre tyske statsborgere om sagen, og han mente, at sagen derved havde bevæget sig ind på tysk indenrigspolitisk område. Den tyske direktør bad derfor kontorchefen om at foranledige, at sagen mod de danske selskaber blev stoppet, i hvert fald så længe de interne tyske forhold ikke var blevet afklaret. Et Heil Hitler afsluttede brevet, der vel nærmest var en lodret ordre fra Berlin om at stoppe sagen.<sup>147</sup>

### **Kaos i efterkrigsårene**

Ledelsen af Trådværket gjorde på alle måder en indsats for at få fremskaffet de nødvendige råvarer, hvilket især omfattede valsetråd fra Tyskland. I den forbindelse foretog en medarbejder fra den tidligere formidler af tysk valsetråd, firmaet Juul Andersen, en flere uger lang rejse i Tyskland for at undersøge mulighederne for at bringe de tidligere handelsforbindelser i gang igen.

Rejsen blev foretaget i 1947, og selvom der var gået to år efter kapitulationen, var situationen stadig håbløs. Efter hjemkomsten skrev Keil en 21 sideres rapport, der ikke gav meget håb.<sup>148</sup>

Alene at bevæge sig rundt havde været et problem, men besættelsesmagterne havde dog gjort det muligt for forretningsfolk at kunne bo på hoteller, få benzin og tilstrækkeligt med mad. De gamle forretningsforbindelser blev derfor inviteret på spisning på hotellernes restauranter, men der var dog sat en begrænsning på maksimalt to tyske forretningsforbindelser.

Hele handelslivet blev styret af besættelsesmagterne. Således var korrespondance om gamle forretningsanliggender ikke tilladt uden om myndighederne. Specielt salgskontorerne for de tidligere syndikater havde det slemt, idet der var en generel afsky mod de tidligere karteller. På samme måde skulle de tidligere værker decentraliseres i så små enheder som muligt, og de skulle alle opgive deres egne handelsselskaber for fremover at overlade salget til uafhængige handelsfirmaer.

Leverancer af valsetråd kunne kun ske ved, at der samtidig blev givet en kompensation i form af kul til fabrikken eller fødevarer til fabrikkens arbejdere. Værkerne var så småt ved at komme i gang igen, men de manglede elektricitet og kul, samtidig med at deres arbejdere, som havde en høj gennemsnitsalder, fik for lidt med fødevarer.

Der skete samtidig en afnazificering, hvor folk med tidligere forbindelse til nazismen blev inddelt i 5 klasser, hvor kun den 5. klasse fortsat havde visse frie arbejdsmuligheder. Da næsten alle betydende personer havde måttet været medlem af partiet, var der store personlige problemer for mange erhvervsfolk.

Det var ikke meget, Keil kunne få aftalt på sit besøg i det krigshærgede land. Det blev kun til få symbolske ordrer, men hans ejendele i den bil, han kørte rundt i, blev foræret til gamle forretningsforbindelser; selv rejsekufferten blev givet bort. Forretningsforbindelserne var blevet genetableret, men der skulle dog gå adskillige år, inden der for alvor kunne gøres handler.

### **Dansk værk for valsetråd realiseret**

De mange problemer med forsyningen af valsetråd gjorde, at Trådværket igen tog de gamle planer om et dansk valsetrådværk op af skuffen igen. Det danske Stålværværk i Frederiksværk blev kontaktet for at undersøge mulighederne for en realisering.

Stålværværket var i 1941 kommet i gang med at producere stål - iøvrigt også efter, at NKT havde støttet etableringen gennem køb af aktier<sup>149</sup>

Der var ganske vist blevet etableret mindre stålværker tidligere - i 1915 fik Frichs en mindre

bessemer-ovn, i 1913-14 blev Varde Stålværk bygget op,<sup>150</sup> hvor det i 1918 fik sin Siemens-Martin ovn og i 1940 en el-ovn i gang og i 1924 fik B&W et Siemens-Martin-stålværk på Teglholmen. Men de var alle relativt små med B&W's støberi på 23.000 t årligt som det største,<sup>151</sup> først med Stålvalseværkets årlige produktion på op til 235.000 t fik den danske industri et alternativ til den udenlandske stål.

Og det var nødvendigt at få et alternativ. Dette nye værk var opstået ud fra helt den samme argumentation, som NKT's stålværk. I 1936 havde de stålproducerende landes stålkartel ført en hård politik over for de lande, som ikke selv havde stålproduktion. Således måtte de nordiske skibsværfter betale ca. 30% mere for deres materiale, end de tilsvarende virksomheder i England og Tyskland. Derfor opstod der planer om et stålværk - oprindeligt som et nordisk - med 1/3 af det årlige forbrug. Et sådanne værk ville virke prisregulerende og ville modvirke overpriserne. Imidlertid omfattede valseværket kun valsning af store emner som stålblokke og store profiler; det havde ikke teknisk udstyr til at fremstille den mindre valsetråd. NKT foreslog derfor Stålvalseværket i 1947, at det skulle etablere et valseværk for 5,5 mm tråd. Det var ganske vist en dyr løsning, for tråden, vidste man, blev dyrere end den udenlandske. Men måske ville den ekstra pris for den dyre danske tråd blive modsvaret af tilsvarende lavere priser, når de udenlandske værker vidste, at de havde fået en dansk konkurrent tæt på NKT.<sup>152</sup>

Stålvalseværket var med på idéen, og kort efter blev den realiseret: Der blev anskaffet et komplet trådvalseværk fra Sverige. Stålvalseværket måtte love at kunne levere 5.000 tons tråd om året - til gengæld ydede NKT lån for indkøbet af trådvalseværket samtidig med, at selskabet købte aktier i Stålvalseværket, så de herigennem blev en rigtig samarbejdspartner.<sup>153</sup>

Trådvalseværket kom i gang og fungerede tilfredsstillende. NKT's idé var endelig blevet realiseret! Nogen lang levetid fik produktionen af valsetråd dog ikke. I længden var det ikke rentabelt, hvorfor den, efter at have udført sin mission i den trådfattige tid, blev nedlagt i 1965.<sup>154</sup>

### **Igen fransk tråd**

Igen i 1950 blev der problemer med valutaen. Denne gang skyldtes det en devaluering, som gjorde den belgiske tråd for dyr. I stedet måtte Trådværket vende blikket mod de franske jernværker. Her kontaktede man den gamle leverandør, Rombas, hvor værkets leder, Jacques Laurent, imidlertid direkte nægtede at levere med henvisning til forholdet mellem selskaberne.<sup>155</sup> Trådværket havde imidlertid et desperat behov for råvarer, hvorfor det måtte sætte store kræfter ind på at få Rombas til at levere.

Baggrunden for, at værket nægtede at levere, gik tilbage til krigens tid. Danmark var blevet besat af tyskerne og samtidig var Tyskland i krig med Frankrig. Rombas ejede på det tidspunkt for 1 mio. aktier i NKT, hvorfor man havde to medlemmer i bestyrelsen, fader og søn Laurent. De deltog aldrig i bestyrelsesmøderne, som de heller ikke blev indkaldt til, men de modtog jævnligt efterretninger om specielt Trådværkets situation, lige som de utvivlsomt selv gav udtryk for ønsker til det danske selskab. Trådværket købte også før 1940 store dele af sine trådvarer hos Rombas, idet aftalerne i det internationale kartel for valsetråd lød på, at Trådværket blev betragtet som tilknyttet den franske gruppe. Gruppen havde derfor krævet af Trådværket, at de stort set blev eneleverandør, hvilket i praksis blev overladt til Rombas.<sup>156</sup>

På grund af de politiske forhold under krigen, var det ikke hensigtsmæssigt at have franskmænd i bestyrelsen, hvorfor den øvrige bestyrelse i 1940 besluttede, at man direkte betragtede dem som udtrådte, da de ikke kunne fungere.<sup>157</sup> Da krigen var afsluttet, kontaktede Laurent naturligvis NKT

for igen at blive medlem af bestyrelsen, hvilket imidlertid blev afslået. Bestyrelsen ønskede, at NKT skulle stå frit over for de franske værker, når de blev leveringsdygtige engang i fremtiden.<sup>158</sup> Rombasværket blev altså en leveringsdygtig mulighed i 1950, men ville ikke levere. Situationen var gået i hårdknude, men i 1951 måtte der findes en løsning. En repræsentant for NKT måtte pænt rejse til Paris for at formildne Laurent. Den diplomatiske løsning var at tilbyde SIDELOR (Union Sidérurgique Lorraine, som Rombas var kommet til at hedde) en dansk repræsentant i NKT's bestyrelse.<sup>159</sup> Franskmændene accepterede tilbuddet, men leveringerne af større og regelmæssige leverancer blev imidlertid ikke sikret med det samme.

### **Tyndt kildemateriale for tiden efter 1950**

Det har desværre ikke været muligt at følge udviklingen for Trådværket og NKT lige så tæt, som det har været tilfældet i den første del af virksomhedens historie. Her tænkes specielt på de forretningsaftaler, der aftales på højeste plan. Det er der to tungtvejende årsager til.

