



Linneuniversitetet

Institutionen för kulturvetenskaper

Kandidatsuppsats

Joseph Stephens och Huseby bruk

Utrikesförsäljningen på Huseby bruk under återuppbyggnadsåren 1869 - 1875



Författare: Love Alkenäs
Examinator: Hans Hägerdal
Handledare: Gunnel Cederlöf
Termin: VT21
Ämne: Historia
Nivå: Kandidat
Kurskod: 2HI33E

Abstract

The purpose of this study is to investigate how Joseph Stephens, who was the owner of the Huseby Estate between the years 1867 - 1934, saw the foreign trade as an opportunity to build up the economy of Huseby bruk when he came back to Sweden from India during the summer 1869. The manor, which is located in the south of Sweden, was in a poor condition when he returned but from that summer, he could for the first time work fulltime with the manor he had bought. The source material of this study is from the Huseby archives in the Linnaeus University, which in my investigation consists of correspondents to his father George Stephens and business contacts who were located abroad. The source material is also consisting of accounts from the bookkeeping of the company. The correspondents show how Joseph Stephens is patient with abroad market and sees the potential in it, even if the market in Sweden is easier to make profits in at the moment and has cheaper transport expenses. It also shows that he is making up plans for selling his products to the international market, even if there are complications that makes the market hard to get profit from. According to the accounts of Huseby bruk, most of the trade abroad went to Copenhagen. Another important city on the market was London. However, it seems like the company did not export any products to India between the years 1869 - 1875. The products which dominated the export were iron and wood products.

1.	Inledning.....	1
2.	Syfte och frågeställningar.....	2
3.	Bakgrund	3
4.	Tidigare forskning	4
	Lars Olof Larsson	4
	Dhiraj Nite	4
	Josef Rydén	5
	Ulf Beijbom	6
	Ingemar Gunnarson	7
	Rune Ahlander.....	7
	Gunnar Enander och Erland Möller	8
	Ylva Hasselberg.....	8
5.	Källmaterial.....	10
	Husebyarkiven.....	10
	Källkritik.....	11
6.	Metod	14
	Kvalitativ och kvantitativ metod	15
	Det praktiska arbetet.....	15
	Urval och avvägningar i källmaterialet	16
7.	Teori	17
	Drivkraften för Joseph att bedriva utrikeshandel	17
	Teoretisk modell.....	17
	Medelvida teorier.....	18
8.	Empirisk undersökning	19
	Brev och korrespondens	19
	Utrikesförsäljningar	27
9.	Analys.....	33
	Korrespondens	33

Utrikesförsäljningar	36
Diskussion	37
10. Sammanfattning.....	40
11. Referenser.....	41
Litteratur	41
Otryckt källmaterial:.....	42

1. Inledning

Affärsmannen Joseph Stephens tillbringade cirka 9 år som järnvägskontraktör i Indien där han skapade sig en förmögenhet. Med hjälp av denna förmögenhet köpte han Huseby bruk 1 september år 1867, vilket också var under en tid då det var en stor omflyttning utav människor i Småland. Många svenskar utvandrade till Amerika, Tyskland och Danmark, samtidigt som ”den lilla invandringen till Småland” också skedde då ca 250 personer, främst från Danmark och Tyskland gjorde stora investeringar i Sverige. Godsegendomarna i Småland hade vid denna tid gått ner kraftigt i pris vilket lockade över utländska personer att köpa upp dessa och flytta dit. När Joseph tog över bruket var det nedgången och skuldsatt och krävde stora investeringar. Han åkte, några månader efter uppköpet av bruket, iväg till Indien för att avsluta sina affärer där och därför sköttes bruket av en förvaltare under de första ett och ett halvt åren. Situationen blev mycket bekymmersam under följande våren 1868 då Sverige upplevde den värsta lågkonjunkturen under hela 1800-talet då en svår torka som höll i sig i flera månader drabbade framförallt Småland och Norrlands inland – vilket resulterade i en katastrofalt dålig skörd för bönderna där. Det rådde därmed stor spannmåls- och foderbrist, vilket orsakade en stor utvandring från de hårdast drabbade delarna i Sverige. Därutöver såg framtiden för bruksrörelsen vid denna tid inför en mycket oviss ut. Många järnbruk i Sverige tvingades lägga ner på grund av för hård konkurrens som växte fram, bland annat från England, som med nya tekniker och innovationer kunde producera järn billigare och i större mängder. När Joseph anlände till Huseby sommaren 1869 hade situationen i Småland dock ljusnat och nu satte han ordentlig fart på Husebys verksamheter – bruket genomgick en stor expansion under de närmaste följande åren och varor och produkter såldes både i Sverige och utomlands.¹ Under andra hälften av 1800-talet skedde det stora förändringar inom den industriella sektorn i Europa och jag vill i den här studien undersöka hur Joseph Stephens strategi kring utrikeshandeln för Huseby bruk såg ut i början av 1870 – talet.

¹ Larsson (2018) s 53 - 73

2. Syfte och frågeställningar

Joseph Stephens är en man av internationell karaktär då han är född i Sverige, men även har bott i Köpenhamn i många år och framförallt arbetat som ingenjör i Indien för byggandet av järnvägar där i flera år. Han har vid denna tid skaffat sig ett stort kontaktnät både från sitt yrkesliv, men också genom släkten. När han kom tillbaka från Indien sommaren 1869 stod Huseby bruk inför en mycket oviss tid med stora omflyttningar och förändringar i det omgivande samhället till följd av den pågående industriella revolutionen, samtidigt som landet precis också precis genomlidit en svår missväxt året innan. I denna situation expanderade Joseph kraftigt brukets verksamheter och kapacitet. Det jag vill ta reda på är hur han resonerade kring utrikeshandeln i detta läge och vilken roll det sedan fick i verkligheten. De handelsvaror jag har valt att fokusera på i min studie är tackjärn, trävaruprodukter, stångjärn och mejeriprodukter. Då den internationella handeln ute i samhället tog ännu mer fart vid denna tid, samtidigt som Joseph, med hans kontakter och bakgrund, har mer erfarenhet av utlandet än av Sverige, är det inte förvånande att han bedrev utrikeshandel. Men hur såg han på försäljning av varor och produkter utomlands som en möjlighet för att bygga upp och expandera brukets ekonomi, och vilka försäljningar genomfördes sedan i praktiken? Varför agerade Joseph som han gjorde med utrikeshandeln? Det är den kunskapen jag vill tillföra med min studie.

Min huvudfrågeställning är följande:

Hur såg Joseph Stephens på utrikeshandeln som en möjlighet att bygga upp brukets ekonomi under åren 1869 - 1875?

Jag har delat upp denna frågeställning i två olika underfrågor:

Vilka tankar och idéer delade Josephs Stephens med sig av angående utrikeshandeln i korrespondensen med sin far George Stephens, samt med hans affärskontakter utomlands?

Vilka försäljningar av tackjärn, stångjärn, mejeriprodukter och trävaruprodukter genomfördes efter att Joseph Stephens återvänt till Huseby i juni 1869 fram till och med år 1875?

3. Bakgrund

Under 1800-talet pågick det stora utbyggnader och satsningar på infrastruktur i både Sverige och omvärlden vilket möjliggjorde ökade ekonomiska flöden mellan olika världsdelar och grundlade en alltmer globaliserad ekonomi.² Järnvägar och ångkraft hade ritat om handelsgeografin under hela 1800-talet. Ångfartyg kunde färdas både uppströms och nedströms oavsett tid på året och järnvägarna kunde börja transportera tunga laster över långa sträckor till låga kostnader. Suezkanalen öppnade 1869 vilket halverade transportavståndet mellan London och Bombay.³ I Kronobergs län fanns det, i denna tid av världsomfattande förändringar av mer snabbgående infrastruktur, ett behov av att bryta den isolering som präglade de större orterna i länet då hade förhållandevis långt avstånd till kuststäder. Ett kanalprojekt i länet under senare delen av 1800-talet var aktuellt att byggas men det blev aldrig av. Dock anslöt den södra stambanan till Alvesta år 1863 och år 1874 förlängdes den till kuststäderna Kalmar och Karlskrona, vilket var mycket gynnsamt för Huseby bruk, Växjö och resten av länet. Ett problem som började uppenbara sig var dock att länet började bli överbefolkat, speciellt när konjunkturerna sviktade. Proletära gruppers arbetsvandringar, en redan inledd utvandring och utflyttning till växande städer i andra län var tydliga tecken på överbefolkning. För att undvika överbefolkning krävdes att nya attraktiva och långsiktiga försörjningsmöjligheter skapades.⁴

² Arne Kaiser, *Perspektiv på historia* (2015), s 104 - 105

³ Ronny Petterson, *Perspektiv på historia* (2015) s 130 - 131

⁴ Lars Olof Larsson, (1999) *Landen kring sjöarna*, s 233

4. Tidigare forskning

Lars Olof Larsson

Lars Olof Larsson skriver om Huseby bruk och Joseph Stephens historia i både populärvetenskapen *Det levande Huseby – en värld i världen* (2018) och *Det fantastiska Huseby - en rundvandring i tid och rum* (1993). Han menar att 1870-talet för Huseby bruk blev en framgång för Joseph då han fick bruket på fötter med en ekonomi i god balans. Järnbruket, brukets ”gamla flaggskepp”, var starkt hotat av den industrialisering som slagit igenom i England men det var fortfarande inkomstbringande då Joseph hittade olika nischer som dök upp på både den inhemska och utländska marknaden. Marknader som ständigt var under förändring. Skogen var det nya ”gröna guldet” som blev allt mer inkomstbringande för Huseby och den skogsindustriella verksamheten fick därav en allt större roll på bruket. Timmer blev en alltmer eftertraktad produkt i Sverige, men även utomlands. Jordbruket fick också ett uppsving, ett gårdsmejeri anlades bland annat vilket i sin tur genererade till inkomster genom försäljning av mejeriprodukter både inrikes och utrikes.⁵ Under en 10 årsperiod dyker det upp många tankar, resonemang och planer som leder till många olika beslut som sedan påverkar utgången. Det jag vill fylla inom detta område är hur det såg ut i detalj i början av 1870 – talet eftersom situationen då var som mest oviss för Joseph.

