



Angus Watson - Mannen og merkevaren

Erik Rønning Bergsagel

Høsten 2015 åpnet Norsk Hermetikkmuseum utstillingen: Angus Watson, en mann og en merkevare. Grunnen til dette var at vi ville sette fokus på Angus Watsons betydning for hermetikkindustrien i Norge. Gjennom sin merkevare «Skippers» ble han den største kjøperen av norske sardiner. Han fikk stor betydning for standardiseringen av esketypen til industrien, og ikke minst innen kvalitetskontroll og markedsføring. Angus Watson var en unik markedsfører. Han hentet innflytelse fra flere forskjellige områder, som frikirken, avholdsbevegelsen, Port Sunlight og fra frivillig arbeid blant fattige. Alt dette spilte en viktig rolle i det arbeidet han la ned i salget av norske sardiner og gjorde han til en enestående person og forretningsmann.

Angus Watson var kontroversiell i hermetikkindustrien, først og fremst på grunn av den store makten han fikk som den største kjøperen av norske sardiner. Tidligere Disponent i Norcanners Bjarte Løvås- Svendsen hevdet at det i årene mellom 1903 og 1913 oppsto et skarpt skille i hermetikkindustrien, de som leverte til Watson og de som ikke gjorde det.¹

BEGYNNELSEN

Angus Watson ble født i 1874 i landsbyen Rynton on Tyne utenfor Newcastle. Han kom fra en middelklassefamilie, faren eide en fabrikk som produserte leirvarer. Familien Watson var en aktiv del av landsbyens frikirkemiljø og Angus ble tidlig med foreldrene i kirken. I sin Selvbiografi «My Life» fra 1937 skriver Angus Watson mye om kirken og hvor mye miljøet rundt betydde for ham.

En viktig hendelse i livet til Angus Watson skjedde da han var 10 år. Formannen på fabrikken til faren hadde drukket alkohol på jobb og det påvirket arbeidsinnsatsen hans. Watson senior sparket formannen på grunn av drikkingen. Formannen protesterte og syntes det var urettferdig, siden Watson

Angus Watson.
Bilde hentet fra Angus Watson: My Life

selv kunne drikke når han ville uten at noen brydde seg. Watson senior lyttet og inngikk en avtale med formannen, begge skulle avlegge avholdsloftet og så lenge formannen holdt løftet skulle han få beholde jobben. Den dagen ble all alkohol fjernet fra hjemmet til familien Watson og hele familien avga avholdsloftet høytidelig. Det hører også med til historien at da Watson senior døde, var formannen en av kistebærerne.

Angus Watson hadde ambisjon om å gå tre år på universitetet i Cambridge eller å bli lege. Da han var 14 år ble moren syk og for å hjelpe faren, sluttet Angus Watson på skolen og søkte fire jobber i Newcastle. Til sin store overraskelse ble han innkalt til intervju til alle fire jobbene.

Han valgte den jobben han syntes var mest interessant, som selger av jordbruksprodukter. Hver morgen gikk han fra Rynton til jobben i Newcastle. Han trivdes godt som selger og med å gå rundt i området rundt Newcastle. Han ble overrasket over alkoholbruken til andre selgere han traff på veien. Det var vanlig at en handel ble feiret med en drink, og Watson mente selv at flere av hans kolleger fra denne tiden døde som følge av sin alkoholbruk.

Gjennom jobben ble han kjent med en kommunist. Selv om kommunisten og Watson var uenige i mye, var de også enige om at for mange arbeidere ble utnyttet og at det var viktig at folk ble tatt godt vare på, at de hadde stabilitet og et godt liv utenfor jobben.

Angus Watson søkte stadig nye utfordringer og begynte etter ett år i en ny jobb i firmaet Houston Baine & Co, hvor han fikk anledning til å lære bokføring, fordi han mente at bokføring var en viktig del av forretningslivet. I denne jobben kom han i kontakt med en person som fikk stor betydning for ham. I biografien sin omtaler han ikke sjefen med hans ekte navn, men kaller ham Hector Macdonald. Nok en gang traff Watson en person som var veldig forskjellig fra seg selv. Hector var en typisk småselger og gikk ikke av veien for å lure kunder, selgere og skattemyndigheter. Watson ble ved en anledning bedt av sjefen om å trikse i regnskapet, men nektet. Kort tid etter dette klaget en misfornøyd kunde, og firmaet fikk bokettersyn, men bøkene var i orden og Angus Watson ble ikke bedt om å lyve igjen. Denne jobben var mer variert enn den forrige. Han solgte flere produkter og måtte reise over store deler av England og Skottland for å selge varene. Han investerte i en sykkel for å reise mer effektivt.²