For det første er problemstillingen kontroversiel, hvor informationer om nutidige forhold ville være til gavn for konkurrerende virksomheder og til ugunst for NKT selv. Hvis der f.eks. havde eksisteret markedsaftaler i dag af samme udformning som dem, der fungerede i begyndelsen af 1900-tallet, ville myndigheder som Konkurrencerådet kunne have idømt virksomheden en bød på 2-3 cifrede millionbeløb. Virksomheden står stadig som landets eneste danske producent af søm og skruer, hvorfor den er pålagt indberetningspligt til Konkurrencerådet. Offentligheden har derfor siden 1990 faktisk kunnet få indsigt i priser, rabatter, bonus og andre forretningsbetingelser. Men man kunne - teoretisk - tænke sig, at der fandtes flere aftaler på overordnet plan.<sup>160</sup>

For det andet er det historiske kildemateriale meget tyndere op imod nutiden end i virksomhedens første tid. Det lyder paradoksalt, men det er dog forfatterens vurdering, selvom jeg har haft næsten ubegrænset adgang til virksomhedens arkiver indtil slutningen af 1980'erne. De endelige afleveringer til Erhvervsarkivet vil dog til sin tid vise formodningens rigtighed.

### **Forsyning med valsetråd i faste rammer**

Hidtil har vi hørt om Trådværkets store problemer med at skaffe sin vigtige råvare: valsetråd. Da krisen efter Koreakrigen var klinget af, blev tilførslerne af valsetråd snart rigelige. Hvor den normale situation tidligere omfattede perioder med tilbagevendende forsyningsproblemer, har der de sidste 45 år udelukkende været stabile leverancer. Med forbehold på grund af det tynde kildemateriale, vil jeg sige, at der ikke har været problemer med at skaffe råvarer. Tilsyneladende har valsetråd heller ikke været benyttet som led i handelspolitiske magtkampe af nogen art. Det er muligvis resultatet af den stigende frihandel, vi har kunnet se her. I hvert fald er der kommet en lang række nye lande med som leverandør af råvarer. Især England er blevet en ny storleverandør.

Med til handelsmønsteret hører også den internationale kategorisering af tråd, hvor man har kunnet bestille lige den trådtype, der ønskedes. Tillige er kvalitetsniveauet efterhånden blevet optimalt med internationale certificering (på samme måde som Trådværket selv blev ISO 9002 certificeret i 1991).

I 1960 blev der bygget en ny stor lagerhal for valsetråd. Her blev plads til 12.000 tons tråd i de seks kvaliteter, man benyttede dengang.

I slutningen af 1990'erne blev der benyttet mange gange flere typer af kvaliteter, men alligevel blev der kun oplagret 3-4.000 tons. Det er resultatet af en stram lagerstyring, forsyningssikkerhed og

kort leveringstid (just in time).

Den seneste udvikling på Trådværket har betydet, at det er ved at omlægge råvareforsyningen totalt. Fremover ønsker man at modtage trukket tråd, hvorfor hele afdelingen med trådtrækkeri vil kunne nedlægges. Forsyningssikkerhed, -hurtighed og kvalitet har gjort denne udvikling mulig.

### **Tilsyn med monopoler**

I april 1968 havde NKT's ledelse store problemer med økonomien. Ikke fordi det gik dårligt, men fordi det gik for godt. Det kræver en forklaring.

Året 1967 havde regnskabsmæssigt været et godt år for selskabet. Aldrig havde omsætning og overskud været større. Der var ialt blevet solgt for næsten ½ mia. kr. - 474 mio. for at være helt nøjagtig - og når indkøb af råvarer, lønninger og afskrivninger var trukket fra og skattevæsenet havde fået sit, var der 15 mio. tilbage - årets overskud.

Sådan så det officielle regnskab ud, som revisorer, generalforsamling og skattevæsenet havde godkendt.

Men der skulle imidlertid også laves et andet regnskab over for en anden statslig myndighed, Monopoltilsynet. Regnskabet skulle stilles op efter deres regler, og så blev overskuddet meget større, nemlig 34 mio. Ifølge samme regnskab var NKT's egenkapital på 184 mio. i gennemsnit, hvilket gav et overskud på 18% af egenkapitalen.<sup>161</sup> Det var for meget, fandt det offentlige tilsyn; fortjenesten skulle bringes ned.

Senere på året ønskede NKT at sætte priserne for Trådværkets produkter op. Igen kom Monopoltilsynet ind i billedet, og de godkendte kun en del af forhøjelsen.

Monopolloven bestod af indviklede og besværlige regler. Det hele startede med loven om prisaftaler i 1937. I mange år havde politikere fra blandt andet Socialdemokratiet agiteret for, at der skulle kontrol med monopolerne, men da den udenlandske konkurrence i 1930'erne var blevet formindsket gennem den offentlige importkontrol, mente politikerne, at tiden var inde til bedre kontrol. Det var, mente de, blevet let for det danske erhvervsliv at etablere aftaler, som kunne give monopoler. Derfor fik virksomheder pligt til efter loven at anmelde indgåede aftaler om prisafsættelser og konkurrenceformer, og regeringen nedsatte et Priskontrolråd,<sup>162</sup> som skulle føre tilsyn med, at aftalerne ikke medførte urimelige priser. Rådet kunne også henstille til virksomhederne om at ændre praksis. Aftalerne blev optrykt i Registreringstidende, hvori man løbende kunne læse de tusindvis af aftaler, der blev indgået i alle led i erhvervslivet.<sup>163</sup>

Loven kom selvfølgelig også til at gælde NKT. Her måtte ledelsen indberette de indgåede aftaler. Ledelsen havde heller ikke noget imod, at aftalerne med FADI og andre indenlandske forretningsforbindelser blev offentliggjort; de var også kendt i branchen. Derimod ønskede man ikke, at de internationale aftaler blev publiceret, for dem havde NKT lovet at holde hemmelige.<sup>164</sup> I praksis kom denne ordning ikke til at betyde det store for NKT eller for andre selskaber. Den største hindring mod store profitter var, som det altid havde været, opmærksomheden omkring udbytteprocenten til selskabets aktionærer. Hvis selskabets kunder og fagforeningslederne i medarbejdernes organisationer lagde mærke til for høje udbytter, så ville de kræve henholdsvis lavere priser og højere løn.<sup>165</sup>

Forholdene ændrede sig imidlertid med verdenskrigen og den tyske besættelse af landet. Med et slag var de udenlandske konkurrenter udelukket fra det danske marked. Regeringen fik derfor allerede i maj 1940 vedtaget en udvidelse af 1937-loven. Denne prislov gav Handelsministeriet bemyndigelse til at regulere priser og give regler om maksimalpriser. Firmaerne skulle herefter

godtgøre, at prisforhøjelser opfyldte lovens betingelser for prisdannelse herunder en rimelig nettoavance. Det følgende år blev loven strammet yderligere, og et Prisdirektorat blev oprettet.<sup>166</sup> For firmaer som NKT med en stor markedsandel i Danmark var der hermed opstået en statslig styring.

Ordningerne fortsatte efter krigen. Således måtte NKT forhandle sig til en ordning med Prisdirektoratet i 1945, da produktionsprisen lå 37 øre højere end den tidligere fastlagte maksimalpris.<sup>167</sup>

Det var dog ikke altid prisforhøjelser, forhandlingerne drejede sig om. Når der f.eks. var prisfald på råvarerne, kunne der tilsvarende blive tale om prisfald på færdigvarerne. Det var således tilfældet i både 1950 og 1952. I 1950 fandt Prisdirektoratet dog, at priserne på søm og galvaniserede søm skulle sættes yderligere ned.<sup>168</sup>

I en periode var der tale om at stramme reglerne yderligere. Den politiske diskussion efter krigen kunne undertiden været rabiát. Det var sikkert ikke behageligt, da NKT i 1950 skulle besvare spørgsmål fra Trustkommissionen.<sup>169</sup> Efter kommissionens betænkning fandt politikerne dog ikke behov for en stram lovgivning mod trustere og monopoler, men hvor lovgivningen tidligere havde været midlertidigt for et år ad gangen, blev Monopolrådet fra 1955 en permanent institution.<sup>170</sup>

### **Monopoltilsynet**

Efter at den nye lov var vedtaget, stillede NKT's ledelse sig selv spørgsmålet, om selskabet nu selv måtte fastsætte sine priser.<sup>171</sup> De fandt snart ud af svaret: Det nye Monopoltilsyn blandede sig om muligt endnu mere.<sup>172</sup>

Det udviklede sig efterhånden til en fast procedure, at NKT hvert år skulle møde op hos Monopoltilsynet for at forhandle. Hvert år i april, når det foregående årsregnskab var afsluttet, måtte man tage den tunge gang til det traditionelt - vel nok - ubehagelige møde. Embedsmændene endevendte NKT's regnskaber. Et fast stridspunkt var fastsættelsen af lagrenes værdi, hvilket havde stor betydning, når råvarepriserne var steget eller faldet meget.<sup>173</sup>

Regnskaberne blev stillet op efter lidt andre principper end dem, som skattevæsenet krævede. Overskud og underskud kunne derfor variere stærkt fra den ene type regnskab til det andet. Når regnskabet var færdigt, skulle selskabets dispositioner herefter diskuteres. Specielt blev der boret i overskuddets størrelse. I henhold til udtalelserne, som blev fremsat i Folketinget ved monopollovens behandling, blev en forrentning af egenkapitalen på 6-10% anset for rimelig; hvis de 10% blev overskredet, begyndte Monopoltilsynet at rynke brynene.<sup>174</sup> Det gav selvfølgelig store problemer, da både indtjeningen, men også inflationen steg kraftigt i 1960'erne. Her tillod Monopoltilsynet dog, at NKT havde en fortjeneste i 1965 på 13%, men da fortjenesten nåede op på 16% og 18% i 1966 og 1967, blev forhandlingerne særlig vanskelige. Monopoltilsynet fandt, at fortjenesterne ikke var rimelige.<sup>175</sup>

Det må bemærkes, at ikke alene aktionærernes udbytte blev berørt af denne granskning, men også størrelsen af udstedelse af fondsaktier.