Dhiraj Nite

I forskningsarbetet *Från Brittiska Indien till Huseby bruk – Järnvägen som arena för modernitet och kolonialism under lycksökaren och järnvägsentreprenören Joseph Stephens tid i Indien 1860 – 69* (2018) skriver Dhiraj Nite om hur Joseph nådde stora framgångar i Indien under 1860-talet trots att han inte hade något investeringskapital. Han tog där tillvara på varje möjlighet att tjäna pengar och inriktade sig alltid på maximal vinstutdelning. Hans styrka var hans strävan att utveckla det kulturella och symboliska värdet av sin professionella skicklighet inom redovisning och teknologi. En annan styrka var hans outtröttliga engagemang i affärerna. Han värdesatte också sitt sociala nätverk högt, vilket bestod av ett europeiskt brödraskap av ingenjörer. Detta nätverk stödde honom vid lokalkontoren. Hans

⁵ Larsson (2018) s 71 - 84

affärsbeteende kännetecknades av att han prioriterade vinst och anpassade sig till en byggkvalitet som klassades som ”medelstandard” i regionen. Han strävade efter att öka sin totala inkomst på ett tryggt sätt och undvek spekulationer. Han var alltid öppen för nya ekonomiska möjligheter när de dök upp och han genomförde nya finansiella innovationer tack vare hans förmåga att sprida riskerna genom att utveckla olika verksamheter.⁶ Nites forskning upplyser om hur Joseph var som affärsman, vilket är intressant för mitt arbete eftersom det ger mig en förståelse av de karaktärsdrag som utmärker Joseph, samtidigt som min forskning åtminstone kan beröra om samma karaktärsdrag utmärker sig under hans första år som ägare på Huseby och hur det påverkar hans ställningstaganden kring utrikeshandeln för Huseby.

Josef Rydén

Josef Rydén betonar i sin forskning *Industri med fördröjning* i det samlade forskningsprojektet *Landen kring sjöarna: en historia om Kronobergs län i mångtusenårigt perspektiv* (1999) om järnvägens betydelse i Kronobergs län, om hur det bidrog till industrins etablering i länet och framförallt hur det bidrog till att skogen steg i värde. Stora mängder skogsprodukter fraktades ut ur länet via järnväg och godstågens frakt dominerades av denna produkt. Landshövdingens berättelse från 1900-talets första år angav transportkvantiteterna från varje station och där går det att se att bland annat Vislanda ligger i topp i Kronoberg. De orter som låg i topp på denna lista var också de orter i länet där sågverksindustrin blomstrade som mest sedan järnvägen öppnat en allt vidare marknad för trävaror.⁷ Då Vislanda är den ort som Huseby fraktade sina varor ifrån kan jag med min undersökning kunna ta reda på hur Joseph, i början av 1870 – talet (alltså ca 30 år tidigare), såg på järnvägens betydelse för Huseby och om det var en faktor han tog med i sina planer för utrikeshandeln.

I ett annat forskningsarbete - *Från järnbruk till fabriker* (2000) förklarar Josef Rydén vad som hände med de småländska järnbruken under bruksödens epok (1860 – 1910) och vilka förklaringar som kan ges till de alternativ som valdes.⁸ Han belyser han hur den industriella expansionen i Småland skedde under det tidiga 1870 – talets högkonjunktur, framförallt var

⁶ *Från Brittiska Indien till Huseby bruk, s 135 - 165*

⁷ *Rydén, Landen kring sjöarna (1999), s 340*

⁸ *Rydén, Från järnbruk till fabriker (2000), s 12 - 20*

det industrier med trä som råvara som hade denna utveckling. De bruk som kunde expandera sin industriella verksamhet kännetecknades av att de gynnades av transportmöjligheterna (framförallt järnvägarnas dragning genom landskapet), tillgången på kapital, vattenkraft och brukens skogstillgångar för såväl bränsle som råvara till trä. Han lyfter även fram de personliga initiativen som i många fall haft helt avgörande betydelse, och han menar att Joseph Stephens ledde det gamla järnbruket in i industrialismens epok till en mångsidig produktion där skogsindustrin med tiden blev det nya flaggskeppet.⁹ Av de fördelaktiga förutsättningar som Rydén menar låg till grund för de småländska järnbrukens industriella expansion – hur pass viktiga var dessa för Joseph i sin planering kring utrikeshandeln för Huseby bruk?

Ulf Beijbom

Ulf Beijbom skriver i sin forskning *Från utvandrarlän till invandrarlän* i det samlade forskningsprojektet *Landen kring sjöarna: en historia om Kronobergs län i mångtusenårigt perspektiv* (1999) om nödåren och massemigrationen från Kronoberg i slutet av 1860 – talet och början av 1870 – talet. Han menar att *nödåren* (1866 - 69) visar på hur livsviktigt jordbruket var i Kronobergs län – ett län som då var föga industrialiserat. Han hövdar att amerikanska inbördeskriget hade en bromsningseffekt på omfattningen av antalet människor från Kronoberg som utvandrade till USA, men från första fredsåret 1866 ökade utvandringen igen och kom upp till en mycket högre nivå fram till och med år 1870, vilket är samma tidsperiod som när nödåren plågade Kronoberg. Han menar att jordbrukskrisen startade en massemigration till andra länder (till USA, men även till Danmark och Tyskland).¹⁰ Genom min undersökning är det intressant att ta reda på huruvida om den massemigration och jordbrukskris i Kronobergs län under åren 1866 – 1870 som Ulf Beijbom beskriver påverkar Josephs planer för Husebys utrikeshandel.

⁹ Rydén, *Från järnbruk till fabriker* (2000), s 71 - 74

¹⁰ Beijbom, *Landen kring sjöarna* (1999), s 376

Ingemar Gunnarson

I forskningsarbetet *En skandinavisk järnvägskontraktörs karriär i Indien 1860–1867 ackumulering av socialt och kulturellt kapital som framgångsstrategi i en kolonial kontext* (2020) undersöker Ingemar Gunnarson hur Joseph Stephens blev framgångsrik i sin karriär som järnvägskontraktör i Indien.¹¹ Han menar att Joseph som affärsman framträder som en autonom och självständig aktör, som genom succesiv uppbyggnad av nätverkskontakter och förbättrad lokal affärsmanakompetens snabbt avancerade mot ekonomisk framgång, samtidigt som en oupphörlig tillväxt av kulturellt kapital i form av kunskaper och kompetenser nyttjades lika framgångsrikt. Det var inte endast genom järnvägsbyggnad som han uppnådde framgång. Han var även delaktig i byggande av bomullsrensningfabriker, spekulationer i bomull, investerade i mark i Bombay och en inledd fastighetsaffär av Huseby bruk, samt även en förmodad gjuteriverksamhet som kompletterade inkomsterna. Upprättande av offerter, specifikationer, avtalsskrivningar och lösningar av konflikter var rutinemässiga delar av hans vardag. Hans kontakter inom GIPR (The Great Indian Peninsula Railway) – nätverket gav honom viktiga ingångar till ett professionellt socialt kapital.¹² Dessa egenskaper som Joseph hade som affärsman i Indien och som ledde till hans framgång där borta gör att han tog sig an bruksdriften på Huseby med en stark erfarenhet från Indien. Denna erfarenhet som rimligen format honom som affärsman kan jag i min undersökning få reda på om den påverkar hans planer och tankar kring utrikeshandeln för Huseby.

Rune Ahlander

I Skogshistoriska Sällskapetets Årsskrift 2015 finns avsnittet *”Frostdikning och emigration tidigt på agendan”* där Rune Ahlander skriver om Skogsvårdsstyrelsen i Kronobergs län höll sitt första sammanträde år 1905, ett år efter att den nya skogsvårdslagen införts i Sverige. Skogsvårdslagen innebar att avverkad skog ska ersättas med ny skog. Skogstillståndet var vid denna tid i Kronobergs län mycket dåligt på grund av att mycket timmer hade tagits ut de senaste 40 – 50 åren och styrelsemötet handlade här om hur man skulle angripa problemet.¹³ Då min forskning berör de första åren av den tidsperiod som skogsuttaget accelererade

¹¹ Gunnarson (2020), s 7

¹² Gunnarson (2020), s 120

¹³ Ahlander (2015), s 34

kraftigt i Kronobergs län (samma geografiska område som Huseby bruk ligger i), tycker jag att det är högst relevant att ha med denna kontext i beaktning i min studie.

Gunnar Enander och Erland Möller

I Skogshistoriska Sällskapet Årsskrift 2009 finns avsnittet *Huseby bruks skogsbruk och dess förhistoria (2009)* där Gunnar Enander och Erland Möller skriver om skogsbrukets historia på Huseby bruk och hur det förändrats över tid. När Joseph Stephens var ägare för bruket byggdes det upp ett rejält virkesförråd tack vare att brukets skogsbruk bedrev återbeskogning och ungskogsvård. Redan under 1880 – talet inkallade Joseph en dansk jägmästare som fick leda arbetet med att återbeskoga kalhyggen efter kolvedhuggning. Joseph ansågs vara en av de första småländska jordägare som insett hur stor kapitalkälla skogen var för jordägaren.¹⁴ Denna litteratur nämner inte något om att det bedrevs någon återbeskogning eller ungskogsvård under 1870 – talet, och om det arbetsområdet på något sätt påverkade Josephs planer för utrikeshandeln bör det iså fall framgå i de brev jag har valt att studera.

Ylva Hasselberg

I sitt arbete *Den sociala ekonomin – Familjen Clason och Furudals bruk 1804 – 1856 (1998)* undersöker Ylva Hasselberg hur ekonomisk och teknisk utveckling egentligen uppkommer – alltså de beslut och de handlingar som ligger bakom förändringen. Vilka motiv fanns bakom utvecklingen och vilken rationalitet var det som styrde bruksdriften. Hur tänkte patronen/”kapitalisten”?¹⁵ Hon har kommit fram till 3 olika faktorer:

1: Den sociala rationaliteten – Entreprenören som bidrar till utvecklingen genom att introducera innovationer och de viktigaste momenten i den rationalitet som tillskrivs entreprenören är *individualism, konkurrens, profitmaximering som mål för handlandet*. 2: Den sociala ekonomin – Det förindustriella samhällets näringsstruktur, maktstruktur och ideologiska grund skapade en kultur, inom bruksägarnas sociala nätverk, som bestod utav *utbyten* där det handlade om att ge, att ta emot och att återgälda. Den viktigaste resursen inom utbytet var det sociala kapitalet – alltså en individs släktingar. Det sociala kapitalet kunde även förökas, vilket individen aktivt kunde bidra till. Nätverket såg till att nödvändig

¹⁴ Enander, Möller (2009), s 78 - 79

¹⁵ Hasselberg (1998) s 12 - 13

information kom in till bruket. Bruksekonominns bredd gjorde det omöjligt för brukspatronen att ha personlig kontroll över alla arbetsuppgifter därav som kommissionärer fick agera ombud för patronen inom bruksekonominns olika fält. Vissa av dessa kommissionärer var avlönade men det var också vanligt att det var vänner och släktingar till patronen som var kommissionärer. Ett slags kreditsystem var inbäddat i nätverket, där krediter och skuldförbindelser var personliga och kunde vara långvariga. Ekonomin var inbäddad i de sociala relationerna och var viktiga förutsättningar för ekonomisk framgång.