NORSKE SARDINER

I 1892 fikk Watson en opplevelse som formet hele hans forretningsliv, han fikk sitt første møte med norske sardiner. Han falt umiddelbart for produktet, fisken var liten, pakket innbydende i esken og smaken var god. Her så han og sjefen en forretningsmulighet. Sjefen likte ikke sjøreiser, så Angus Watson fikk i oppdrag å reise til Stavanger og kjøpe et større parti sardiner, til en god pris. Dette var Watsons første utenlandstur og han gledet seg, men han var samtidig bekymret for språk og andre kulturforskjeller. Han likte seg i Stavanger umiddelbart og syntes at nordmenn var hyggelige folk. Han ble positivt overrasket over den gode maten og nordmenns gode engelsk.³

Det første møtet med en norsk fabrikant var mer utfordrende. Han møtte direktør Mejlænder i Stavanger Preserving Co, og forklarte at han ville kjøpe 100 000 esker sardiner. Mejlænder svarte at han ikke trodde at det fantes nok brisling til det i fjordene. Etter samtaler med andre sardinfabrikanter i Stavanger fikk han til slutt kjøpt nok sardiner. Et av firmaene Watson plasserte en ordre hos denne gang var Chr. Bjelland & Co, Watson kjøpte 300 kasser a 100 esker sardiner hos firmaet. Ordren ble levert etter hvert som sardinene ble pakket utover i sesongen, og hos Bjelland syntes de at det var rart å ha levert en så stor ordre til et enkelt firma. Det normale den gang var 25-30 kasser pr ordre.⁴ Da Watson kom tilbake til Newcastle var han stolt av handelen han hadde gjort, og presiserte den gode prisen han hadde forhandlet. Sjefen svarte at å kjøpe sardiner er lett, enhver hund med en lapp på ryggen kan klare det, men det trengs en mann for å selge dem.⁵ Den vanskelige delen av jobben gjensto, å selge 100 000 esker sardiner.

FRIVILLIG ARBEID

På denne tiden jobbet Watson lange dager, han sto tidlig opp og la seg sent. Til tross for dette fant han tid til å drive frivillig arbeid blant fattige i Newcastle. Fattigdommen i byen gjorde sterkt inntrykk på ham. Han underviste fattige barn og fulgte dem ofte hjem. Han mente at mange av barna hadde gode hoder, men at de ikke fikk mulighet til å utvikle seg. Han ble sjokkert av boforholdene mange levde under. Ofte bodde store familier på bare ett eller to rom, gjerne nedslitt og skittent. Flere ganger var vask av barna og nye klær helt nødvendig. Gjennom dette arbeidet snakket Watson med mange folk og kom frem til at mangel på stabilitet var et stort problem. Folk hadde stort sett dårlig betalte strøjobber og visste sjeldent om de hadde jobb neste dag. Dette påvirket inntektene, men også psyken til mange. Han lærte viktigheten av ut-

danning og av å ha et miljø rundt seg hvor en kunne utvikle de evnene hver enkelt hadde.⁶

LEVER BROTHERS

I 1898 fikk Angus Watson tilbud om en ny jobb i firmaet Lever Brothers, produsenten av Sunlight såpe. Lever Brothers var et firma som passet Watson sine sosiale tanker godt. Lever Brothers mente at en lykkelig arbeider var en



god arbeider. Som en følge av dette var firmaet opptatt av at de ansatte skulle ha gode og meningsfylte liv. Utenfor Liverpool bygget de opp byen Port Sunlight. Byen ble konstruert med tanke på at det skulle være gode hus, rikelig med fritidsaktiviteter utenom arbeidstiden, og parker og grøntarealer til rekreasjon. Port Sunlight ble til stor inspirasjon for Angus Watson. Han fikk også stor respekt for William Hasketh Lever, den senere Lord Leverhulme, som var en av firmaets grunnleggere. Angus Watson lærte fort og ble etter hvert regionssjef for salg i Nord-England. Han ble inspirert av arbeidet og Lever Brothers sitt sosiale arbeid. Etter gode år i England ble han tilbudt en jobb for Lever Brothers i USA. Angus Watson så på dette som en stor mulighet til å lære de nyeste metodene innen salg og markedsføring og takket ja til jobben. Han reiste til New York i januar 1902 og ble i USA i 9 måneder.⁷