Ved siden af denne årlige styrkeprøve kunne der være adskillige „småkampe“ året igennem, når prisstigninger eller fald på forskellige varegrupper skulle godkendes.

Heller ikke her blev der givet ved dørene. For eksempel ønskede isenkræmmergrossisterne i FADI på et tidspunkt at få hævet prisen på søm. Carsten Raffel fra bestyrelsen mødte op med mange gode argumenter om lønstigninger m.v., men embedsmændene i Monopoltilsynet var dog ikke til at overbevise. De kendte til eksempler, hvor grossister havde givet deres kunder en skjult rabat



„under bordet“; når der var plads til dette, kunne der ikke blive tale om prisstigninger.<sup>176</sup>

Det er vanskeligt her mange år senere at vurdere rimeligheden i monopollovens administration. Et eksempel kan vise dette.

I 1965 blev Monopoltilsynet spurgt om en prisforhøjelse på 15% på flettet trådhegn. Det tillod de ikke, og samtidig henstillede de til, at den aftale, NKT havde med De Borgersenske Fabriker, skulle bringes til ophør. Med dette afslag kunne De Borgersenske Fabrikker ikke løbe rundt, og ejeren af fabrikken, direktør Truelsen, besluttede derfor at nedlægge virksomheden. Det endte med, at NKT købte firmaets lagre, samtidig med at maskinerne blev skrottet. Herved fik Jerntrådspinderiet i Varde tilført 60.000 ruller til salg blandt FADI-medlemmerne.<sup>177</sup>

Det helt store slagsmål med Monopoltilsynet kom naturligt til at stå omkring „grundloven“ for hele handlen med trådprodukter på det danske marked: aftalen med FADI. I forbindelse med lovforberedelserne til loven i 1955 henvendte Priskontrolrådet sig for at høre om ordningen.<sup>178</sup>

Monopoltilsynet nægtede at godkende systemet med bruttoprisliste, men da det var noget af det mest centrale i sikringen af rolige forhold på det danske marked, bragte NKT sagen for ankenævnet.<sup>179</sup> I længden kunne NKT ikke holde til presset fra Monopoltilsynet, hvorfor FADI-aftalen måtte revideres i 1958.<sup>180</sup>

Den formelle ændring fandt Monopoltilsynet ikke tilstrækkelig. Det ønskede derfor det følgende år at lave en prissammenligning mellem udlandet og Danmark i lighed med en tidligere undersøgelse, som de havde udført vedrørende NKT's kabler.<sup>181</sup>

Det er til at forstå, at myndighederne interesserede sig for prissætningen og det overskud, som aktionærene trak ud af selskabet. Imidlertid interesserede man sig også for de udbetalte lønningers størrelse. Således ville Monopoltilsynet ikke tillade lønstigninger, der alene var forårsaget af produktivitetsstigninger; kun overenskomstmæssige.<sup>182</sup>

Trådværket havde traditionelt været en fabrik, som producerede de varer, man fik besked på fra hovedkontoret i Frederiksberg, hvor salgskontoret lå. Kun når der var tekniske problemer, blev fabrikkens ingeniører involveret.

Salgskontoret, eller Jernkontoret, som det kom til at hedde, var ingen særlig stor afdeling. Der var ikke brug for meget mere end en overordnet funktionær med et par medarbejdere. Vi har tidligere hørt hvorledes salget var bygget op på grundlag af aftalen med isenkramgrossisterne i FADI. Det danske marked blev siden midten af 1920'erne forsynet af veldefinerede varer gennem en lille afgrænset kreds af grossister. Der var en gensidig binding partnerne imellem, der skabte ro om priserne, og hvor udlandet i mere eller mindre grad blev forment adgang til det indenlandske marked. F.eks. havde Trådværket på sømområdet en form for indirekte monopol, men Monopoltilsynet sikrede, at aftalen blev kørt på en acceptabel måde, og at parterne overholdt spillet i avancemæssig henseende.<sup>183</sup>

Udvalget af de væsentligste produkter ændrede sig meget langsomt. Siden det første varekatalog i 1924 var der ikke udkommet noget nyt. Der havde ganske vist været arbejdet på et nyt katalog knap 20 år senere,<sup>184</sup> men selvom der var kommet nogle nye varetyper til, fandt man det ikke nødvendigt med et katalog. De få kunder kendte produkterne. I mange år endnu levede man uden katalog, hvor de med uregelmæssige mellemrum udsendte prislister gav de nødvendige informationer.

### **Skærpet indenlandsk konkurrence**

1960'- og 1970'erne blev en hektisk og spændende tid. Uafbrudt skulle nye produkter undersøges:

svejsetråd, net flettet af plastbelagt tråd, fiskekroge<sup>185</sup> osv. Når selskabet på den ene side blev konkurrencedygtig på et nyt produkt, steg konkurrencen samtidig ved traditionelle produkter. Umiddelbart mærkede man ikke konkurrencen så meget i det daglige i de opadgående konjunkturer. Men da man så nærmere efter, viste det sig, at Trådværket stærkt mistede markedsandele i de år. Hvor Trådværkets markedsandel på alle dets områder havde ligget på omkring 44% i 1957, var andelen faldet til 33½% i 1960.<sup>186</sup>

Det var alarmerende forhold, og NKT's øverste ledelse krævede, at udviklingen skulle modvirkes. De stærkt faldende markedsandele skyldtes mange forhold. En af de væsentligste var, at firmaet Rasch i Nørresundby havde fået fodfæste med søm. De havde antagelig fået firdoblet deres salg på 3 år. De fulgte ganske vist NKT's prisliste (bruttopriserne), men selskabet gav en større rabat, end Trådværket selv kunne under FADI-aftalen. Selv små mængder søm kunne kunderne købe i Nørresundby, når de selv afhentede varerne, mens Trådværket indtil 1965 havde den ordning, at der skulle sælges mindst 5 tons eller 500 gros skruer.<sup>187</sup> Rasch var godt i gang med at erobre markedet. Især tømmerhandlerne, der efterhånden var blevet hovedforhandlerne af søm, foretrak Rasch i stedet for det tunge FADI.<sup>188</sup>

Leveringshastigheden var også af betydning i konkurrencen. Rasch kunne levere rettet tråd fra dag til dag. Det var NKT for stor til at kunne gøre.<sup>189</sup>

Inden for jertråd var Den danske Trådvarefabrik i Glostrup tilsvarende en konkurrent, selvom den dog ikke så ud til at have samme ønske om at ekspandere som Rasch.<sup>190</sup> Den blev dog overvåget nøje, for den kunne blive en farlig konkurrent. Den producerede omkring 4.000 tons trådvarer om året i fletværk, murbindere, rettet tråd, pigtråd og presgitter. På fabrikken stod tillige ca. 12 slagpresser og 2 sømpresser opmagasineret, hvor dog kun en af presserne kørte en gang imellem.<sup>191</sup>

Inden for skruer fandtes et par skruefabrikker, som Willum Nielsen og Chas Otzen, der fremstillede skruer fortrinsvis til metal. Der var dog en vis konkurrence, da Trådværket gik ind i at sælge skruer og bolte til metalindustrien. Man trøstede sig med, at fabrikken i det mindste tjente på at sælge den nødvendige skruetråd til fabrikkene.<sup>192</sup>

På området for fletværk blev konkurrencen stærkere, idet der var en nedgang i forbruget. Ved det omfattende elementbyggeri blev der ikke benyttet meget kyllingenet til pudning, og de mange små hønserier blev erstattet af store hønsefarme, der ikke benyttede net i samme omfang.