3: Den sociale entreprenören – Förändringen på Furudals bruk kom genom möten mellan oförenliga fenomen. Det första mötet skedde mellan den internationella marknaden och den sociala ekonomin. Det andra mötet skedde mellan den konservativa och socialt medvetne patronen Clason och de liberala strömningar som började komma fram. Liberaliseringen av järnhanteringen innebar att Furudal påverkades direkt och skoningslöst genom att bruket blev konkurrensutsatt i mycket högre grad än tidigare. Bruket blev tvunget att höja förädlingsvärdet på sina tillverkade produkter och för att åstadkomma det behövdes nya tekniker, strategier och strukturer tas fram. Nya investeringar behövde göras. För att förändra de strukturella förutsättningarna för Furudals bruk behövdes en ökad kontroll över brukets olika verksamheter, vilket även i sin tur krävde en kontroll över det sociala kapitalet. Det kunde exempelvis innebära att man inriktade sig på att föröka det sociala kapitalet. Tillgången till kapital och teknik var däremot beroende av strategiskt byggande av relationer med socialt likställda personer. Furudalpatronens utnyttjande av Jernkontoret är ett exempel på en sådan strategi, en relation som ledde till det framgångsrika valsverklånet, samt ledde till Furudals tekniska och fysiska förändring.¹⁶ Denna studie omfattar tidsperioden 1804 – 1856 vilket är första halvan utav 1800 – talet. Min studie behandlar tidsperioden 1869 – 1875, alltså på andra halvan av 1800 - talet. Även om det finns en viss tidsskillnad så är denna studie relevant då det finns många gemensamma nämnare till Huseby bruk och Joseph Stephens när det kommer till förändring, brukets verksamheter, att det är under samma århundrade och att den internationella konkurrensen ”knackar på dörren”. Min studie kommer in litegrann på denna typ av studie när det gäller frågan vad som drev Joseph Stephens att bedriva utrikeshandel för Huseby bruk i början av 1870 – talet.

¹⁶ Hasselberg (1998) s 276 - 283

5. Källmaterial

Husebyarkiven

För att kunna hitta bevis på hur Joseph resonerade inför sin utrikeshandel har jag studerat brevkorrespondens mellan Joseph och vissa av hans affärskontakter, samt korrespondensen mellan honom och hans far George Stephens.

Jag har också studerat brukets räkenskaper för de aktuella åren, för att kunna hitta information om hur försäljningen av de aktuella handelsvarorna gick till i verkligheten utrikes.

För att besvara mina frågeställningar kommer jag använda mig av *otryckta källor* i form av arkivmaterial från Huseby bruk som finns förvarat och är tillgängligt på biblioteket vid Linnéuniversitetet i Växjö. De arkivserier i *Husebyarkiven* som jag studerat är *Huseby bruks- och godsarkiv* där jag studerat kopieböcker och avräkningsböcker, samt *George Stephens arkiv* där jag studerat brev och korrespondens. I kopieböckerna har jag studerat olika brev från Joseph Stephens till några utav hans affärskontakter utomlands och i brevkorrespondensen har jag studerat brev från Joseph Stephens till George Stephens.

I avräkningsböckerna har jag studerat brukets räkenskaper i form av vilka försäljningar som gick utomlands och försäljningarnas detaljer.

Jag ville från början även jämföra hur stor del av brukets försäljningar av de aktuella handelsvarorna som såldes inrikes respektive utrikes, för att på så sätt kunna få ytterligare en parameter i hur mycket Joseph satsade på utrikeshandeln. För att kunna jämföra hade jag då fått gå igenom hela avräkningsböckerna, dvs alla personer som står registrerade, år för år. För varje person finns det registrerat olika ekonomiska uppgifter som jag då hade behövt granska och sedan fått föra in resultatet i min empiriska undersökning. Detta har jag gjort för de personer som var belägna utomlands, vilket motsvarar 16 fall som ska granskas, utspritt på 6,5 år. Problemet är att de försäljningar som gjordes till personer som var bosatta inom Sveriges gränser går upp till ungefär 2900 fall, utspritt över 6,5 år. Att gå igenom alla dessa inrikes fall är alldeles för tidskrävande för en C-uppsats, vilket är anledningen till att jag inte har gjort någon jämförelse av försäljningssiffror för varje handelsvara inrikes och utrikes. Däremot kan jag redan konstatera utifrån denna slutsats, baserat på att det är 2900 fall som finns att granska inrikes jämfört med 16 fall utrikes, att inrikeshandeln var mycket mer omfattande än utrikeshandeln under den tidsperiod jag studerar.

Källkritik

Källmaterialet jag använder uppstod inte för att det skulle besvara mina frågeställningar, utan jag som forskare måste vara medveten om att alltid finns en risk att källorna inte kommer ge en fullständig bild av det som jag vill undersöka. Källorna är en avspeglning av verkligheten och de kräver behandling och tolkning för att det ska gå att få några svar från dem. Jag måste därför ifrågasätta om källorna är rätt typ av källa för att besvara mina frågeställningar.¹⁷

Alla dessa källmaterial klassas som *kvarlevor*, då deras blotta existens säger något om hur det var i verkligheten och trovärdigheten är hög. Mina frågeställningar kräver att jag ifrågasätter mina källmaterial för att mitt resultat ska vara trovärdigt. Vi börjar med *äktheten* - kan källan vara en förfälskning?¹⁸ Kan det vara så att Joseph Stephens kan ha velat manipulera det aktuella källmaterial för eftervärlden eller för människor som levde när han levde? Inte det källmaterialet jag har använt, anser jag. Brevkorrespondensen är interna brev mellan honom och andra personer, vilket endast de berörda personerna bör ha läst, därav finns det ingen anledning att dessa brev ska ha varit manipulerade. Joseph skulle inte ha tjänat på att ljuga eller förvrida sanningen på något sätt eftersom hans mål med sin utrikeshandel är att sälja varor till kunder och skapa sig ett större kontaktnätverk. När det gäller räkenskaperna, anser jag att inkomstuppgifter, samt de uppgifter som uppgavs om olika utrikesförsäljningar till respektive personer som står nedtecknat är korrekta då jag inte ser någon anledning till att dessa uppgifter ska ha varit manipulerade eller förfälskade. Däremot finns det en osäkerhetsfaktor i att utrikesförsäljningar kan ha genomförts utan att det har förts in i avräkningsböckerna, vilket iså fall blir problematiskt för min studie.

Representativiteten för dessa källor anser jag lämplig eftersom det är de aktuella åren som berörs och Joseph Stephens skrev många brev till många olika personer under sin livstid. Visserligen är det endast Josefs ord som är med i studien men det hävdar jag inte är något problem eftersom det är hans planer och tankar jag vill sammanställa. Gällande avräkningsböckerna så är det material som har nedtecknat exempelvis löner, dagsverken och försäljningar till privatpersoner eller företag. Jag använder detta material som källa för vilka

¹⁷ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 76

¹⁸ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 77 78

försäljningar som gick utomlands. Vad gäller *synligheten* i mina källor finns det några aspekter att ha i åtanke. För brevkorrespondensen kan man alltid fråga sig om alla tankar och planer Joseph hade blev nedtecknade i dessa brev. Förmodligen inte, då han säkerligen förmedlade sina idéer på andra sätt också. Men jag ser inte det som något större problem ändå eftersom trovärdigheten i vad han nedtecknat i breven, som jag kommer redovisa i min undersökning, inte påverkas av det. Det faktum att han skrivit ned sina planer och idéer i brevväxlingarna visar på att den informationen var tillräckligt relevant och viktigt för honom att dela med sig av. I mina studier av avräkningsböckerna har jag hittat olika namn som är lokaliserade utomlands där uppgifter om försäljningar finns nedtecknat och jag utgår ifrån att dessa uppgifter motsvarar alla utrikesförsäljningar under den aktuella perioden då uppgiftslämnaren förmodligen har nedtecknat alla utrikesförsäljningar i avräkningsböckerna på detta vis, om ett gods inte nedtecknat uppgifter om en viss försäljning har den förmodligen inte hänt. Men det kan jag omöjligtvis veta till hundra procent. Men eftersom trovärdigheten är stor till att uppgiftslämnaren har nedtecknat alla utrikesförsäljningar i avräkningsböckerna anser jag att denna källa som tillräckligt representativ eftersom det iså fall visar att om en försäljning genomfördes till någon av hans kontakter så nedtecknades det i avräkningsböckerna.¹⁹

Sanningshalten i mina källor måste också ifrågasättas, vilket jag gör genom tre olika steg. Det första steget är att titta på *närhetsfaktorn*. Närhetsfaktorn kan ses som en svag länk i min studie, syftat till att händelser som det skrivs om ägt rum långt tidigare innan det nedtecknats och att det därför kan vara viktiga detaljer som inte går fram. I detta fallet är det dock inget problem, hävdar jag, eftersom jag räknar med att Joseph nedtecknade sina brev och räkenskaper när uppgifterna han skrev om ägde rum eller var aktuellt. Kommunikationen med Josephs affärskontakter utomlands har mestadels skett genom brevväxling och Joseph har förmodligen haft tillgång till alla brev så att han kan kolla igenom vad som tidigare sagts parterna emellan dessutom. Däremot kan Joseph ha beskrivit någon händelse som ägt rum någon annanstans, varit en andrahandskälla och på så sätt sakna närhet till händelsen. Då kommunikationen mellan affärspartnerna sker över nationsgränser gör avståndet att det tar flera dagar för breven att skickas fram och tillbaka, vilket gör att det kan hinna hända många saker efter att brevet skickats iväg. Det andra steget är att se efter om kvarlevorna är

¹⁹ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 77 81

tendentiösa. Detta är nödvändigt eftersom Joseph behöver sälja produkter och därför behöver kommunicera på ett sådant sätt att det gynnar hans affärer, men bara iså fall genom att möjligtvis överdriva hur bra någon eller några av hans produkt är. Det tredje steget är att se efter om mina källor är *oberoende* av varandra, vilket innebär att olika källor inte får vara beroende av varandra. Då de olika breven är skrivna av samma person vid olika tillfällen till olika personer, samtidigt som de inte är byggda på en och samma historia utan de är alltid skrivna utifrån ett läge där varje situation har sina egna givna förutsättningar, anser jag att mina källor är oberoende av varandra.