Da Angus Watson kom hjem igjen var han inspirert og full av tiltakslust. Han kunne jobbe videre for Lever Brothers, men takket nei fordi han ville skape noe selv. Over tid hadde han fått klager fra sine tidligere forretningsforbindelser i Norge om at hans gamle sjef ikke passet på sardinforretningene godt nok. Dette så Watson som en mulighet, og sammen med Henry Bell Saint etablerte han sitt eget firma i Newcastle med tanke på import og salg av norske sardiner. Han startet opp med seg selv og to andre ansatte, Henry Bell

Saint var en stille partner. Da han etablerte firmaet ble han grepet av øyeblikket, han var ikke lenger bare ansvarlig for seg selv, men også for de som jobbet for ham. Han så også en mulighet til å gjøre noe med de tankene han hadde hatt over tid om betydningen av fast arbeid og anstendige arbeidsforhold.

SKIPPERS BLIR FØDT

Angus Watson hadde lært betydningen av navnet på en merkevare. Helst skulle navnet være kort og fengende. Han brukte lang tid på å finne det riktige navnet, hver dag hadde han og Henry Bell Saint med seg en lapp på kontoret med forslag til navn på merkevaren. En morgen sto det Skippers på begge lappene. Dette mente de var et godt tegn og bestemte seg for navnet, men en merkevare er ikke komplett uten et godt blikkfang⁸. En dag Watson og Saint var i London merket de seg et bilde i vinduet hos en fotograf i Bond Street. Bildet var av en mann med sydvest og pipe, langt hvitt skjegg og varme øyne og et lunt smil. Bildet, negativene og rettighetene til kommersiell bruk ble kjøpt for 7 pund og 7 shilling, «Skippers» var født og ble registrert i det engelske varemerkeregisteret den 25. august 1903.⁹

Til tross for at bildet ble kjøpt billig og at de hadde alle rettigheter til bruken, oppsto det etter to år en spesiell situasjon, William Duncan Anderson besøkte Watson på hans kontor. Anderson var den avbildede personen på merkevaren. Han var en pensjonert skotsk reserveoffiser i marinen. Etter at han pensjonerte seg levde han av å være fotomodell. Problemet var at siden han prydet millioner av sardinesker ville ingen betale for å bruke ham, han hadde mistet sin markedsverdi og forlangte å bli kompensert for inntektstapet sitt¹⁰. Juridisk hadde Angus Watson sitt på det rene, men han mente at Anderson hadde rett i det han sa. Løsningen ble at Anderson ble oppført som ansatt i firmaet Angus Watson & Co uten noen plikter, Anderson fikk lønn fra firmaet resten av sitt liv.¹¹

WATSON OG NORGE

Det var viktig for Angus Watson å sikre stabile leveranser av norske sardiner av høyeste kvalitet. I 1903 inngikk han en eksklusiv avtale med Chr. Bjelland & Co om leveranser av sardiner.¹² Christian Bjelland var på denne tiden i ferd med å skape seg et navn i hermetikkindustrien i Stavanger. Han var, som Watson, opptatt av å levere produkter av høy kvalitet. Det merkelige med forholdet mellom Bjelland og Watson var at Bjelland ikke kunne engelsk og



Bildet av William Duncan Anderson som ble brukt på Angus Watsons merkevare «Skippers.»
Bildet er hentet fra Angus Watson: My Life.

Watson ikke kunne norsk. For disse to forretningsmennene var ikke dette noe problem, de forsto hverandre godt og utviklet et nært og personlig vennskap. Da Christian Bjellands barnebarn skulle begynne på skole i England, skaffet Watson dem skoleplass.¹³ For Bjelland ble avtalen med Watson viktig på flere områder. For at Watson skulle godta varene måtte Bjelland produsere sardiner av beste kvalitet, og han visste aldri hvilke esker som ble plukket ut til kontroll. Bjelland ble sikret store inntekter på Watson- kontraktene, i 1907 leverte han sardiner til Watson for mer enn 1 million kroner. I perioden Bjelland var eneleverandør for Watson, sto Watson for mellom 25-50 % av omsetningen til Bjelland.¹⁴ For Christian Bjelland var samarbeidet med Watson viktig, han tjente gode penger, men han lærte også mye om markedsføring og kvalitetssikring. Denne kunnskapen tok Christian Bjelland med seg i sitt videre arbeid, spesielt med merkevaren «King Oscar». I 1909 produserte Bjelland Norges første reklamefilm «Sardine Fishing» for å markedsføre «King Oscar» i USA.