For at få koordineret salgsarbejdet bedre, kom fabrikken i Varde i 1961 til at ligge direkte under NKT og ikke mere under NKT's investeringsselskab, Nordisk Industriholding. Der var i de foregående år sket en forskydning af salget i konkurrenten Borgersens favør.<sup>193</sup> Både Varde og Borgersenske Fabriker havde kapacitet til at dække hele landets forbrug af trådnet, men trods forsøg havde det ikke været muligt at finde en løsning på overkapaciteten.<sup>194</sup>

Den udenlandske konkurrence begyndte tilsvarende at blive mærkbar. F.eks. var minkfarmerne begyndt at importere varmforzinket svejset net i stedet for at bruge den flettede minkvæv, som NKT tidligere havde leveret. Her var leverandøren den store belgiske virksomhed Bekaert, hvis varer bl.a. blev importeret af Belgisk-Skandinavisk Import. Af den grund måtte Trådværket i 1959 starte en produktion af svejst net for at imødegå konkurrencen.<sup>195</sup>

Den store indkøbsforening Imerco købte tilsvarende store mængder varer fra Bekaert som pigtråd, stålgærde, tråd til priser under 15-20% af Trådværkets billigste. De ønskede ikke at være medlem af FADI. Det gav en snærende konkurrence, som fik FADI-medlemmerne til at udtrykke udtrykte forbavselse over, at Trådværket fastlagde priserne så højt. Hvor Imerco tidligere havde købt 200

tons om året, var dets indkøb nu reduceret til blot 50 tons i 1960.<sup>196</sup>

De gode tider, hvor FADI-grossisterne bare aftog Trådværkets varer, var ved at være slut. Der skulle gøres en større salgsindsats end bare at NKT betalte FADI's generalforsamling. I 1963 blev den afholdt på Grand Hotel i Odense med whisky og tobak til generalforsamlingen, der varede en time, og ellers stod middagen på sprængt duebryst, årgangsvine, middagscigarer og cognac til kaffen inden deltagerne gik op i de 1. klasses værelser.<sup>197</sup>

Utilfredsheden blandt FADI-grossisterne var stigende. De gav udtryk for at de ønskede en indkøbsforening i stedet. Hvis den blev realiseret, måtte Trådværket til gengæld have en mere effektiv salgsorganisation med salg direkte til kunderne.<sup>198</sup>

Fra 1961 gjorde NKT en ekstraordinær indsats med hensyn til salgssiden. Et af de første tiltag var at udgive et katalog i en „nøddugave“; det var trykte hæfter for hvert vareområde: skruer, søm, kædevarer m.fl.

### **FADI-aftalen opløses**

Hele handelslivet er blevet forandret de sidste 25 år. Den frie - og internationale - konkurrence og princippet om „just in time“ styret af EDB har været med til at ændre hele handelsmønsteret. Grossisternes rolle er stærkt formindsket, hvor alle kan handle med hinanden på både små og store mængder.

FADI-aftalen kunne derfor ikke opretholdes i længden efterhånden som den blev undermineret af udviklingen. Blandt andet måtte man give grossisterne til trælasthandlerne lov til at købe hos Trådværket gennem deres indkøbsforeninger bl.a. Dansk Interpars.

Efterhånden som den udenlandske konkurrence blev stærkere var det en svaghed for Trådværket, at være bundet af disse aftaler. Især blev det et problem efterhånden som storindustrien selv købte direkte hos andre fabrikker uden om grossistledet.

Aftalen blev efterhånden så udvandet i løbet af 1980'erne, at man i 1991 kunne nedlægge foreningen. Ved ordningens ophør fik Trådværket derfor den fordel, at det nu var tilladt at have direkte kontakt med slutbrugeren, hvor der tidligere havde været måske 3-4 led imellem producent og slutbruger.

### **Den nye salgsorganisation**

Der blev efterhånden travlhed på Trådværket, når dets produkter skulle sælges. Hvor der i mange år slet ikke fandtes salgsfolk i Middelfart, er der nu ansat omkring 30.<sup>199</sup>

Udenlandske industrikunder kunne Trådværket tidligere levere til gennem få store forhandlere. Således var der kun 3-4 kunder i England og 3-4 i USA med hvilke der blev sluttet årskontrakter. Dette mønster ændrede sig først i 1990'erne markant til at der nu er flere hundrede kunder verden over, idet Trådværket i dag hovedsagelig sælger direkte til slutbrugerne, hvilket naturligvis stiller krav til salgsafdelingens internationale orientering.<sup>200</sup> Medvirkende har det været, at arbejdet med fortoldning er blevet meget lettere de seneste år.

På det danske marked for industrikunder er det direkte salg blevet en nødvendighed, idet Trådværket leverer i en stigende forædlingsgrad, hvor de specialkonstruerede varer skal passe til kundens produktion. Der findes derfor to sælgere, som udelukkende besøger industrikunder, og som rent fysisk selv har kontor lige ved produktionsafdelingen så kommunikationen bliver optimal. Ting forandrer sig hurtigere nu om dage; der er meget kort fra om man er inde i varmen eller man er ude i kulden. Det at man har anbragt sælgeren fysisk tættere på produktionen har nærmest gjort,

at sælgeren er blevet kundens repræsentant over for Trådværket, og at folkene i Trådværkets produktion er kommet tættere på slutbrugerne. Der er sket store forandringer siden fordums tiders militaristiske kommandostruktur.

### **Det nye lager**

Få meter fra det sted hvor håndværkere 100 år tidligere var i gang med at opføre de første bygninger til Trådværket, er opført en bygning med lager og pakkeri på et areal på hele 5.500 m<sup>2</sup>. Fabrikken er i færd med at tilpasse sig de nye tider. Al den meget plads er nødvendig på grund af handelsmønstrenes forandring.

Der var som nævnt opstået konkurrence fra en ny side, hvor lande uden for det egentlige Vesteuropa som Japan, Hongkong, Taiwan og østlandene blev storleverandører af de mest gængse handelsprodukter. Det har betydet for Trådværket, at der f.eks. findes skruetyper, det ikke kan betale sig at fremstille selv, hvorfor de tilkøbes, så sortimentet er komplet.

Alt i alt har det ændret produktionsmønstret: hvor Trådværket i den første del af sin levetid fremstillede de mest gængse typer og købte de mere specielle produkter fra andre fabrikker, er det i dag omvendt på skruområdet: man køber de mest gængse produkter, mens det primært er de mere specielle typer, der bliver fremstillet - ofte som specialordre.

De tidligere grossistlagre er samtidig faldet bort ude omkring i landet. Dette behov for lager skal Trådværket til gengæld klare. Desuden er detailbutikkerne blevet styret så stramt, at der ikke står overflødige varer på hylderne. Deres lagerbeholdning er ofte begrænset til det, man kan se på hylderne, hvilket yderligere stiller krav til Trådværkets leveringsevne.

Leveringsevne er i det hele taget blevet et centralt ord. Der skal kunne leveres med kort varsel. Hvor det tidligere var normalt med en leveringsfrist på op til 3 måneder, skal store ordrer kunne klares på 2-4 uger. De mindre ordrer til detailhandlen skal kunne klares fra dag til dag. Alle varer i kataloget skal kunne leveres hurtigt og præcist. Også produkter til industrien kan være aftalt med kunden, at Trådværket skal lagerføre.

Da antallet af varenumre og varianter i pakketyper er stærkt stigende, må der tilsvarende være plads på lageret, og fordi mange af produkterne både sælges i små og store pakninger, må der være et effektivt pakkeri. Det gælder også for de produkter, som Trådværket i stigende grad får leveret fra andre fabrikker.

På en måde kan man sige, at hvor initiativet til Trådværket for 100 år siden blev taget at en grossist, som skulle sikre sig en fast leverandør, er den faste leverandør i dag ved at overtage rollen fra grossisterne.

### **Omstilling og strukturrationalisering**

På afdelingen for hesteskosøm fulgte man nøje med antallet af nye ordrer. Det kunne godt mærkes, at der blev flere biler og traktorer - og derfor færre heste.

Salgsfolkene så sig om efter andre markeder. Det fandt de i u-lande, hvor bilerne endnu ikke var så udbredte.

Det var dog kun et spørgsmål om tid, så blev også dette marked så lille, at det ikke kunne betale sig at fortsætte produktionen. Hvor der tidligere var blevet fremstillet 900 tons hesteskosøm om året, faldt det til 200 tons årligt i slutningen af 1960'erne. Det blev derfor besluttet at nedlægge produktionen i 1970. Maskinerne blev solgt til det svenske firma Mustad, der helt havde specialiseret sig i denne sømproduktion.

Som det skete med hestekosømmene, er utidssvarende produktioner altid blevet nedlagt, når salget er nået ned under et vist minimum. Det er sket løbende, efterhånden som udviklingen i samfundet har gjort ting overflødige. Således forsvandt f.eks. flasketråden meget tidligt. Der skete dog det nye fra 1970'erne, at produktioner blev opgivet, selv om der stadig var en vis afsætning. Det var ofte blevet fremhævet, at Trådværket skulle opretholde en høj grad af service<sup>201</sup> gennem et stort udbud af produkter, men konkurrencen var blevet så kraftig, at andre fabrikker med speciale i en bestemt produktion ofte kunne fremstille disse produkter langt billigere.

Det kunne især mærkes i den internationale konkurrence. De største udenlandske konkurrenter var Bekaert i Belgien og GKN<sup>202</sup> i England, som begge havde egne stålværker og datterselskaber i mange lande, og som dækkede et meget stort sortiment. Desuden havde Sverige og Østrig eksport af skruer. Der var en overkapacitet blandt de europæiske fabrikker, og samtidig var nye konkurrenter for alvor blevet farlige: Fabrikker i Østeuropa og Sydøstasien overtog store markedsandele med deres billige priser. Importgrossisterne kunne derved trænge ind på det industrielle marked, hvorved Trådværkets direkte salg blev formindsket.<sup>203</sup>

Salget faldt drastisk. Den mindre produktion betød, at Trådværkets maskiner kun blev udnyttet 50%, hvilket var katastrofalt lavt. Derimod faldt udgifterne ikke tilsvarende. Noget måtte der gøres, hvis Trådværket skulle overleve.