Avräkningsböckerna däremot handlar enbart om ekonomiska uppgifter, vilket inte påverkas av någon närhetsfaktor, något oberoende eller att det ska vara tendentiöst då jag har svårt att se att Huseby bruk skulle ha fått för sig att manipulera uppgifterna om godset ekonomi, exempelvis försökt få ekonomin att se bättre ut på pappret än vad det var i verkligheten. I min tolkning av källmaterialet måste jag hela tiden se över *rimligheten* för vad som står nedtecknat. I brev kan det vara enstaka ord som känns ur sitt sammanhang och i räkenskaperna kan det vara sifferuppgifter som jag anser är för otroliga eller osannolika för att det ska vara sant. Exempelvis kan något som är orimligt förklaras så enkelt av att uppgiftslämnaren kan ha råkat skriva fel, men det kan också ha andra förklaringar än att uppgiftslämnaren har skrivit fel, vilket är viktigt att vara uppmärksam på.²⁰

Sammanfattningsvis är det viktigt att jag som forskare inte ifrågasätter källorna till en överdrift för då leder oftast inte studien till något resultat, därför är det viktigt att sunt förnuft är det som gäller i mina avvägningar och tolkningar. Vetenskaplig kunskap handlar sällan om absoluta sanningar, det handlar snarare om rimligheter.²¹

²⁰ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 79 - 81

²¹ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 82 83

6. Metod

Den tidigare forskningen och litteraturen som jag använder mig av i denna uppsats ligger till grund för min förståelse som jag har med mig inför mina bearbetningar av texter.²² Även det faktum att jag tidigare skrivit en b-uppsats om Åryds bruks järnbruksrörelse under senare delen av 1800-talet gör att jag är insatt i ämnet sedan tidigare.

På ett allmänt plan skiljer man på *deduktiva* och *induktiva* metoder. Deduktiv metod innebär att man genom fastställda regler skapar ny kunskap genom ursprung och bevisning från överordnade satser. Sanna grundsatser härleds ifrån sanna påståenden. Induktiv metod däremot innebär att man utgående från iakttagelser av givna fakta söker att komma fram till en allmän regel. Den deduktiva respektive induktiva metoden har en nära koppling till *rationalism*, respektive *empirism*. En rationalistisk kunskapssyn innebär att människan genom hjälp av logik och förnuft resonerar sig fram till sanningen. En empiristisk kunskapssyn menar däremot att sanningen nås genom iakttagelser av omvärlden. Inom historieämnet är det främst den induktiva metoden som används – då forskaren studerar källor från ett konkret förflutet, men ett visst rationellt tänkande förekommer också. Exempelvis står man som forskare inför flera möjliga tolkningar och i det läget bör man välja den som känns rimligast med utgångspunkt från de generella kunskaper man har och det som verkar mest logiskt.²³ Med detta sagt så använder jag mig utav båda metoderna, av ovanstående anledningar eftersom min studie handlar om att tolka ett visst källmaterial för att få fram svar på mina frågeställningar.

Jag har valt att studera brevväxlingar till olika personer, istället för att fokusera på enbart en person. Detta för att försöka urskilja mönster i Josefs kommunikation och tankesätt, samt för att få en bredd i studien.

I min undersökning av det förflutna är kontexten i den tid och samhälle som texten tillkommit under oerhört viktig. Då kontext är en sammanfattning av tid och rum innebär det för mig att det är denna verklighet som jag vill komma åt genom att studera det källmaterial jag har valt

²² Gustavsson & Svanström (2018) s 72

²³ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 50 51

ut. Samtidigt är kontexten det sammanhang jag valt ut för att studera de utvalda texterna.²⁴ Att studera brev som skickats mellan exempelvis bruksägare och brevets mottagare innebär att kommunikationen mellan dessa parter studeras.²⁵ Brevväxlingarna jag har valt att studera är inte helt sammanhängande (åtminstone inte de flesta av dem), men det anser jag inte nödvändigt så länge det går att urskilja ett mönster.

Kvalitativ och kvantitativ metod

Jag har använt mig av både *kvalitativ* och *kvantitativ* metod. Det kvalitativa arbetssättet visar sig genom att jag i mitt studerande av korrespondens tolkar källor i form av nedskrivna texter. Detta gör jag för att kunna ge tyngd och trovärdighet i min argumentation för det resultat jag kommer fram till. Det kvantitativa arbetssättet visar sig genom att jag kvantifierar de ekonomiska uppgifter jag studerar i källmaterialet i form av avräkningsböcker.

Som Florén, Ågren och Erlandsson säger innehåller en vetenskaplig kvantitativ studie alltid tolkande moment, annars blir det bara en uppställning av källmaterial utan att det resulterar i någonting²⁶, och givetvis har jag därför också använt mig av kvalitativa metoder. Då jag studerat historiska texter i form av brev mellan Joseph och hans affärskontakter, samt historiska räkenskaper, kommer jag därmed göra tolkningar och rekonstrueringar av källmaterialets innehåll.²⁸ Jag som forskare måste ha i åtanke att min egen historia och samtidigt oundvikligen påverkar mina tolkningar av källmaterialet.²⁷

Det praktiska arbetet

I det praktiska arbetet att tolka korrespondensen har jag skrivit av textmaterialet ord för ord på engelska, på ett eget dokument. Vissa ord har jag inte kunnat tyda vad det står, vilket kan bero

²⁴ Gustavsson & Svanström (2018) s 73

²⁵ Hasselberg (1998) s 82

²⁶ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 59 ²⁸ Gustavsson & Svanström (2018) s 69

²⁷ Gustavsson & Svanström (2018) s 72

på att det är för slarvigt skrivet av textförfattaren eller på min egen oförmåga. Oftast är det dock inte något större problem då enstaka ord som inte går att läsa oftast inte spelar så stor roll i sammanhanget. Många gånger går det att lista ut vad det står även om det inte går att vara hundra procent säker, vilket innebär att hur källmaterial tolkas alltid handlar om en bedömningsfråga. I räkenskaperna är det lätt att se vad det står men däremot kan det vara svårare att tolka sifferuppgifterna emellanåt. Det är därför viktigt att sätta sig in i hur räknesystemet fungerar för att på så sätt kunna förstå det.

Jag har avgränsat mig till de berörda åren och fotograferat källmaterialet med min mobilkamera, vilket är tillåtet. I denna fotoprocess har jag använt mig av mobilappen Scanner Pro, vilken ser till att bilderna fotograferats på bästa möjliga sätt och dessutom gör att detaljerna i textmaterialet är lättare att se, vilket gör materialet mer läsbart. De brev jag har studerat är skrivna på engelska, samt att det är en äldre skrivstil jämför med idag, och vissa ord och enheter var annorlunda vid denna tid. Räkenskaperna är däremot skrivna på svenska. När alla fotona sedan är tagna har jag antecknat ned de olika uppgifter jag har fått fram genom min tolkning.

Urval och avvägningar i källmaterialet

I mitt urval av texter har jag bland all mängd brev enbart valt ut de brev som är läsbara och berör Josephs tankar om utrikeshandeln. I brevkorrespondensen har vissa brev tyvärr sällats bort på grund av att det är alltför svårt att se vad det står, vilket innebär att något brev som eventuellt kunde ha varit intressant att ha med i min studie och därav påverkat mina slutsatser, inte är med i min studie. Uppgifterna i räkenskaperna är alltid tydliga däremot och bland alla personer som står i dessa räkenskaper har jag i urvalet enbart valt ut de personer som är lokaliserade utomlands. För att en produkt ska räknas som en trävara i min undersökning måste det vara produkter som timmer, sågade trävaror, träspån och ved. För att klassas som mejeriprodukt är det inkomster från produkter som mjölk, smör och ost som räknas in. Inom tackjärn- och stångjärnsprodukterna är inkomster från all järnförsäljning inräknad.

7. Teori

Drivkraften för Joseph att bedriva utrikeshandel

Jag använder mig utav Hasselbergs teori om de faktorer som ligger bakom hur ekonomisk och teknisk utveckling egentligen uppkommer på ett järnbruk. Vilka motiv fanns bakom utvecklingen och vilken rationalitet var det som styrde bruksdriften. Hur tänkte patronen?²⁸ Hon har kommit fram till 3 olika typer faktorer, där jag vill undersöka om en av dessa faktorer ligger bakom Josephs drivkraft till att bedriva utrikeshandel på Huseby. Den faktor jag vill undersöka är ”*den sociale entreprenören*”.

Enligt Hasselbergs studie uppstod den sociala entreprenören när olika oförenliga fenomen mötte varandra: När den internationella marknaden och den sociala ekonomin möttes. När en konservativ och socialt medveten patron mötte de liberala strömningar som började komma fram. Då Hasselbergs studie handlar om Furudals bruk kom hon fram till att liberaliseringen av järnhanteringen innebar att Furudal påverkades direkt och skoningslöst genom att bruket blev konkurrensutsatt i mycket högre grad än tidigare. Bruket blev tvunget att höja förädlingsvärdet på sina tillverkade produkter och för att åstadkomma det behövdes nya tekniker, strategier och strukturer tas fram. Nya investeringar behövde göras. För att förändra de strukturella förutsättningarna för Furudals bruk behövdes en ökad kontroll över brukets olika verksamheter, vilket även i sin tur krävde en kontroll över det sociala kapitalet. Det kunde exempelvis innebära att man inriktade sig på att föröka det sociala kapitalet. Tillgången till kapital och teknik var däremot beroende av strategiskt byggande av relationer med socialt likställda personer.²⁹

Teoretisk modell

Min *teoretiska modell* är följande: Joseph Stephens drivkraft till att bedriva utrikeshandel på Huseby bruk kommer från händelser, förutsättningar och egenskaper som kännetecknar den sociala entreprenören.³⁰

²⁸ Hasselberg (1998) s 12 - 13

²⁹ Hasselberg (1998) s 276 - 283

³⁰ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 63 - 66

Med hjälp av denna teoretiska modell ska jag kunna besvara min huvudfrågeställning - *Hur såg Joseph Stephens på utrikeshandeln som en möjlighet att bygga upp brukets ekonomi under åren 1869 - 1875?* Genom korrespondensen jag har studerat, samt genom den tidigare forskningen som gjorts om Josephs personliga karaktär bör jag kunna se om min teoretiska modell stämmer. Om den stämmer så menar jag att det blir lättare att kunna besvara huvudfrågeställningen eftersom jag då iså fall har ännu mer förståelse för hur olika saker hänger ihop och kan förklara Josephs resonering.

Medelvida teorier

En teori består inte av isolerade abstrakta begrepp utan de måste vara sammankopplade till en logisk konsekvent helhet. Teorier kan också ha olika *abstraktionsnivåer* och ha olika *vidd*. Graden av dessa två hör samman då abstraktionsnivåerna bestäms av hur allmänna de begrepp är som teorin innehåller och vidden innebär hur stor del av verkligheten som teorin uttalar sig om. Ju mer allmänt ett begrepp är, desto större del av verkligheten rymmer det. Vidden både utav begreppens abstraktionsgrad och de kopplingar till andra abstrakta begrepp som teorin innehåller. Utifrån mina abstraktionsnivåer och viddar kan jag konstatera att den typ av teori jag använder är *medelvida teorier*, vilka innebär att de yttrar sig om vissa utsnitt av den historiska utvecklingen eller särskilda delar av samhället. Vidden är begränsad eftersom abstraktionsnivån är låg samtidigt som de innehåller färre kopplingar till andra allmänbegrepp. Vidden av min teori om vad som påverkade bruksägares ägarskap under 1800-talet begränsas av att den är giltig i en begränsad samhällsposition och under en begränsad tidsperiod. Den uttalar sig bara om en del av samhället,³¹ även om denna teori även skulle kunna användas för att förklara andra personers personliga utveckling och egenskaper.