Samme året som reklamefilmen kom, ble etterspørselen fra Watson for stor for bare ett firma, Bjelland måtte la andre levere til Watson. På denne tiden ville Watson kjøpe en fabrikk i Bergen for å sikre leveransen av sardiner, men i den prosessen ble han lurt av en oversettelsesfeil i kjøpekontrakten. Dette var ifølge ham selv, hans eneste dårlige erfaring med nordmenn. Oversettelsesfeilen gjorde at Watson var forpliktet til å kjøpe flere produkter enn han ville, og det kunne føre til store konsekvenser for firmaet hans. Kontrakten var vanntett, men Watson fant en utvei. For at fabrikken skulle komme i gang med nedleggingen av årets sardiner hadde Watson kjøpt inn blikk, olivenolje og andre dyre innsatsvarer. Da Watson innsiserte fabrikken, fant han ut at blikket han hadde kjøpt ble brukt til andre merkevarer enn «Skippers». Da han gjorde fabrikkeieren oppmerksom på dette ble de enige om å annullere kjøpskontrakten.¹⁵

Å levere sardiner til Watson var lukrativt og flere fabrikker ville selge. Blant annet fikk Angus Watson mye av æren for at Stavanger Preserving Co kom på fote igjen etter en utfordrende periode rundt 1910.¹⁶

Eieren av sardinfabrikken Norrig, Jacob B Natvig så skillet som oppsto mellom de som leverte sardiner til Watson og de som ikke gjorde det. Han så at en av Angus Watsons store styrker var at han markedsførte ett varemerke i

stort volum. Han bestemte seg for å starte en salgsorganisasjon som skulle konkurrere med Watson, Norwegian Packers Export Office Ltd, Norcanners. Tanken var at flere fabrikker skulle selge sardinene sine til Norcanners. Norcanners eksporterte sardinene videre under eget merkenavn. På den måten kunne antallet merkevarer reduseres og de mindre fabrikkene slapp å bruke penger på å innarbeide egne merkevarer. Norcanners ble stiftet i 1912, og hadde på det meste over 100 fabrikker som leverandører og 5 millioner i



aksjekapital. I samtiden ble Norcanners sett på som et norsk svar på Angus Watson & Co.¹⁷ I tiden fram mot 1. verdenskrig var Norcanners en stor suksess og dro lenge nytte av de gode tidene verdenskrigen førte til.

U.S.F i Bergen påskrevet Imperial Canneries. Den gamle fabrikken drives i dag som kulturhuset USF Verftet.

Foto: MUST

SARDINRETTSAKENE.

Sardinindustrien oppsto i Frankrike i 1830 årene.¹⁸ Der nådde industrien sitt høydepunkt i 1880 årene med omtrent 200 fabrikker og en produksjon på cirka 800 000 kasser. De store sardinbyene som Concarneau og Douarnenez hadde fått folketallet doblet på grunn av gode tider i denne industrien.¹⁹ Etter denne vekstperioden snudde utviklingen og fisket sviktet. Dette førte til at flere fabrikker ble lagt ned, men også at franske investorer åpnet fabrikker i Spania og Portugal hvor fisken var billigere. I Frankrike var det ofte strid mellom fiskere og fabrikker. Fiskerne innførte maksfangster for å holde prisene på fisken oppe, i tillegg ble det innført forbud mot fiske med snurpenot.²⁰

I 1906 ble det holdt et fiskerimøte i Frankrike, målet var å stanse landets konkurrenter innen sardinproduksjon. På denne tiden var det først og fremst Spania, Portugal og Marokko den franske industrien kjempet mot, den norske industrien ble ikke nevnt. Rundt 1905 økte den norske eksporten til Storbritannia kraftig, og etter hvert ble Frankrike oppmerksom på Norges produksjon av sardiner. I årene rundt 1910 prøvde de å hindre Norge i å bruke betegnelsen sardin i land som Danmark, Argentina, Tyskland og USA, men den viktigste kampen var om Storbritannia, verdens største sardinmarked.