Trådværket måtte tage konsekvensen: En strukturrationalisering var nødvendig.

Der blev derfor i årene omkring 1980 truffet beslutning om nedlæggelse af en række produktioner. Denne første store nedlæggelse ramte valseværket med en produktion, der havde været der næsten siden fabrikkens start.

Hele afdelingen for trådforzinkning blev nedlagt. Forklaringen var, at stålværkerne i Europa efterhånden også leverede færdigbehandlet tråd, herunder patenteret tråd.<sup>204</sup>

Samtidig blev afdelingen med pigtråd nedlagt. Der var til stadighed blevet mindre og mindre at producere, efterhånden som de elektriske hegn gennem årene var blevet indført, og da forzinkeriet skulle nedlægges, var der ingen fordel mere i selv at fremstille pigtråd.<sup>205</sup>

Produktionen af samtlige net skulle stoppe i 1982, det blev tillige slut for armeringsbøjler og møbelfjedre. Maskinerne for møbelfjedre forsvandt, og netmaskinerne blev solgt til Bekaert i Belgien, som samtidig overtog en god del af Trådværkets markedsandel<sup>206</sup> (dette var sket efter en trussel om handelskrig, som NKT ikke turde tage).<sup>207</sup>

Nogle af varerne var dog så centrale, at man fortsat ønskede at have dem i produktsortimentet. Svejsede trådnet var et af disse produkter, som nu i stedet blev købt fra fremmede fabrikker.<sup>208</sup>

Denne strukturrationalisering er siden fortsat. Således er maskinerne for fremstilling af kæder blevet solgt til USA, men også på Trådværkets primære områder som søm og skruer er mindre produktioner blevet nedlagt og overflyttet til billigere fabrikker.<sup>209</sup> I stedet for skulle der, satses på mere avancerede produkter.

### **Pistolsøm bliver specialproduktion**

Det gik strygende med salget af pistolsøm til Paslode i 1979. Produktionen var steget jævnt, siden fabrikken 15 år tidligere var startet på det, der først var en nicheproduktion, men som nu var ved at udvikle sig til en hovedproduktion. I 1973 havde ca. 15% af den totale sømproduktion på 13.000 tons være pistolsøm, men da byggeboomet stoppede, måtte Trådværket finde på andre afsætningsmuligheder. Der blev derfor eksporteret løse pistolsøm til USA, hvor de blev samlet til sømstave. Senere kom der en eksport i gang til Belgien og senest til en samlefabrik i England. I

1978 lå produktionen af pistolsøm på 60% af en sømproduktionen på godt 20.000 tons. Mere kunne der heller ikke produceres, da fabrikken arbejdede på fuldt 3-holds skift.<sup>210</sup> Dog var der en ting ved det store salg var ledelsen betænkelig ved: Det var kun én kunde, som aftog størstedelen af sømproduktionen. Denne afhængighed var ubehagelig, for Paslode kunne finde på selv at oprette en fabrik i USA; med et slag ville Trådværket i så fald miste dette vigtige marked. Ledelsen havde dog en plan, der både ville kunne hjælpe Paslode med flere søm og selvfølgelig også sikre Trådværket en fortsat produktion. Kort fortalt skulle Trådværket hjælpe Paslode med at bygge en sømfabrik i USA. Paslode havde selv forsøgt sig med en sømproduktion i USA, men det var mislykkedes. Trådværket hørte til gengæld til en af de mest effektive virksomheder i verden, og med dets hjælp ville Paslode kunne få en konkurrencedygtig produktion i gang. Som modydelse skulle Trådværket have hele Paslodes europæiske marked for pistolsøm. Modellen så ud til at være perfekt. Paslode ønskede sig efterhånden stærkt sin egen fabrik. Salget af pistolsøm i USA var steget kraftigt, og firmaet kunne ikke lide at være afhængigt af én enkelt amerikansk fabrik og så Trådværket. Især havde der været problemer med leverancer fra Europa, på grund af vanskeligheder for sejladsen ved tilfrysning af de store søer samt faren for langvarige havnearbejderstrejker, som man lige havde oplevet. Der var imidlertid et problem med den amerikanske fabrik: Paslode kunne af handelspolitiske grunde ikke selv etablere fabrikken. Deres moderselskab havde nemlig et stort salg til et amerikansk jernværk, der også fremstillede søm. Hvis Paslode nu kom ind som en ny konkurrent på sømmerket, kunne Paslode miste det andet store salg. Det ville man ikke risikere - derfor skulle det være NKT, som oprettede fabrikken. Der ville naturligvis være fordele med en fabrik i USA, hvor f.eks. den transport fra Danmark, der på den tid kostede 55 øre pr. kg., kunne spares. Planen blev af forskellige grunde ikke realiseret, men Trådværket fik dog udvidet sin eksport af pistolsøm i Europa.

### **Trådværket på amerikanske hænder**

Den vigtige stilling på det europæiske marked for pistolsøm fik til sidst store konsekvenser for Trådværket. Det blev nemlig købet af den amerikanske koncern, Illinois Tool Works, i 1999. Datterselskabet Paslode havde Trådværket solgt pistolsøm til i mange år, og her var den danske fabrik efterhånden blevet en så stor og vigtig leverandør i Europa, at det amerikanske selskab ville sikre sine fortsatte leverancer.

ITW var heller intet tilfældigt selskab som ny ejer. Det multinationale selskab var i 1997 nr. 302 af USA's største selskaber med en omsætning på 33 mia - mere end 6 gange NKT-koncernens - og med mere end 25.700 medarbejdere. Koncernens hovedkontor i Illinois koordinerer aktiviteterne i mere end 365 fabrikker i 34 lande verden over. Der findes så mange fabrikker for indpakningsplastik, lim, sågar et forsknings- og undervisningsinstitut for svejsning samt fabrikker for fremstilling af søm og skruer, at fastgørelse, „fastening“, er en væsentlig andet af ITW-koncernen.

Salget til det amerikanske ITW var en naturlig konsekvens af at moderselskabet, NKT, ønskede at koncentrere sig om sine kerneaktiviteter, hvor Trådværket faktisk i mange år havde ligget fjernt fra de mere elektrisk betonedede selskaber som Nilfisk, LK og fremstilling af elektriske ledninger og kabler.

Trådværket var startet som en dansk producent og som et alternativ til den udenlandske industri. I

tidens løb er industrien - som meget andet - blevet international i sin karakter. Selv har Trådværket i stigende grad leveret til markeder uden for Danmark, og et internationalt ejerskab er derfor lige så naturligt.

Det må også nævnes, at det tidligere moderselskab, NKT, i 1999 selv har købt kabelaktiviteterne i det tyske selskab Felten & Guillaume - et af deltagerne i det kartel, som 100 år tidligere forsøgte at kvæle firmaets etablering.

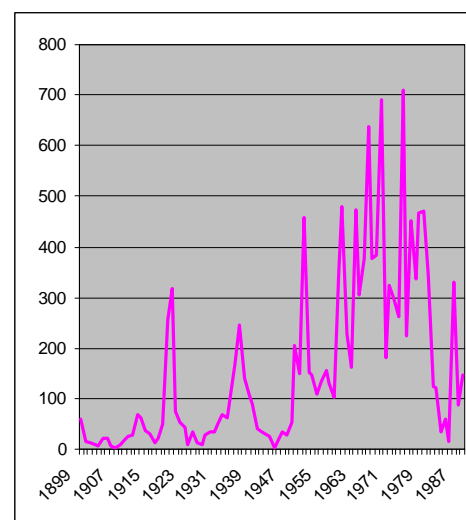
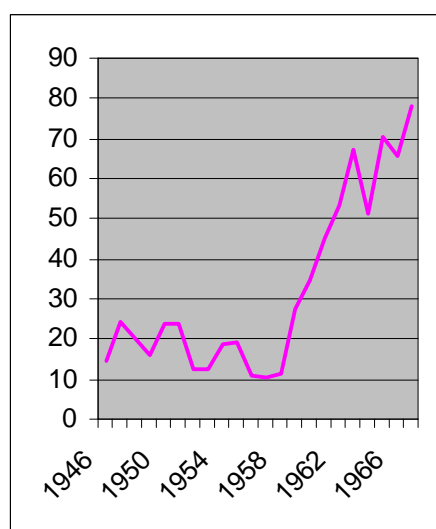
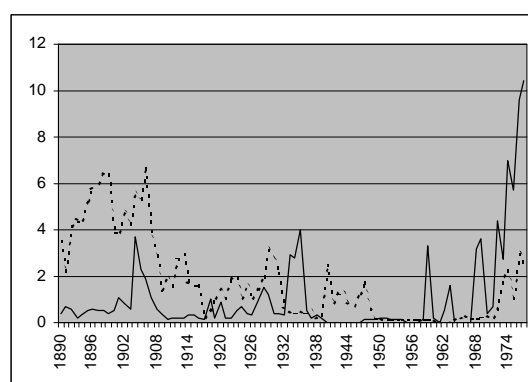
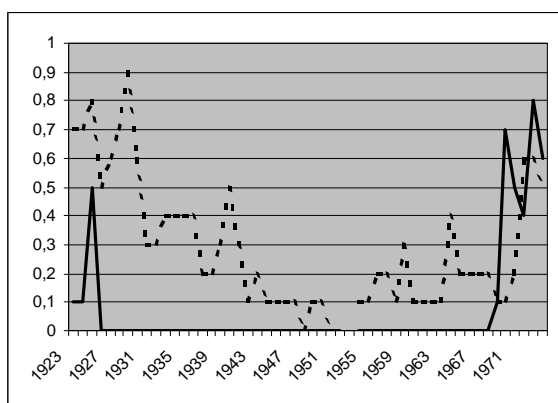
## Illustrationer

Kurve ø.tv.: Skruer - danske import (stiplet) og eksport (fuld streg) i 1.000 tons

Kurve ø.th.: Søm - danske import (stiplet) og eksport (fuld streg) i 1.000 tons

Kurve n.tv.: Procent af fremmedkapital af egenkapital.