³¹ Florén, Ågren, & Erlandsson (2018) s 63 - 68

8. Empirisk undersökning

Detta kapitel består utav tre delar, där jag i den första delen presenterar flertalet brev där jag har tolkat innehållet. I dessa brev har Joseph skrivit om utrikeshandeln för Huseby bruk. Breven är till hans far George Stephens, samt olika utländska affärskontakter. I den andra delen kommer jag redovisa vilka utrikesförsändelser, av min studies aktuella handelsvaror, som ägde rum mellan åren 1869 – 1875.

Brev och korrespondens

Då Joseph och George sänt åtskillig korrespondens sinsemellan genom åren, där George många gånger kommit med olika förslag och planer³² har jag därför valt att studera korrespondens dem emellan då dessa brev rimligen bör visa på olika planer, idéer och tankar som Joseph hade kring utrikeshandeln. Likaså bör Josephs brevväxlingar med sina olika affärskontakter utomlands också kunna visa detsamma. De slutsatser jag drar från dessa olika brev ska kunna besvara hur han resonerade kring utrikeshandeln för brukets tackjärn, trävaruprodukter, stångjärn och mejeriprodukter när han återvände till Huseby sommaren 1869.

Bevarade brev och kopieböcker visar på den intensiva och omfattande kontakten han hade med sina affärskontakter utspridda över hela världen, och kontaktnätet var framförallt störst i England, där han hade en agent med kontor i London, vilket gjorde att han mera direkt och personligt kunde knyta till sig nya affärskontakter. Han lade mycket kraft på att marknadsföra och bearbeta sina kundkretsar i både Sverige och utomlands, för järnbrukets varor, trävaruprodukter och jordbruksprodukter.³³

Innan jag går igenom brev för brev ska jag kort nämna att Joseph var i Sverige under år 1867 år, då han köpte bruket, för att sedan återvända till Indien ett par år till, innan han slutligen flyttade helt och hållet till Huseby sommaren 1869. Därför lär han rimligen ha bildat sig en

³² Gunnarson (2020), s 121

³³ Larsson (2018) s 79

uppfattning om hur den indiska marknaden ser ut för hans produkter. Då Joseph helt saknade erfarenhet av att driva ett gods, och att driva det i södra Sverige, vet han inte så mycket om det han skriver, därav var George vägledning viktig.

Brev 1

I följande brev, daterat den 15 januari 1869, skriver Joseph, som fortfarande befinner sig i Indien när brevet nedtecknats, till George om sina tankar kring den indiska marknaden för timmer och järn;

“nevermind about the timber there is no hurry about selling it, it will fetch a good price this year it will as doubt do so next also, the loss of interest is a aware trifle and will be made up many times over by my presence when the timber is in [...] I have no doubt that so soon as the last effects of the crisis have disappeared both iron and timber from Sweden will fetch high sales in Bombay.”³⁴

Joseph menar här att han inte är särskilt oroad över de för tillfället låga intresset för timmer. Han är övertygad om att priserna kommer bli bättre framöver och att det inte är någon brådska med att sälja timret. Han är optimistisk om marknaden i Bombay men hävdar också att svenskarna generellt bör satsa mer på att sälja sitt järn och timmer till den indiska marknaden istället för London då tillförseln är större än efterfrågan där, annars kommer inte priserna bli bättre.

Brev 2

I detta brev, daterat den 12 mars 1869, då Joseph befinner sig på hemresa från Indien till Sverige, skriver han till George att han träffat på en skotte som bedriver en järnbruksverksamhet i norra England och att denne man har berättat om marknaden inom denna industri.

“I have come across a Scotchman here as Mr. Mackean. He is a partner in some large ironwork in Yorkshire at Middlesborough [...] he further says that my iron is of a valuable description and will before long be worth 6 pound per ton in England.”³⁵

³⁴ Husebyarkiven, George Stephens arkiv E1, Volym 2, Brev och korrespondens, 15 januari 1869

³⁵ Husebyarkiven, George Stephens arkiv E1, Volym 2, Brev och korrespondens, 12 mars 1869

Här beskriver Joseph sitt möte med den skotske mannen på resan hem från Indien. Ett möte som gav honom lite inblick i den expanderande järnindustrin i England och han fick förklarat för sig att Husebys järn bör stå sig väl i konkurrensen med de engelska järnproducenterna på de brittiska öarna.

Brev 3

Genom korrespondensen mellan Joseph och hans gamla kontakter i Indien går det att tyda hur han försöker se vilka möjligheter det finns att sälja järn och trävaror på den indiska marknaden. Under år 1869 brevväxlar han med två gamla kontakter i Indien, Alex Mackenzie och Edward Dangerfield.

“my iron is just the stuff you ought to have for “[sic. oläslig text]” sleepers and truck wheels being in castings double as strong as english iron but cost 25 % more.”³⁶

“In case you should require any Swedish timber next year I am prepared to deliver you the saved as much as you may require [...] If you should require any iron from here I can get it for them at the lowest rates and the best brands, which can be shipped with the timber.”³⁷

Joseph försöker här sälja in sitt järn och timmer och han säger att han gärna exporterar sina varor ifall behovet finns. Det verkar här som att Joseph tror på den indiska marknaden och därför hoppas på att någon kan nappa på hans erbjudande.

Brev 4

Joseph försökte även sälja in sina produkter till andra kontakter i England, vilket går att tyda i ett brev till Great 4 Helenes, daterat november 1869. Förutom timmer och järn så försöker han även sälja in andra träprodukter, pappersprodukter, samt produkter som renar gas. Han nämner även att han planerar att leverera timmer till England under augusti och september

³⁶ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 - Brev till Edward Dangerfield, 20 september 1869

³⁷ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 - Brev till Alex Mackenzie, 17 november 1869

1870. Han beskriver dessutom kvalitén och egenskaperna på hans järn och att detta järn inte har blivit introducerat på den engelska marknaden ännu.³⁸

Brev 5

I ett brev till James Barker i London, daterat den 21 februari 1870, meddelar Joseph om att han planerar att exportera ca 1000 ton järn till England per år. Han hoppas även att denne James Barker kan introducera hans järn på marknaden i London.³⁹

Brev 6

I ett brev till James Barker, daterat 26 mars 1870, beskriver Joseph svårigheterna med att göra vinst på sina produkter på marknaden i London:

“I have sent several samples for England of iron and other things [sic. oläslig text] have made a good many sacrifices in this way trying to introduce new things into the London market, and not having succeeded in any one case, are well aware of the difficulties of doing so and this makes sense.”⁴⁰

Joseph konstaterar att han inte kommer göra särskilt stor vinst på sitt järn på London marknaden, men trots det kommer han exportera sitt järn till London under den kommande tiden. Min tolkning av detta är att han tror att det kommer ge utdelning i det långa loppet att sälja järn till London, trots att han inte tjänar på det kortsiktigt, vilket innebär att han på så sätt ändå tror på det och är optimistisk för utrikeshandeln i London trots den ovissa situationen.

Brev 7

I ett annat brev från den 16 juni 1870 talar Joseph om vad han tjänar på att sälja sina varor i Sverige jämfört med utomlands och vad han har för idéer kring detta:

³⁸ *Kopieböcker: Volym 1 Brev till Great 4 Helenes november 1869*

³⁹ *Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1, Brev till James Barker 21 februari 1870*

⁴⁰ *Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till James Barker 26 mars 1870*

“As I get a much higher price for any iron when I sell it to the ironfounders here I prefer selling it slowly in this country[...].”⁴¹

Han säger att han tjänar mer på att sälja sitt järn i Sverige än utomlands, och därför vill sälja en liten del av sitt järn i långsam takt utomlands.

Brev 8

I ett brev, daterat den 18 juni 1870, till Mr. Rogers i Indien, beklagar sig Joseph över att affärerna i Bombay går dåligt. Han trodde att det skulle gå bättre då både Suez-kanalen och järnvägen mellan Bombay och Calcutta var färdigbyggda och öppna för trafik.⁴²

Brev 9

I ett brev till Mr Burton, 2 mars 1870, skriver Joseph Stephens om hans tankar kring att lansera en ny produkt i Indien – ett trämaterial som hustak. Detta material används redan i Danmark och i norra Tyskland och Joseph menar att detta material är optimalt för hustak i Indien då det är ett bättre alternativ jämfört med hustak som är täckta med järn eller kakel eftersom det medför en kylningseffekt på husen. Joseph menar också att trämaterialiet också är stabilare, tätare och inte behöver underhållas lika mycket.⁴³

Brev 10

I ett brev, daterat den 2 november 1870 till sin agent i London, Andersson Knös, beskriver Joseph varför han inte kan sänka priset på sitt järn:

“I have no doubt appear high in price as boards going direct from Norrland by sailing ship to England can be delivered considerably cheaper than when they have a long expensive Railway freight to pay and then steamer freight to England[...], the price I have asked from you is the same as I get for the boards when I sell them in malmö, and i have sold several lots both in Malmö and Gothenburg at considerably higher prices. I cannot therefore seduce my price.”⁴⁴

⁴¹ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. Ritter 16 juni 1870

⁴² Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Mr. Rogers 18 juni 1870

⁴³ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Mr. Burton 2 mars 1870

⁴⁴ Kopieböcker: Volym 1 Brev till Andersson Knös, 2 november 1870

Han menar att det är svårt att gå med vinst på järnet utomlands på grund av de dyra fraktkostnaderna. Frakten till havs kostar, men även frakten från Huseby ut till hamnarna. Joseph pekar också på de konsekvenser för priset som medförs av de geografiska skillnader mellan hans timmer och det timmer som de norrländska kuststäderna skickar iväg från sina sågverk. De norrländska kustusågverken kan frakta ut sitt timmer direkt ut till havs, vilket gör det lättare för dem att hålla nere fraktkostnaderna. Han förklarar också att han sålt stora mängder av sitt järn för betydligt högre priser i Malmö och Göteborg.

Brev 11

I ett brev, daterat den 5 november 1870, skriver Joseph till W. G. Jeed, London angående försäljning av smör från Huseby. Han säger där att han har blivit erbjuden att leverera sitt smör till London och då han också har hört att närliggande smörproducenter till Huseby också har sålt smör till London för höga priser, vill han se över om han kan leverera mer smör om 6 - 7 månader igen. Han har redan levererat smör till Hull och har gjort upp en plan för hur mycket smör han kan sända per år, likaså med järn. Staden Leith i Skottland kommer också på tal i breven, där han säger att det enda som är aktuellt att handla med där är spolblock, då hans timmer redan är upphandlat och han får bättre pris för järnet i London.⁴⁵

Brev 12

I ett brev, daterat den 28 december 1870, skrev Joseph till W. Ritter, London angående erbjudanden som kommit in för försäljning av Husebys järn till industrier i England.