I 1906 ble Angus Watson oppsøkt av en representant for den franske sardinindustrien som ville kjøpe firmaet inkludert merkevarer. Watson takket høflig nei. Han ble ved denne anledning truet med dyrt og langvarig søksmål.²¹

I desember 1911 ble det første søksmålet anlagt ved Guildhall Police Court i London. Formelt var Angus Watson & Co, som den største importøren til det britiske markedet saksøkt, men siden søksmålet ville få stor betydning for hele den norske hermetikkindustrien ble Watson tilbudt hjelp og assistanse fra Vestlandske Hermetikkfabrikanter Forening (V.H.F). I denne rettsaken ble det ført over 50 vitner og Angus Watson var selv i vitneboksen. Spørsmålet var om norsk brisling kunne kalles sardin? Watson hevdet at en sardin var en ung fisk fra sildefamilien (*Clupea*), lagt i boks. De franske interessene hevdet at bare fisken *Clupea Pilchardus* kunne kalles sardin, og at brislingen, *Clupea Sprattus*, ikke kunne kalles sardin.

Tidvis var stemningen i rettsaken humoristisk og Watson sa selv at han syntes dialogen var morsom, helt til at han kom på at det kostet han 500 pund hver dag. I første rettsak tapte Watson og den norske hermetikkindustrien ble

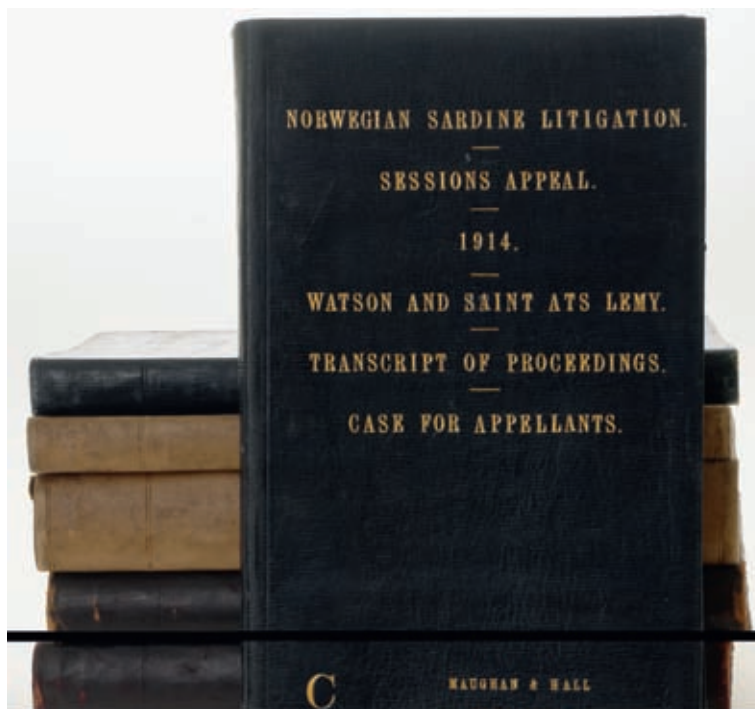
fradømt retten til å kalle røykt brisling for sardiner, men Watson ble frifunnet på grunn av at han hadde handlet i god tro.

Til sammen varte rettsakene med anker i 4 år. I siste rettsinstans tapte Watson, og de norske sardinene kunne ikke lenger kalles sardiner i Storbritannia og koloniene. Rettsakene var en stor mediebegivenhet i samtiden, både i Norge og andre europeiske land. Watson hevdet selv at rettsakene kostet ham 50 000 pund og mye tid og krefter, han hevdet at han fikk utviklet migrene som følge av rettsakene.²² Den norske hermetikkindustrien bidro med 25 000 pund til omkostningene²³ og Watson ble utnevnt til ridder av St. Olavs orden som takk for innsatsen.²⁴

KRIGSINNSATS

Under første verdenskrig meldte Watson seg som frivillig for den britiske forsyningstjenesten. Han var for gammel til aktiv tjeneste i krigen og valgte derfor å gjøre en innsats innen det området han kjente best, import av matvarer. Dette førte til at han fordelte tiden sin på firmaet i Newcastle og departementskontorer i London. Flere av hans ansatte meldte seg frivillige til tjeneste i skyttergravene. Watson bestemte seg for at firmaet skulle betale mellomlegget mellom lønnen i firmaet og militærtjenesten. Dette førte til at de ansatte som ble igjen i England sa fra seg overtidsbetaling til soldatene kom tilbake.