Kurve n.th.: Maskinanskaffelser - styk.





## Litteratur

- Barbezat Daniel: "Cooperation and Rivalry in the International Steel Cartel, 1926-1933" in *Journal of Economic History*, 49, 2, 1989, 435-447.
- Barbezat, Daniel: "Structural rigidity and the severity of the German Depression: The AVI and the German steel cartels, 1925-1932" in: *Explorations in Economic History*, 1994, s. 479-500.
- Barbezat, Daniel: "A Price for Every Product, Every Place: The International Steel Export Cartel, 1933-1939." *Business History* 33 (Oct. 1991): 68-86.
- Bariééty, J. "Das Zustandekommen der Internationalen Rohstahlgemeinschaft (1926) als Alternative zum misslungenen 'Schwerindustriellen Projekt' der Versailler Vertrages". I: H. Mommsen and B. Weisbrod (eds) *Industrielles System und politische Entwicklung in der Weimar Republik*, Dusseldorf, 1974.
- Barjot, Dominique (ed) *International cartels revisited. Vues nouvelles sur les cartels internationaux (1880-1990)*, Caen, 1993.
- Falkenroth, Herbert: *Die Entstehung und Entwicklung der deutschen Holzschraubenindustrie*. Schwelm 1928.
- Freitag, Karl Heinz: *Die deutsche Drahtindustrie*. Düsseldorf 1958.
- Hexner, Ervin: *The International Steel Cartel*. Chapel Hill, 1943. 339 s.
- Jenks, Jeremiah Whipple: *The trust problem*. Doubleday, Page, Garden City, 1919. xvii, 499 s.
- Krawinkel, Max L.: *Die Verbandsbildung in der deutschen Drahtindustrie, insbesondere für Walzdraht*. Köln 1968. 96 s.
- Maschke, Erich: "Deutsche Kartelle des 15. Jahrhunderts". I: *Festschrift zum 65. Geburtstag von Friedrich Lütge*, 1966, s. 74-87.
- Maschke, Erich: "Outline of the History of German Cartels from 1873 to 1914". I: Crouzet, Chaloner og Stern: *Essays in European Economic History 1789 - 1914*, s. 226-258.
- Maschke, Erich: "Deutsche Kartelle im späten Mittelalter und im 19. Jahrhundert vor 1870". I: *Proceedings fra Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* 1966.
- Peters, Lon L. "Are Cartels Unstable? The German Steel Works Association before World War I." I: *Research in Economic History, supplement 3* (1984): 61-85.
- Stocking, George W., Watkins, Myron W.: *Cartels or competition. The economics of international controls by business and government. With the report and recommendations of the Committee on Cartels and Monopoly*. 1943.
- Stocking, George W., Watkins, Myron W.: *Monopoly and free enterprise, With the report and recommendations of the Committee on Cartels and Monopoly*. 1951.
- Stocking, George W.: *Cartels in action. Case studies in international business diplomacy* (Repr.). 1949
- Webb, Steven B. "Tariffs, Cartels, Technology and Growth in the German Steel Industry, 1879 to 1914." I: *Journal of Economic History* 40 #2 (1980): 309-29.

## Noter

1. Hvor intet andet er anført, stammer informationerne fra: Jørgen Burchardt og Gitte Kjær: *NKT 100 år*. Brøndby 1998. og Jørgen Burchardt: *Historiens lange tråd. NKT Trådværket 1899-1999*. Middelfart 1999. Litteratur og kildefortegnelse findes i sidstnævnte bog. Dog findes en litteraturliste omkring kartel og karteldannelse.

Deltagerne i 2<sup>nd</sup> Aarhus work-shop on international business history takkes for kommentarer til en tidligere udgave af papiret.

2. Hovedparten af oplysningerne stammer fra Hauch-Fausbøll.

3. Ind- og udførelse til Danmark. Danmarks Statistik.

4. Lütken s. 207.

5. Parmer s. 101.

6. Hovedparten af oplysningerne stammer fra Hauch-Fausbøll.

7. Breve fra H.P. Prior 11/12 1897 og 21/12. Svar fra Rubin 2/2 1898. 61/2.

8. Aftale med Raffel og bestyrelsen samt bekræftelse fra Raffel henholdsvis 22/1 1908 og 3/2 1908.

9. Brev 13/3 1898. 41/3.

10. Brev fra Schemmann til Hermann Raffel 17/10 1898. Raffels arkiv.

11. Freitag s. 104.

12. Krawinkel s. 24-30.

13. Brev til Schöneberg fra Hermann Raffel 19/10 1898. Raffels arkiv.

14. Brev fra Emil Johann Raffel til Hermann Raffel 4/11 1898. Raffels arkiv.

15. Brev fra Schemmann til direktør Kamp 14/11 1898. Raffels arkiv.

16. Brev fra Schemmann til Raffel 25/12 1898. Raffels arkiv.

17. Aftalen er refereret fra bestyrelsesmøde i NKT 8/2 1899.

18. Brev fra H.P. Prior til generaltolddirektør Rubin 16/10 1906. 61/2.

Mens der på engelsk er skrevet meget om det internationale stålkartel siden 1926, er karteller på jernområdet sparsomt behandlet i den tidligere periode. At det var en realitet ses også af et foredrag om karteller, som Poul Drachmann holdt i Dansk Ingeniørforening i 1919. Den tyske litteratur skjuler dog ikke dette forhold.

19. Holger Rasmussens erindringer s. 115 (2. del).

20. Det ser ud til, at aftalen om der Verband deutscher Drahtstiftfabrikanten ikke blev fornyet i 1904 jfr. s. 105 i Freitag.

21. Scheidrup s. 87.

22. Verdrag 3/12 1901 samt Verdrag 4/1 1899 (Raffels arkiv).

23. Verdrag 21/11 1902. 41/3.

24. Aftaler 10/5 1900 med Verbandes deutscher Ketten-Fabrikanten og 26/6 1900 med Verbandes deutscher Stiefeleissen-Fabrikanten. Raffels arkiv.

25. Verdrag 31/7 1909. 41/3.

26. Brev fra Prior til Generaltolddirektoratet 9/9 1916, s. 6. 61/2.

27. Der findes utallige udtalelser herom fra Prior og andre ledere på NKT. Selvfølgelig kan det være en billig undskyldning for at drive en dårlig forretning. Det må dog bedømmes således, at der i store perioder er sandhed i udsagnet om prisforskellen.

28. Bestyrelsesmøde d. 21/12 1907.

29. Brev til generaltolddirektør M. Rubin 16/10 1906. 61/2.

30. Angivelserne er hentet fra notat fra 1916. Der er ikke taget hensyn til evt. justeringer.

31. Brev af 16/10 1906. 61/2. Her bygges der på Priors udtalelser. Helt sikker kan vi dog ikke være på, at Prior har informeret i overensstemmelse med sandheden. Walther Engel angiver et lidt modsat synspunkt i sin levnedbeskrivelse til Ordenskapitlet, s. 6: „Dette foranledigede Dir. W.E. til at fremsætte det forslag, at trådværket selv skulde fremstille sit forbrug af valsetråd“.