“Three days ago I received an order from one of the largest works here for 150 tons of my iron at a high price and not having heard anything from you I look the certain offer at better terms in preference to waiting for an uncertain one, for which you cannot blame me, as I must sell my goods when an opportunity presents itself. I am consequently at present short of iron, but you shall have all I have got which is about 100 tons [sic.oläslig text] the remainder. I shall try to get you if possible from some other works in case you will accept other brands, if not I can let you have it next summer when my new make will be coming forward.”⁴⁶

⁴⁵ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W.G. Jeed, 5 november 1870

⁴⁶ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. Ritter, 28 december 1870

Här bekräftar Joseph att han har fått en stor order från en fabrik i Sverige på hans järn för ett högt pris, samtidigt som han ändå nämner att han gärna vill exportera mer järn till England även framöver.

Brev 13

I ett brev till Hudson Brothers, London, daterat samma datum som föregående brev, skriver Joseph om sin planering för försäljning av Husebys smör till denna kund.

I am glad to hear that you think the quality of my butter will suit you. Every case is taken in the making of it, that it should be the very first quality. The quality of butter I can let you have will be from 4 to 5 cubic per month at least, there will be more during the summer months. I can send you the butter once a month or if you particularly wish it once a fortnight it resents no butter can be sent as all the harbours are frozen, but so soon as the harbours are free from ice, which will at the latest be the later part of February I shall send you all the butter which has been made in the meantime.⁴⁷

Här ser vi att Joseph fått bra gehör från sin kund i London och han säger också att han gärna sänder mer smör framöver och att volymerna blir ännu större under sommarmånaderna.

Brev 14

I ett brev till W. G. Seed 8 oktober 1870 skriver Joseph angående hur situationen ser ut för försäljning av järn och timmer.

“I have spoken to two persons owners of large forests who have exported timber themselves direct to England and they inform me that they are not satisfied with the result and find it more to their advantage to sell in the sea towns here, one of the principal complaints is that when the timber arrives in England complaints are made into the quality and seductions made which cause heavy losses, as the [sic.oläslig text] here in such a case are quite helpless not being on the spot, which is taken advantage of by the purchasers and have to submit to unjust seductions, what do you say about this?... *I will write to Adler*

⁴⁷ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Hudson Brothers, London, 28 december 1870

*about the Copenhagen Hamburg line and let you know what he says. With regard to the Carlshamn line the survey is completed the distance from Wislanda to Carlshamn is 50 miles English*⁴⁸

Han förklarar vad priset blir för hans järn som ska säljas till Hull och London, att han inte är bunden till att leverera vid något bestämt datum vilket är en fördel då han kan passa på att leverera när fraktkostnaderna är lägre. Han nämner även hur stora volymer järn han kan exportera per år. En annan sak som Joseph tar upp är att han hört klagomål från två stora skogsägare i Sverige att köparna i England klagat på kvalitén när timret har levererats och därför har köparna dragit ner priset utan att säljaren kan göra något det då de inte är på plats. Detta har gjort att dessa två skogsägare istället tycker att det är bättre att sälja timret till de svenska havsstäderna istället. Han talar även i detta brev om Köpenhamn – Hamburg linjen och nämner i samband med det att sträckan för järnvägen till Carlshamn kommer att bli 50 engelska miles.

Brev 15

I ett brev till J & J Clark & Co, Paisley, daterat den 16 oktober 1870, skriver Joseph om vissa problem med fraktpriserna. Det pågående kriget dubblar fraktkostnaderna till sjöss och jag antar här att han syftar på Fransk-tyska kriget som ägde rum under denna perioden och som rimligen bör ha påverkat sjöfarten i Europa så länge det pågick. I samma brev utreder han också om han kan tillverka och sälja lådor till England.⁴⁹

Brev 16

I ett brev till John Hay Thorburn, Leith, Skottland, daterat 17 november 1870, beskriver Joseph översiktligt om läget kring sin handel med timmer, järn och smör. där han säger att det enda som aktuellt att handla med i staden Leith är spolblock, eftersom hans timmer redan är upphandlat och han får bättre pris för järnet i London.⁵⁰

⁴⁸ *Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Seed, London, 8 oktober 1870*

⁴⁹ *Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till J & J Clark & C, Paisley, 16 oktober 1870*

⁵⁰ *Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till John Hay Thorburn, England 17 november 1870*

Brev 17

I ett brev till W. Ritter, London, daterat 2 december 1870, skriver Joseph om hur kriget påverkar eventuella framtida frakter över havet eftersom kriget gör det väldigt svårt att få några pålitliga besked om frakt till olika hamnar;

“I have been making enquiries as to the freights to Rotterdam and Stettin next spring but find It very difficult to get any reliable information on the subject, so much depends on the war.”⁵¹

Utrikesförsäljningar

Larsson menar att när Joseph återvände till Huseby sommaren 1869 hade han inte särskilt mycket kunskap om de ovan nämnda bruksnäringarna. Men efter att ha satt sig in i brukets olika verksamheter hade han skaffat sig en tillräckligt god insyn i de olika bruksnäringarna runt årsskiftet 1869 – 70. Det fanns en växande marknad för timmer i de närliggande landskapen i Sverige, men även utomlands i Danmark, Tyskland och Västeuropa. Ett nytt turbindrivet sågverk togs i bruk 1870 och något år tidigare hade en bobinfabrik (en trävarufabrik som producerade trådrullar och andra liknande produkter) startat sin verksamhet. Marknaden för Husebys järnprodukter hade olika ljusglimtar både i Sverige och utomlands, trots dess industrialisering i Europa. Efterfrågan på Husebys järn ökade 1870 och fortsatte uppåt under de följande åren, det liggande tackjärnslagret såldes slut och nya blåsningar genomfördes under åren 1872, 1873 och 1875. Masugnen hade även genomgått en omfattande uppgradering vilket förbättrade produktionen. Under åren 1871 - 1872 besökte han England två gånger och Köpenhamn minst fem gånger, där ambitionen var att skaffa sig nya affärskontakter. Indien var en svårarbetad marknad, men Joseph lyckades sälja 10 cyklar som tillverkats på Huseby. En alternativ marknad för Husebys stora tillgångar på sjömalm tornade även upp sig. Då limonitmalmer var lämpligt för rening av gas vid kokseldade gasverk som börjat anläggas i Danmark och Sverige. Detta resulterade i försäljning av stora kvantiteter sjömalm till danska gasverk från 1870-talet fram till in i början på 1900-talet.

⁵¹ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. Ritter, London, 2 december 1870

Inom jordbruket riktade sig Joseph in på animalieproduktion då spannmålspriserna pressades ned av billig amerikansk och rysk brödsäd, samtidigt som urbaniseringen och förbättrade kommunikationer genom nya järnvägar och ångbåtslinjer innebar en starkt växande marknad för mjölk- och köttproduktionen både i Sverige och andra länder. Gårdsmejeriet som fanns på Huseby förbättrades, vilket resulterade i en ost- och smörproduktion av ökande betydelse. Detta exporterades främst till England och i viss mån Danmark, troligen av uppköpare som sedan exporterade produkterna vidare. Inom trävarumarknaden hade många sågverk anlagts längs med norrländska kusten och kommit att dominera svensk trävaruexport. Dock hade småländska sågverk en klar marknadsfördel: Korta och snabba transportvägar mot Skåne och Danmark. Genom snabba moderniseringar av sågverk, anläggningar av ångsågar och möjligheter att etablera flyttbara lokomobildrivna sågar ledde till en stor uppgång för trävaruindustrin i Småland, där skogsägare med goda skogstillgångar kunde göra stora och snabba vinster. Detta var något Joseph nappade på och han levererade trävaror till kunder inom Sverige men också till kunder i Storbritannien i städer som London, Edinburgh och Hull. De varor som Huseby bruk sålde mest utomlands under 1870 – talet var främst järn, mejeri- och trävaruprodukter.⁵²

I följande avsnitt har jag därför år för år redovisat utrikesförsäljningen av följande handelsvaror: järn, trävaru- och mejeriprodukter. Även vem som är handelskontakten och vilken stad det skickats till står med.

Sverige gick år 1873 över från *riksdaler* till *kronor* i sin valuta. En riksdaler räknades i 100 öre, likaså räknades en krona i 100 öre.⁵³ Det finns ett flertal enheter, se nedan, som användes vid denna tid:

⁵² Larsson (2018) s 71 - 84

⁵³ Landen kring sjöarna, s 518

Viktiga enheter:

Centner = Viktenhet för järn.

Tolfter = Räkne-enhet för trävaror.

Kubikfot = Volymenhet för trävaror.

Famn = längdmått.

Mark = Viktenhet

Tabell 1:

År 1869	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Köpenhamn	Ingenieur Edwards	5 Centner tackjärn	Järn	12, 75 R
		750 st impregnerat takspån (furu) + 250 styck oimpregnerat takspån (gran)	Trä	15, 75 R

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 5

Tabell 2:

År 1870	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Köpenhamn	Andersen	120 Centner tackjärn	Järn	350 R
	Kurmeister & Waen	50, 5 Centner tackjärn	Järn	146, 27 R
	C. H Weber	837, 2 kubikfot furu- och granbräder	Trä	122, 24 R
London	W. Ritter	200 Centner tackjärn (utsänt till Hull)	Järn	545 R
	A Knös	100 kubikfot furu- och granbräder + 28 tolfter furu och gran	Trä	178, 76 R

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 6

Tabell 3:

År 1871	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Köpenhamn	Chr. Larsen	35 tolfter spetskantade bräder	Trä	105 R

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 7

Tabell 4:

År 1872	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Köpenhamn	R. Carlstrop	6742 kf gran- och furubräder + 100 000 kb takspån + 352 kb rundstakar + 50 tolfte läkter	Trä	3593, 26 R
	Fredriksbergs gasverk	25, 66 famn sjömalm	Järn	693 R

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 8

Tabell 5:

År 1873	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Köpenhamn	NF. Munck	9, 14 Centner stångjärn + 60, 46 Centner runt järn	Järn	992, 92 kr
	Mohr & Kjær	310 mark smör	Mejeri	262, 6 kr
	O. Möller	203 mark smör	Mejeri	158, 94 kr
London	W. Ritter	4780, 5 Centner tackjärn	Järn	27 431 kr

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 9

Tabell 6:

År 1874	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Köpenhamn	K. Collskop	304 kb furu- och granbjälkar	Trä	1104 kr

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 11

Tabell 7:

År 1875	Affärskontakt	Mängd och enhet	Handelsvara	Summa pengar
Hull	Horsley Smith	1040, 25 kf plankor	Trä	684, 7 kr

Källa: Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv G2a, Avräkningsböcker: Volym 12

9. Analys

Efter att ha gjort min undersökning, som jag redovisat ovan, har jag i detta kapitel delat upp mina svar till de två olika underfrågeställningar som jag tidigare nämnt ovan och kommer därmed gå igenom dessa en i taget.