Under krigen ble Angus Watson kalt inn som ekspertvitne i en spesiell sak. En tysk agent i Norge brukte hermetikkindustrien sin telegrambestillingskode til å rapportere britiske bevegelser i Skandinavia. Watson ble bedt om å uttale seg om telegrammene. Han reagerte på at det ble bestilt ansjos til Brasil i august. På den tiden var det ikke mulig å sende ansjos til Brasil på grunn av varens holdbarhet og klimaet. Det andre han reagerte på var at det ble bestilt fiskeboller i en størrelse boks som ikke ble brukt til fiskeboller. Avsenderen ble arrestert da han kom til England. Spionen het Ludovico Hurwitz-y-Zender, han var den siste som ble skutt i Towerfestningen i London under første

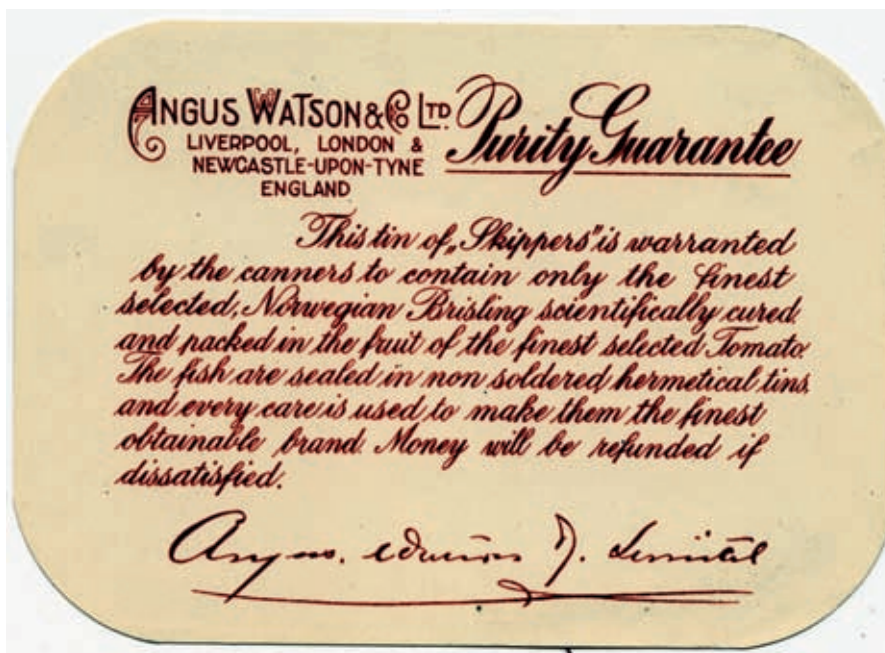


Alle protokollene fra sardinrettsakene i perioden 1911-1915.

Foto: MUST

verdenskrig, blant annet som følge av Watsons vitnemål.²⁵

I tillegg til dette var Watson sentral i dannelsen av en komite som vervet nesten 7 000 soldater fra Tyneside til innsats på fronten. Angus Watson gjorde en stor og variert innsats for Storbritannia under første verdenskrig. Etter krigen ble han tilbudt en barontittel som takk for innsatsen. Han takket nei, med begrunnelsen at bare soldatene i skyttergravene fortjente heder for sin krigsinnsats.²⁶



MARKEDSFØRING

Angus Watson gjorde en stor innsats innen markedsføring, på det meste brukte han 50 000 pund i året på markedsføring av sine produkter.²⁷

Han så på tillit som det viktigste for enhver selger, uten tillit mente han at det var umulig å selge med fortjeneste. Angus Watson lærte salg i mange former og bygget sin egen karriere stein for stein. I sin tidlige karriere reiste han rundt i hele England og solgte direkte til butikker og grossister. Den kontakten han fikk med den enkelte kjøper ble avgjørende for salget han fikk. Senere hadde han selgere under seg og koordinerte innsatsen på flere områder. I USA lærte han moderne markedsføring og viktigheten av reklame. Da

han etablerte merkevaren "Skippers" var navnet i seg selv markedsføring. Navnet var kort og det var et navn på noe som alle kjente til. Bildet av skipperen var også et kjent motiv, Watson mente at det er noe med smilet og øynene på modellen som gjør at vi liker ham umiddelbart.