32. Brev 17/12 1913; beslutningens datering iflg. bestyrelsesmøde 20/2 1913.

33. Processens historie er kort omtalt i avisartikel af H.I. Hannover 24/12 1916.

34. Skema fra Foreningen af Fabrikanten i Jærindustrien i København 25/9 1916. EA.

35. Andelselskabet omtales i brev fra Engel 20/5 1918. Sammenslutningens arkiv. Københavnerafdelingen. EA.

36. Det refereres der til på bestyrelsesmøde i Foreningen af Fabrikanten i Jærindustrien i København 25/6 1918. Heineke referede Engel for dette synspunkt. EA

37. Det refereres der til på bestyrelsesmøde i Foreningen af Fabrikker i Jernindustrien i København 25/6 1918. Heineke referede Engel for dette synspunkt. EA
38. Refereret i brev fra H.P. Prior til Emil Glückstadt 17/12 1913. 69/2.
39. Refereret i brev fra H.P. Prior til Emil Glückstadt 17/12 1913. 69/2.
40. Brev fra Claes Wahlund til Th. Harby 15/5 1923. 69/2.
41. Oplysninger fra Halmstad Jern- & Stålverk, oplyst til forfatteren af Henry Bengtsson.
42. Udateret og unavngiven redegørelse, der formodes at være udarbejdet medio 1920 af NKT i forbindelse med forhandlingerne med Laurent-gruppen. 44/1.
43. Brev fra Claes Wahlund til Th. Harby 15/5 1924. 69/2.
44. Brev fra Claes Wahlund, Christiania Spigerverk, til Th. Harby 15/5 1923. 69/2.
45. Dette er en dristig konklusion, for det er faktisk tilsyneladende i modstrid med, hvad kilderne kan fortælle. Af de nytegnede aktier blev den største post på 13.000 aktier købt af rådmand Emil Fogelklou, Halmstad til kurs 100. Af denne aktiepost solgte Fogelklou i 1920 10.000 aktier; de 5.000 solgtes til politidommer Bernhard Andersson i Malmö mens de øvrige 5.000 solgtes til Oscar Möller, ligeledes Malmö. Når jeg har tilladt mig at konkludere på denne måde, så skyldes det, at der i alle danske kilder er angivet, at NKT køber ½ af værket i 1918. Mest kontant er det angivet i Bankkommissionens Retsforhandlinger, hvori direktør Lading fra NKT angiver, at der blev tabt næsten 4,4 mio kr. på aktierne. NKT „havde i sin Tid overtaget Halvdelen af Aktiekapitalen, som var 3,6 Mill., altsaa 1,8 Mill., til en Kurs af 130, og siden havde den faaet en Post paa 120.000 Kr., saaledes at vi ialt laa med Aktier i det Selskab paa 1.920.000 Kr. De 120.000 Kr. tror jeg nok var til noget lavere Kurs end 130.“ (s. 227; de øvrige oplysninger er beredvilligst blevet stillet til rådighed af Henry Bengtsson, Halmstad.) Ladings angivelse af, at tabet var på næsten 4,4 mio kr., må være en fejlskrivning i retsforhandlingerne. Det ses da også af den øvrige sammenhæng, at det ikke kan passe med tab på aktier for 1,92 mio til en kurs 130, hvilket kun giver 2,49 mio kr. Ved afhøringerne af Berthold Nathansohn, aktionær i NKT og i opposition til bestyrelsesflertallet og direktionen, angives tabet til at være 3,2 mio., hvilket er tættere på de 2,49 mio. En af forklaringerne kunne være, at der har været tale om forudbetalinger for valsetråd, som ikke er blevet leveret (Söderberg s. 13). I tidens glade spekulationsstemning kunne det også have været tilfældet, at aktierne i overmod havde været bogført til en meget højere værdi end købsværdien, hvilket kunne forklare misforholdene. Desværre kan denne hypotese ikke umiddelbart verificeres, da købet af aktierne i den svenske fabrik aldrig har fremgået af NKT's regnskaber. Tabet på fabrikken blev senere i regnskaberne for 1920 placeret dels på tab på interesser i udlandet samt på kontoen Sogéco. Først på generalforsamlingen i marts 1921 blev det oplyst, at NKT havde været involveret i fabrikken i Halmstad. (Bankkommissionens Retsforhandlinger s. 226-27). Det angives i et brev 1/2 1921 til Th. Laurent, at NKT ejede for 1.800 aktier mens dets lån var på 0,5 mio. (NKT's arkiv: 44/1?).
46. Brev fra Claes Wahlund til Th. Harby 15/5 1923. 69/2.
47. På bestyrelsesmøde 23/12 1918 omtales, at man vil ansøge om tilladelse. Da det i anden forbindelse er nævnt, at de to blev medlem af bestyrelsen, formodes tilladelsen at være blevet givet.
48. Brev Claes Wahlund 15/5 1923. 69/2.
49. En indgående beskrivelse af Rombas og de franske selskaber findes i „Société Lorraine des Aciéries de Rombas“. Notatet er udateret, men må være skrevet af selskabet primo 1921.
50. Glückstadt s. 10.
51. Udateret og unavngivet notat omkring forhandlingsopløaget. 44/1.
52. Oplysningen er hentet fra en udateret og unavngiven: Redegørelse fra Bestyrelsen, som først er blevet udarbejdet efter retssagen mod Prior i 1922, hvor det galdt om at fremstille sagerne i det mest positive lys. Det mulige salg af fabrikken i Middelfart kan være en formulering, der skal passe ind i det skrevnes sammenhæng og altså ikke være identisk med holdningerne i 1920.
53. Bankkommissionens Retsforhandlinger s. 241-242 (Glückstadts vurderinger.)
54. I et udateret og unavngivet håndskrevet notat (sandsynligvis Priors notat fra medio 1920) er Leon Laval citeret for disse udtalelser. Samtidig omtales „anden fransk gruppe“, hvilket kunne tyde på, at NKT havde haft forhandlinger med den anden store franske jernindustri-gruppe. 44/1.
55. Bjøl s. 52-57 og s. 98-99.
56. Brev fra Harby 26/1 1923 og brev fra Tuxen til Prior 29/1. 69/2.
57. franske (og belgiske? Ougrée; se importtallene)
58. I en udateret redegørelse til NKT's bestyrelsen (formentlig fra sommeren 1923 i forbindelse med den verserende retssag) redegøres for NKT's forhold i den retssag, H.P. Prior på det tidspunkt var involveret i. I redegørelsen omtales også det indgåede samarbejde med den franske Laurent-gruppe. Som det eneste understregede i den 9 sider lange redegørelse, er betydningen for det indgåede samarbejde i den opståede situation med leveringskriser i kølvandet på Ruhr-området

besættelse.

Det angives i redegørelsen, at fabrikken i Middelfart ville have været lukket uden denne forretningsforbindelse. De tidligere nævnte breve viser dog, at forholdene måske ikke er helt så sort hvide.

59. Bestyrelsesmøde 21/11 1927.

60. Brev fra Tuxen til Lading 4/4 1924. 46/1.

61. Udskrift af referat fra Fadis Forhandlingsprotokol, siderne 9, 31, 34-35, 39, 53, 69, (i ny protokol?) siderne 16, 29 og 73. 46/1.

62. Kapitlet bygger på oplysninger i NKT's arkiv 46/1, herunder referat fra Fadis forhandlingsprotokol, udateret Udkast til overenskomst .. mellem Dafi og NKT (1924), Fællesbetingelser for samtlige Grupper under Foreningen af danske Isenkramgrossister. 1924, slutsedler samt diverse notater.

63. Referat i Fadis forhandlingsprotokol s. 16, d. 4/3 1925.

64. Udkast til overenskomst mellem Fadi og NKT. 46/1.

65. Indberetning fra grossist S.C. Sørensen, brev af 28/9 1929. 46/1.

66. Se f.eks. indberetning fra fa. Hans Schourup, der angav sine markedserfaringer i brev af 21/11 1925. 46/1.

67. Scheildrup s. 288.

68. En større samling findes i NKT's arkiv, 46/1.

69. Brev fra Fadi 24/3 1927. 46/1.

70. Referat i Fadis forhandlingsprotokol 24/9 1925.

71. Udkast til overenskomst ca. 1926. 46/1.

72. Udkast til Overenskomst. Udateret. ca. 1926.

73. Niederschrift Drahtverband 2/12 1930. 1927-39.

74. Krawinkel s. 66.

De overordnede kartelaftaler med dannelse af The International Steel Cartel er berørt i en række værker (Barbezat, Bariéty, Hexner, Sticking og Webb). Heraf har kun Hexner i en mindre udstrækning omtale af underordnede specialkarteller.

75. Freitag s. 121.

76. Notits af Tuxen 3/11 1925. 44/1.

77. Indberetning fra Sogéco 21/8 1926. Korr V.

78. Niederschrift 29/9 1926. Korr V.

79. Niederschrift 25-26/6 1927. Korr V.

80. Brev fra Drahtverband 1/5 1928 og til Drahtverband 30/9 1929. Korr V.

81. Brev til Drahtverband 30/9 1929. V.

82. Ifølge referat af Ordinary General Meeting. 1929. (44/1.) skulle der allerede være dannet et kartel 1888. I Falkenroths afhandling (s. 127) er denne dato ikke angivet men derimod først en dannelse i 1905.

83. Notat 13/3 1926. 44/1.

84. Notits over Mødet i Luzern. Tuxen 22/7 1925. 44/1.

85. Notits over Skrueunionens Møde i Paris. Tuxen 4/12 1925. 44/1.

86. Formation of the new Wood Screew Union. 14/10 1925. 44/1.

87. Notits over Skrueunionsmøderne. Tuxen 5/7 1926.

88. Referat af Ordinary General Meeting. 1929. 44/1.

89. Kontrakt af 19/11 1930 (44/1, korr. 1899-1947), 17/3 1932. 44/1.

90. Position of members selling into Denmark. Udateret. 44/1. og Agreement Stenmans, Uddeholms og NKT. 19/11 1930. 96/1.

91. Agreement 31/12 1931 (korr. 1899-1947), 4/8 1932, NKT-Nettlefolds. 4/12.

92. Aftale 7/10 1920.

93. Jfr. omtale i Industrie- und Handels-Zeitung 14/12 1927, hvori der forklares hvorfor det nydannede internationale kartel kun omfatter 6-kantet net. 1921-38.