Korrespondens

Jag ska börja med att gå igenom svaren på min första underfrågeställning som lyder:

Vilka tankar och idéer delade Josephs Stephens med sig av angående utrikeshandeln i korrespondensen med sin far George Stephens, samt med hans affärskontakter utomlands?

Jag kan konstatera att Josephs tankar och planer, några månader innan han tog över bruksdriften, för den indiska marknaden såg optimistiska ut trots att det för tillfället låga intresset för hans timmer. Han var övertygad om att priserna kommer bli bättre framöver och tyckte även att svenskarna generellt bör satsa mer på att sälja sitt järn och timmer till den indiska marknaden istället för London marknaden då tillförseln var större än efterfrågan där, annars kommer inte priserna bli bättre.⁵⁴ Att han försökte sälja in sitt järn och timmer till sina gamla kontakter i Indien visar på att han ansåg att det fanns en stor potential i Indien.⁵⁵ Exempelvis så ville han lansera en helt ny produkt i Indien – ett trämaterial som hustak som han menar hade passat perfekt där borta.⁵⁶ Sommaren 1870 uttryckte han dock sin besvikelse och förvåning över att affärerna i Bombay går dåligt. Han var förvånad över denna utgången eftersom Suez-kanalen och järnvägen mellan Bombay och Calcutta då var färdigbyggda och öppna för trafik.⁵⁷

Husebys järnprodukter hade olika nischer på marknader både i Sverige och utomlands, trots järnindustrins industrialisering i Europa.⁵⁸ I mötet med den skotske mannen (som var erfaren inom järnindustrin) på resan hem från Indien 1869 fick han information om att hans järn bör

⁵⁴ Husebyarkiven, George Stephens arkiv E1, Volym 2, Brev till George Stephens 15 januari 1869

⁵⁵ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 - Brev till Edward Dangerfield, 20 september 1869 och brev till Alex Mackenzie, 17 november 1869

⁵⁶ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Mr. Burton 2 mars 1870

⁵⁷ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Mr. Rogers 18 juni 1870

⁵⁸ Larsson (2018) s 71 - 84

stå sig väl på den engelska marknaden. Joseph kommenterade dock inte i detta brev vad han ansåg om det, vilket jag tolkar som att han fick inspiration till att exportera sitt järn till England.⁵⁹ Under slutet av 1869 planerade Joseph att leverera timmer till England under augusti och september 1870.⁶⁰ I början av 1870 planerade Joseph att exportera ca 1000 ton järn till England per år och han ville få sitt järn introducerat på marknaden i London.⁶¹

Joseph ansåg dock att det var svårt att göra vinst med sitt järn på London marknaden, men trots det ville han exportera sitt järn till dit under den kommande tiden.⁶² Min tolkning av detta är att han tror att det kommer ge utdelning i det långa loppet att sälja järn till London, trots att han inte tjänar på det kortsiktigt, vilket innebär att han på så sätt gör en chansning och är optimistisk för utrikeshandeln i London trots den ovissa situationen.

Att han hade denna inställning stärks ytterligare av att han hävdade att han tjänar mer på att sälja sitt järn i Sverige än utomlands, och därför ville sälja en liten del av sitt järn i långsam takt utomlands.⁶³ Han utredde också om han kan tillverka och sälja lådor till England⁶⁷, samt gjorde upp planer för hur stora volymer järn han kunde exportera till London och Hull per år.⁶⁴ En farhåga Joseph dock hade angående försäljning av timmer på den engelska marknaden var att han hade hört klagomål från två stora skogsägare i Sverige då de hävdade att köparna i England klagat på kvalitén och därför dragit ner priserna utan att säljaren kan göra något då han inte är på plats. De tycker därför istället att det är bättre att sälja timret till de svenska havsstäderna istället. Han frågar därför sin kontakt om han har hört talats om detta.⁶⁵

⁵⁹ Husebyarkiven, George Stephens arkiv E1, Volym 2, Brev och korrespondens, 12 mars 1869

⁶⁰ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Great 4 Helenes november 1869

⁶¹ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1, Brev till James Barker 21 februari 1870

⁶² Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till James Barker 26 mars 1870

⁶³ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. Ritter 16 juni 1870 ⁶⁷
Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till J & J Clark & C, Paisley, 16 oktober 1870

⁶⁴ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Seed, London, 8 oktober 1870

⁶⁵ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Seed, London, 8 oktober 1870

En faktor som Joseph hävdade gjorde det svårt att gå med vinst på försäljning utomlands var de dyra fraktkostnaderna. Han menade att frakten till havs kostar, men även frakten från Huseby ut till hamnarna. Joseph påvisar i breven på skillnaderna för de geografiska förutsättningarna mellan hans timmer och de norrländska kuststädernas sågverk som kan frakta sitt timmer direkt ut till havs, vilket gör det lättare för dem att hålla nere fraktkostnaderna. Huseby bruk låg inte nära någon kust.⁶⁶

Och angående järnvägens betydelse i Småland - i ett av breven nämner Joseph, i samband med att han talar om fraktrutten till Köpenhamn och Hamburg, hur lång Karlshamnlinjen beräknas bli.⁶⁷

Ett annat problem kring frakten är det pågående kriget utomlands som dubblar fraktkostnaderna till sjöss. Jag antar här att han syftar på Fransk-tyska kriget som ägde rum under denna perioden och som rimligen bör ha påverkat sjöfarten i Europa så länge det pågick.⁶⁸ Joseph menar att kriget gör det svårt att få några pålitliga besked om frakt till olika hamnar.⁶⁹

När det gäller smöret tycker Joseph att det ser det ljusst ut. Han blev erbjuden att leverera sitt smör till London och då han också har hört att närliggande smörproducenter till Huseby också har sålt smör till London för höga priser, ville han se över om han kan leverera mer smör om 6 - 7 månader igen. Han hade redan börjat levererat smör till Hull och gjorde upp en plan för hur mycket smör han kan sända per år, likaså med järn. Staden Leith i Skottland kommer även på tal, där han konstaterade att den enda produkt som var aktuell att exportera dit är spolblock, då hans timmer redan var upphandlat, samtidigt som han får bättre pris för järnet i London. Joseph fick även bra gehör från sin kund i London och att han ville därför gärna sända över smör framöver, framförallt under sommarmånaderna.⁷⁰

⁶⁶ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Andersson Knös, 2 november 1870

⁶⁷ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Seed, London, 8 oktober 1870

⁶⁸ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till J & J Clark & C, Paisley, 16 oktober 1870

⁶⁹ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. Ritter, London, 2 december 1870

⁷⁰ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Jeed, 5 november 1870

Genom ett annat brev med en av sina kontakter i London, vilket skrevs precis innan årsskiftet 1870 - 71 fick Joseph ett bra erbjudande om att sälja sitt järn i Sverige, samtidigt som han ännu inte hört något från sin kontakt i London. Dock var han ändå fortfarande öppen för att sälja till denna kontakt i London framöver om det blev aktuellt.⁷¹

Utrikesförsäljningar

Nu kommer jag gå igenom min andra frågeställning som lyder: *Vilka försäljningar av tackjärn, stångjärn, mejeriprodukter och trävaruprodukter genomfördes efter att Joseph Stephens återvänt till Huseby i juni 1869 fram till och med år 1875?*

I de försäljningar som genomfördes i praktiken, kan vi se att Köpenhamn står för majoriteten av utrikeshandeln, där försäljningen till R. Carlstrop 1872 är den mest omfattande. Här såldes framförallt, i jämförelse med den övriga utrikeshandeln, stora mängder gran- och furubrädor, samt stora mängder takspån som sticker ut. En annan försäljning som sticker ut när det handlar om omfattning är den till W. Ritter i London 1873, dit stora mängder tackjärn såldes till. Min undersökning visar också att Husebys trävaror och järn såldes utomlands i mycket större omfattning jämfört med deras mejeriprodukter under den aktuella tidsperioden.

Hur väl stämmer de registrerade försäljningarna överens med vad Joseph hade planerat och beskrivit i brevkorrespondensen? Jag kan konstatera att någon direkt försäljning till Indien inte förekom. Dock kan det mycket väl vara så att vissa varor som ankom till Josephs Stephens kontakter i London sedan kan ha skeppats vidare i väg till Bombay, vilket iså fall inte framkommit i mina källor. Inte något smör såldes heller till England såvitt jag har kunnat se, vilket är förvånande eftersom Joseph i brevkorrespondensen säger att han har levererat smör dit och även skulle göra fortsättningsvis. Däremot såldes järn och timmer till England utspjutt över den aktuella tidsperioden, oftast i mindre mängder, vilket han också i brevkorrespondensen ämnade att göra i långsam takt. Försäljningar av alla aktuella varor till Köpenhamn förekom mer än vad Joseph gav staden uppmärksamhet i brevkorrespondensen,

⁷¹ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. Ritter, 28 december 1870

men å andra sidan är avståndet dit inte lika långt, vilket sannolikt gjorde fraktpriserna billigare och mindre riskfyllt.⁷²

Diskussion

Larsson menar att Joseph lade mycket kraft på att marknadsföra Husebys produkter utomlands⁷³ vilket jag har hittat många exempel på i de brev jag studerat. Han säger även att den indiska marknaden var svårbearbetad⁷⁴ och det har jag inga invändningar mot, då min forskning visar detsamma – inga varor såldes till Indien under åren 1869 – 1875⁷⁵, samt att breven visar att affärens där gick dåligt.⁷⁶

Larsson menar också att de norrländska sågverken längs med kusten dominerade den svenska trävaruexporten men att de småländska sågverken hade snabbare transportvägar mot Danmark.⁸¹ Detta kan även tolkas som att de norrländska kustsågverken hade snabbare transportvägar till de flesta andra länder gentemot de småländska sågverk som inte låg vid kusten och det tycker jag låter rimligt då jag genom min studie kan konstatera att Joseph hävdade att de norrländska kustsågverken hade en klar konkurrensfördel gentemot Huseby tack vare deras snabbare transportväg till England.⁷⁷ Rydén lyfter fram järnvägens stora betydelse för den industriella expansionen i Kronobergs län⁷⁸ och jag har i min forskning fått fram ett exempel på där man kan ana att Joseph ser den nya järnvägen som betydelsefull då han i samband med att han talar om fraktrutten till Köpenhamn och Hamburg också tar upp hur lång den nya Karlshamnlinjen beräknas bli.⁷⁹

⁷² Se tabell 1 - 7

⁷³ Larsson (2018) s 79

⁷⁴ Larsson (2018) s 71 - 84

⁷⁵ Se tabell 1 - 7

⁷⁶ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Mr. Rogers 18 juni 1870 ⁸¹ Larsson (2018) s 71 - 84