Angus Watson visste at han måtte skape interesse for det nye produktet sitt, dette gjorde han på flere måter. Han drev oppsøkende salg mot butikker og grossister. Han ba grossistene om navn på flere butikker som kunne være interesserte i produktet og oppsøkte disse. Han hadde egne salgsavtaler for små butikker, de fikk selge «Skippers» på provisjon, slik at de ikke tapte penger. På den måten bygde han markedet på flere fronter. Kundene fikk noe som var nytt på denne tiden, pengene-tilbake garanti. På denne måten ville Watson bygge opp tilliten til kunder, han mente at siden han garanterte for produktet og ga pengene tilbake hvis kunden ikke var fornøyd, ville kunden ha tillit til produktet og kjøpe uten å ha noe tape.

Bilde 5 For å bygge tillit til butikker og selgere sendte Watson ut nyhetsbrev med priser på egne produkter og andre lignende produkter. I starten trodde mottakerne at det var for å vise hvor god prisen på "Skippers" var, men Watson sendte ut prisene selv når det ikke var til hans fordel. Slik bygget han opp rykte for å være pålitelig og ærlig.

Selgerne til Angus Watson hadde egne geografiske områder som de skulle dekke. Hver selger fikk betalt etter innsatsen. Hver dag skulle selgerne sende inn lister over hvem de hadde besøkt, hva de hadde solgt og eventuelt potensielle kunder. Slik hadde Watson kontroll på salget og fremgangen over store deler av Storbritannia.

Den første kontrakten på reklame for «Skippers» signerte Watson i 1907, den var på 1000 pund og Watson syntes at det var mye penger. Allerede i 1911 brukte han 50 000 pund i året på å markedsføre «Skippers».²⁸ I 1911 ble det solgt 250 millioner esker «Skippers» i verden, reklameinnsatsen var på 1 million kroner, for hver krone brukt på reklame ble det solgt 250 esker «Skippers.»²⁹

Likheten mellom "Skippers" og "Sunlight" såpe er stor. Begge produktene er masseproduserte med høy standard og med liten variasjon. Derfor er det enkelt å reklamere for produktene og det er enkelt å gi en produktgaranti,

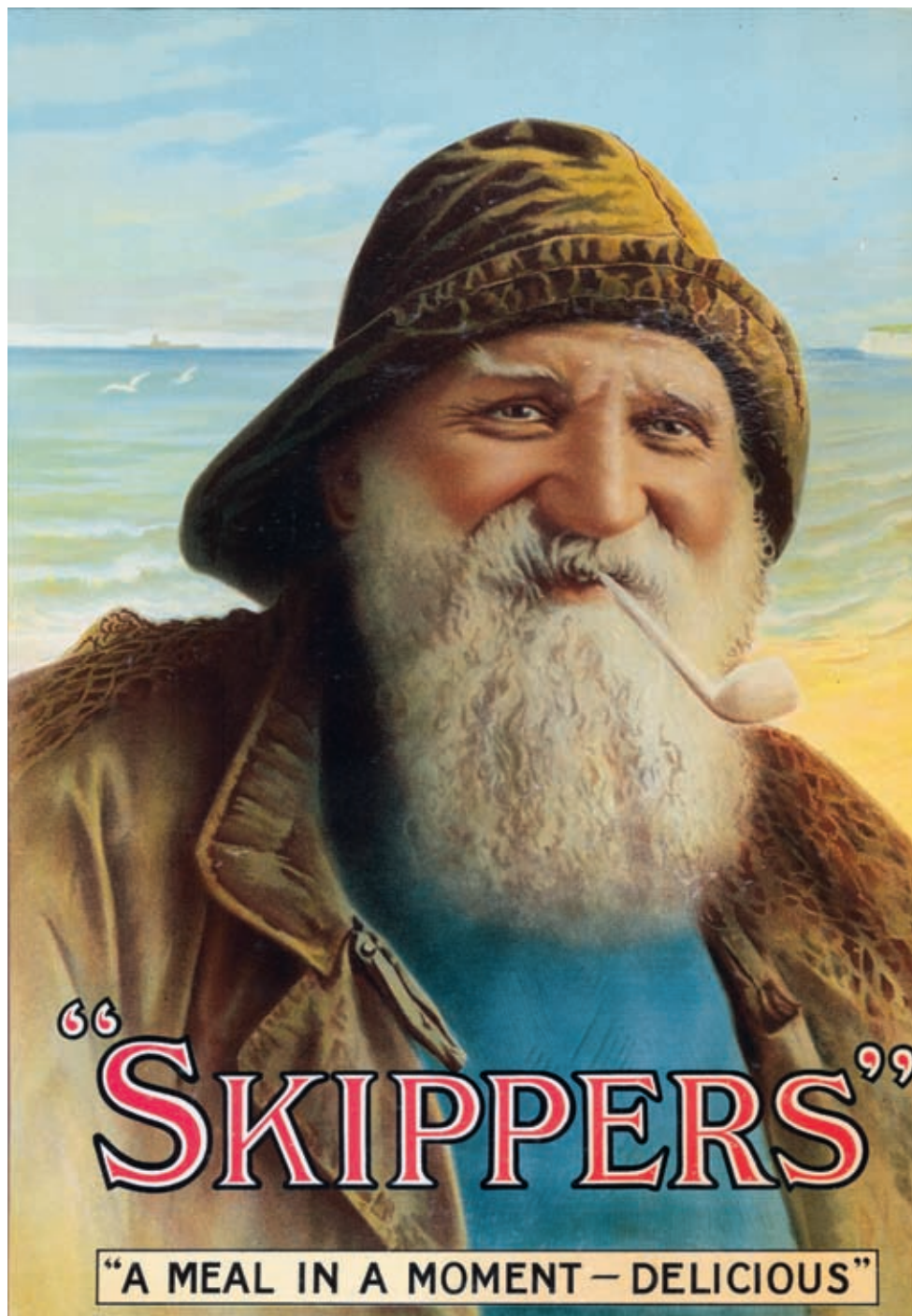
Motstående side: Reklameplakat for «Skippers». Reklameplakatene ble tilpasset slik at de passet i en eksportkasse med sardiner, dermed fikk forhandlere en reklameplakat pr 100 esker.
Foto: MUST