94. Udateret notat. 1921-38.

95. Bl.a. jfr. brev fra Tuxen til H.P. Prior 17/10 1922. 1921-38.

96. Jfr. notits over møde på Valstraadssyndikatets kontor 19/11 1925. 1921-38.

97. Brev til C.J. Holm, agent for Vereigten Deutscher Drahtgeflecht-Fabrikanten 2/2 1926. 1921-38 Brev 22/2 1926. 1921-138.

98. Brev til C. I. Holm 2/3 1926.

99. Udkast til henvendelse 18/11 1926. Det vides imidlertid ikke, om henvendelse blev afsendt. 1921-38.

Notits over mødet i Traadfletningsunionen 27/10 1925. 1921-38.

100. Aktennotiz 26/11 1929. 1921-38.

101. Brev fra Coutinho, DK til IWECO 13/10 1936. 42/1.

102. 20/8 1931. 1921-38.

103. Aftale 1/12 1931. Brev fra Coutinho 17/11 1931 nævner en større mængde, som imidlertid må være blevet reduceret i løbet af forhandlingerne. 1921-38.
104. Brev fra Hecht-Nielsen 25/11 1935. 42/1.
105. Refereret i brev fra Coutinho, Kbh. til Max Feuerhake 7/3 1944. 42/1.
106. Brev af 5/1 1931 til Drahtverband - tilsyneladende et udkast, idet der findes et næsten identisk brev af 8/1, men uden truslen omkring leverancerne af råvarer. V.
107. Se også Stones.
108. Brev fra IWECO 22/6 1936. 21-38.
109. Indberetning 27/10 1936. 70/5.
110. von Rosen s. 1273.
111. Brev fra Tuxen til DS d. 16/11 1926. Korr. 1899-47.
112. Falkenroth s. 131.
113. Korrespondence DS og NKT 18/7 1928, 20/7 og 31/7 1928. Korr. 1899-1947. div. år.
114. Brev fra Tuxen til DS 13/9 1930. Korrs. S. 2 i brev fra Tuxen til Glann 24/9 1930. Korr.
115. Jfr. brev fra svenske fabrikanter 2/7 1930. Korr 1898-1947.
116. Referat af Standardiseringen, 9/5 1931 og Resolution ISA 2b, 9. maj. Korr. 1898-1947.
117. Brev til DS 21/4 1932. korr.
118. Brev til Glahn, DS 14/9 1934. Korr.
119. Notat fra NKT 31/8 1934 og brev til DS 28/8 1934. Korr.
120. Breve til DS 14/12 1935, fra DS 17/12 1935 og 3/6 1936.
121. Bestyrelsesmøde 27/3 1931.
122. Bestyrelsesmøde 27/3 1931.
123. Brev fra Müller til Hecht-Nielsen 21/10 1930. Valsestråd fra Tjekkiet er omtalt i brev fra 30/4 1930. 42/1
124. Bemadningen er ca. på denne størrelse jfr. opstilling fra fabrikant Jørgensen som bilag til brev fra Coutinho af 15/8 1931.
125. Protokol over Større maskinindkøb 1928-34, firmaet J.W. English.
126. Firmaet hed egentlig Coutinho, Caro & Co, men skiftede senere navn til Coutinho & Co. For lethedens skyld nævnes firmaet Coutinho.
127. Oplyst i brev fra Coutinho & Co 7/3 1944. 42/1.
128. Brev fra Drahtverband til Coutinho, Caro & Co 2/1 1931. 42/1.
129. Brev fra Coutinho, Caro & Co 6/1 1931.
130. Synspunktet gengivet i brevet af 6/1 1931.
131. Fremstilling til Sø- og Handelsretten fra Otto Prior 5/10 1931. 59/4.
132. Forhandlingerne startede allerede i 1930, men var afbrudt en periode omkring januar 1931 på grund af Ladings sygdom.
133. Der findes et brev fra Coutinho til Sømlageret med denne prisnedsættelse pr. dags dato. Det er imidlertid dateret 4/9 1931; den sene datering i forhold til begivenhedsforløbet kan forklares ved, at denne nedsættelse blev varslet allerede i juli.
134. Jfr. bilag til brev af 15/8 1931.
135. Jfr. brevet af 15/8 1931.
136. Bestyrelsesmøde 28/2 1933.
137. Regnskabsbøger fra Dansk Tråd- og Sømfabrik.
138. I redegørelse 8/1 1941 fra Coutinho til Drahtverband. 42/1.
139. Beretning til direktør Max Feuerhake 13/3 1944. 42/1.
140. Krawinkel s. 70.
141. Ifølge Aage Hannover.
142. Brev til H.P. Prior.
143. Brev fra Coutinho til Drahtverband 8/1 1941. 42/1.
144. Episode omtalt i brev til Drahtverband fra Hecht-Nielsen 13/3 1930.
145. Brev til direktør Max Feuerhake 13/3 1944.
146. Brev fra Coutinho til Drahtverband 8/1 1941. 42/1.
147. Brev fra Max Feuerhake til Dr. Meulemann, Deutsche Gesandtschaft 27/5 1944.
148. Beretning angående Keil's Rejse til Tyskland 29/9-19/10 1947. 42/1.
149. Bestyrelsesmøde 25/9 1940.
150. Varde Bys Industri. Samtale med fabrikant Bruun. Udateret (o. 1920). 11/1.
151. 13. Bülow s. 240, Due-Petersen s. 250 og B&W s. 257.
152. Bestyrelsesmøde 3/3 1947.
153. Bestyrelsesmøde 23/6 1947.

- 154.Oplysning til forfatteren fra sikkerhedschef John Steiner Jensen, Det danske Stålvalseværk, som var den sidste leder af trådvalseværket. På Stålvalseværkets interne museum findes et stykke af den sidste tråd, der blev fremstillet i 1965.
- 155.Bestyrelsesmøde 25/1 1950.
- 156.Bestyrelsesmøde 14/1 1947.
- 157.Bestyrelsesmøde 12/4 1940.
- 158.Bestyrelsesmøde 26/3 1946.
- 159.Bestyrelsesmøde 19/3 1951.
- 160.Jfr. overvejelser i Burchardt: Kan vi stole på jubilæumsskrifter?
- 161.Notat „Monopoltilsynets regnskabsmæssige overskuds kontrol“ 30/4 1968.
- 162.Rådet blev de første år blot kaldt Kontrolrådet.
- 163.Thomsen s. 316.
- 164.Bestyrelsesmøde d. 17/8 1937.
- 165.Bestyrelsesmøde 11/2 1935.
- 166.Rosen s. 1260.
- 167.Bestyrelsesmøde 4/9 1945.
- 168.Bestyrelsesmøde 3/5 og 7/6 1950 og 1/9 1952.
- 169.Bestyrelsesmøde 25/1 1950.
- 170.von Rosen s. 1260.
- 171.Bestyrelsesmøde d. 9/6 1955.
- 172.Bestyrelsesmøde d. 31/8 1955.
- 173.Notat om Monopoltilsynet 30/4 1968.
- 174.S. 3-4 i Notat om Monopoltilsynet 30/4 1968.
- 175.Brev fra Monopoltilsynet 8/10 1968.
- 176.Oplysninger meddelt forfatteren 1998.
- 177.Bestyrelsesmøde d. 29/9 1965.
- 178.Bestyrelsesmøde d. 17/12 1954.
- 179.Bestyrelsesmøde 29/8 1956.
- 180.Bestyrelsesmøde d. 4/9 1958.
- 181.Bestyrelsesmøde 12/6 1959.
- 182.Formuleret i brev fra Monopoltilsynet 22/4 1970.
- 183.Bedømmelse fra Langtidsplanlægning, TV´s tilstandsbeskrivelse. 1976
- 184.Se udkast til katalog ved Åge Jørgensen og V. Rømer o. 1942
- 185.Rapport nr. 3. En vurdering av de aktuelle udbygningsplaner - rejserapport 8/7 1960
- 186.Besøgsrapporter 12/4 1961
- 187.Fortalt af Karsten Raffel
- 188.Besøgsrapporter 12/4 1961
- 189.Informationsmøder 2/5 1962
- 190.Besøgsrapporter 12/4 1961
- 191.Salgsafdelingen 21/2 1963
- 192.Langtidsplan 1976. Bilag F 1
- 193.Produktionsmøde 26/7 1961
- 194.Informationsmøde 21/6 1963
- 195.Besøgsrapport 16/1 1959
- 196.Besøgsrapporter 2/5 1961
- 197.Salgsafdelingen 6/9 1963
- 198.Besøgsrapporter 12/4 1961
- 199.SU-møde 16/12 1970
- 200.Oplyst af Jens Larsen og Anders Olsen
- 201.Bestyrelsesmøde 24/9 1974.
- 202.Det tidligere Nettlefolds.
- 203.Strategisk Planlægning 1983, s. 1. sager vedr. planlægning IV 1983.
- 204.Langtidsplan 1976, bilag D 1. 9/8
- 205.SU-møde 24/4 1980.

- 206. Bestyrelsesmøde d. 8/12 1981.
- 207. Oplyst af ingeniør Edvard Andersen, NKT.
- 208. Årsberetning NKT 1980.
- 209. Bestyrelsesmøde 6/9 1982.
- 210. Brev fra P.P. Rasmussen til Reidar Klausen 23/6 1978.