⁷⁷ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Andersson Knös, 2 november 1870

⁷⁸ Rydén, Landen kring sjöarna (1999), s 340

⁷⁹ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Seed, London, 8 oktober 1870

Min undersökning visar att Husebys trävaror såldes utomlands i mycket större omfattning jämfört med deras mejeriprodukter under den aktuella tidsperioden⁸⁰ och det stämmer överens med Larssons beskrivning av att Huseby bruk högg ut stora mängder timmer från dess skogsegendomar⁸¹, vilket bedrevs på ett förhållandevis hållbart sätt enligt både Larsson, Enander och Möller⁸², jämfört med andra skogsfastigheter i Småland som blev beryktade för hänsynslös skogsskövling⁸³, vilket även kan fyllas i med Ahlanders beskrivning av att skogstillståndet var mycket dåligt i Kronobergs län runt sekelskiftet.⁸⁴

Nite lyfte fram att Joseph alltid var öppen för nya ekonomiska möjligheter när de dök upp och han genomförde nya finansiella innovationer tack vare hans förmåga att sprida riskerna genom att utveckla olika verksamheter.⁸⁵ I min undersökning kan jag i korrespondensen se samma mönster på detta – hans tidiga optimism för den indiska marknaden trots att det för tillfället inte så bra ut⁸⁶ och att han försökte marknadsföra sina produkter dit, samt ville introducera nya innovationer.⁸⁷ För marknaden i England var Joseph också optimistisk, hade intresse av att marknadsföra och sälja sina produkter där, samt var öppen för att introducera nya innovationer dit.⁸⁸ Dessa försök till handel, samt den handel som genomfördes⁸⁹, är ett bevis på att Joseph bedrev sin utrikeshandel på bred front och på så sätt skapade flera olika möjligheter att dra in inkomster till Huseby vilket stämmer överens med Gunnarsons beskrivning av hur Joseph var som affärsman i Indien där han genom succesiv uppbyggnad av nätverkskontakter och förbättrad lokal affärsmannakompetens snabbt avancerade mot ekonomisk framgång, samtidigt som en oupphörlig tillväxt av kulturellt kapital i form av

⁸⁰ Se tabell 1 - 7

⁸¹ Larsson (2018) s 84 och

⁸² Larsson (2018) s 84 och Enander, Möller (2009), s 78 - 79

⁸³ Larsson (2018) s 84

⁸⁴ Ahlander (2015), s 34

⁸⁵ Från Brittiska Indien till Huseby bruk, s 135 - 165

⁸⁶ Husebyarkiven, George Stephens arkiv E1, Volym 2, Brev till George Stephens 15 januari 1869

⁸⁷ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 - Brev till Edward Dangerfield, 20 september 1869 och brev till Alex Mackenzie, 17 november 1869, Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Mr. Burton 2 mars 1870

⁸⁸ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till James Barker 26 mars 1870, Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till J & J Clark & C, Paisley, 16 oktober 1870

⁸⁹ Se tabell 1 - 7

kunskaper och kompetenser nyttjades lika framgångsrikt. Han uppnådde framgång inom flera olika typer av byggnads- och affärsprojekt.⁹⁰

Nite menar också att Joseph värdesatte sitt sociala nätverk högt och att hans affärsbeteende kännetecknades i Indien av att han alltid strävade vinst, samt att öka sin totala inkomst på ett tryggt sätt och undvika spekulationer.⁹¹ I min undersökning kan jag genom korrespondensen ta upp exempel på där Joseph visar upp denna strävan efter vinst. Han var noga med att inte förlora inkomster på sina försäljningar⁹², samt påtalade tydligt att fraktpriserna var en styrande faktor för om han skulle gå med vinst på utrikesförsäljningarna och att andra svenska kuststäder därför hade en fördel gentemot Huseby då transportvägarna var snabbare.⁹³

Hasselbergs studie om Furudals bruk visade att liberaliseringen av järnhanteringen innebar att Furudal påverkades direkt och skoningslöst genom att bruket blev konkurrensutsatt i mycket högre grad än tidigare. Det ledde till att nya tekniker, strategier och strukturer togs fram. Nya investeringar gjordes. För att förändra de strukturella förutsättningarna för Furudals bruk behövdes en ökad kontroll över brukets olika verksamheter, vilket även i sin tur krävde en kontroll över det sociala kapitalet.⁹⁴ Med de stora förändringar och den expansion som Huseby bruk genomgick under Josephs ägarskap⁹⁵ och där hans personliga karaktär präglas av de egenskaper som kännetecknar *den sociala entreprenören*⁹⁶ menar jag att min teoretiska modell - att Joseph Stephens drivkraft till att bedriva utrikeshandel på Huseby bruk kommer ifrån händelser, förutsättningar och egenskaper som kännetecknar den sociala entreprenören.

⁹⁰ Gunnarson (2020), s 120

⁹¹ Från Brittiska Indien till Huseby bruk, s 135 - 165

⁹² Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till W. G. Seed, London, 8 oktober 1870

⁹³ Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv B1 Kopieböcker: Volym 1 Brev till Andersson Knös, 2 november 1870

⁹⁴ Hasselberg (1998) s 276 - 283

⁹⁵ Larsson (2018) s 71 – 84 och Rydén, Från järnbruk till fabriker (2000), s 71 - 74

⁹⁶ Hasselberg (1998) s 276 – 283, Från Brittiska Indien till Huseby bruk, s 135 – 165 och Gunnarson (2020), s 120, Larsson, Det fantastiska Huseby (1993), s 27

10. Sammanfattning

Vad är då mitt svar på min huvudfrågeställning:

Hur såg Joseph Stephens på utrikeshandeln som en möjlighet att bygga upp brukets ekonomi?

Med perspektivet från min teoretiska modell - *Joseph Stephens drivkraft till att bedriva utrikeshandel på Huseby bruk kommer från händelser, förutsättningar och egenskaper som kännetecknar den sociala entreprenören*, som är baserad på Ylva Hasselbergs teori om hur den sociale entreprenören uppstår, har jag kommit fram till hur Josephs strategier för Huseby bruks utrikeshandel såg i början av 1870 – talet. Med hans bakgrund som framgångsrik affärsman som grund har jag genom att studera mitt källmaterial kommit fram till att han strävade efter att bedriva utrikeshandel på bred front och på så sätt ville skapa flera olika möjligheter på marknaden som kunde vara inkomstbringande för bruket. Han såg en långsiktig potential för utrikeshandeln att bygga upp brukets ekonomi då han satsade hårt på den. Han testade med att sälja olika produkter på olika marknader trots att det var förekommande att det inte var lönsamt. Dessutom var transportkostnaderna för utrikeshandeln vid denna tid mycket dyrare än transportkostnaderna inrikes.

Han såg till att hålla dörren öppen för den utländska marknaden, trots att det kostade honom mycket tid och pengar, och försäljningar utomlands genomfördes också i praktiken vilket avräkningsböckerna visar. Avräkningsböckerna visar att den stad som det bedrevs mest omfattande utrikeshandel till var Köpenhamn, men även på den engelska marknaden bedrevs det omfattande handel, framförallt i London. Någon försäljning till Indien förkom dock inte. De handelsvaror som dominerade utrikesförsäljningen var trävaruprodukter och järnprodukter.

Under en tidsperiod där samhället i både Sverige och resten av världen genomgick stora förändringar har jag med denna studie kunnat tillföra ny kunskap om hur Josephs strategi vid kring utrikeshandeln för Huseby såg ut och på vilket sätt han såg utrikeshandeln som en möjlighet att bygga upp brukets ekonomi.

11. Referenser

Litteratur

- Ahlander, Rune, "Frostdikning och emigration tidigt på agendan", *Skogshistoriska Sällskapets Årsskrift 2015*
- Aronsson, Peter, Beijbom, Ulf, Hansson, Martin, Holmér, Gunnel, Johansson, Lennart, Larsson, Lars-Olof, Nettekvik, Ingrid, Nilsson, Roddy, Nordmark, Håkan, Nordström, Ingrid, Rydén, Josef, Tornehed, Stig, Wieslander, Hans & Åberg, Göran (red.) (1999). *Landen kring sjöarna: en historia om Kronobergs län i mångtusenårigt perspektiv. Växjö: [Kronobergs läns hembygdsförb. i samarbete med Smålands museum]*
- Enander, Gunnar, Möller, Erland "Huseby bruks skogsbruk och dess förhistoria", *Skogshistoriska Sällskapets Årsskrift 2009*
- Florén, Anders, Ågren, Henrik & Erlandsson, Susanna (2018). *Historiska undersökningar: grunder i historisk teori, metod och framställningssätt. Tredje upplagan Lund: Studentlitteratur*
- Gunnarsson, Ingemar (2020). *En skandinavisk järnvägskontraktörs karriär i Indien 1860–1867 [Elektronisk resurs] ackumulering av socialt och kulturellt kapital som framgångsstrategi i en kolonial kontext. Lic.-avh. , 2020*
- Gustavsson, Martin & Svanström, Yvonne (red.) (2018). *Metod guide för historiska studier. Johanneshov: MTM*
- Hasselberg, Ylva (1998). *Den sociala ekonomin: familjen Clason och Furudals bruk 1804-1856 = [The embedded economy] : [the Clason family and Furudal ironworks 1804-1856]. Diss. Uppsala : Univ.*
- Larsson, Lars-Olof (1993). *Det fantastiska Huseby: en rundvandring i tid och rum. Växjö: Domän arrende/Huseby bruk*

Larsson, Lars-Olof, Svensson, Åke & Wångmar, Erik (2018). Det levande Huseby: en värld i världen. Växjö: Historiska föreningen i Kronobergs län

Petersson, Margareta (red.) (2018). Från Brittiska Indien till Huseby bruk: järnvägen som arena för modernitet och kolonialism under lycksökaren och järnvägsentreprenören Joseph Stephens tid i Indien 1860–69. Lund: Arkiv förlag

Rydén, Josef (red.) (2000). Småländsk järnhantering under 1000 år 3 Från järnbruk till fabriker : järnframställningen och det industriella genombrottet i Småland. Stockholm: Jernkontoret

Ågren, Henrik (red.) (2015). Perspektiv på historia: en introduktion till historiestudier. 1. uppl. Lund: Studentlitteratur

Otryckt källmaterial:

Husebyarkiven, George Stephens arkiv, Serierubrik - Brev och korrespondens, Seriesignum - E1, Volym 2, Linnéuniversitetet

Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv, Serierubrik – Avräkningsböcker, Seriesignum - G2a, Volym 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, Linnéuniversitetet

Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv, Serierubrik – Kassaböcker, Seriesignum - G10a, Volym 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, Linnéuniversitetet

Husebyarkiven, Huseby bruks- och godsarkiv, Serierubrik – Kopieböcker, Seriesignum - B1, volym 1, Linnéuniversitetet