som selger vet du at det sjeldent er noe galt med produktet. Angus Watson brukte avisannonser og reklameartikler, som for eksempel postkort og butikkplakater, for å øke kjennskapen til "Skippers". Han ble intervjuet av det internasjonale fagbladet for reklame "Printers Ink". I dette intervjuet fortalte Watson mye om hva han tenkte rundt reklame. Han ble blant annet spurt om han syntes det var dyrt å reklamere, han mente at det var dyrere å la være. Han ble også spurt om det var mulig å selge et dårlig produkt med omfattende reklame. Til det svarte han nei. Han mente at fortjenesten ikke oppstår når du får en kunde til å kjøpe ditt produkt, men når kunden kommer tilbake til deg. Hvis du har et dårlig produkt blir kunden misfornøyd og vil ikke komme tilbake, men hvis kunden blir fornøyd kommer vedkommende tilbake og det er da en tjener penger.³⁰

Angus Watson hevdet at sardinrettsakene kostet ham £50 000, men at salget økte betraktelig under rettsakene. Flere aviser hadde daglige referater fra rettsalen og ellers fyldig redaksjonell omtale. Angus Watson koplet redaksjonsomtalen med annonser i de samme avisene. Disse annonsene ble utformet til å passe rettsaken. I reklamene oppfordret han folk til selv å dømme om hva som var best av franske og norske sardiner. Om de likte de franske sardinene best betalte Watson tilbake pengene kunden hadde betalt for «Skippers». På denne måten utnyttet Watson omtalen og økte salget av «Skippers». Det viste seg at få kunder ba om å få pengene tilbake. Det førte til nye reklamekampanjer som spilte på «Skippers» overlegenhet, «99 av 100 foretrekker «Skippers». En reklame fra denne tiden hadde ordlyden: «Navnet sardiner garanterer ingenting, «Skippers» garanterer alt.»³¹

EGNE FABRIKKER

«Angus Watson i Stavanger, har byen nærret en slange ved sin barm?» Denne overskriften sto på forsiden av Stavanger Aftenblad 20/4 1914. Det var vanlig at Angus Watson sine årlige besøk i Stavanger ble rapportert på forsiden av avisene, men denne overskriften var spesiell. Bakgrunnen var et rykte om at Angus Watson hadde kjøpt aksjer i Stavanger Canning. Dette var ikke første gang det var kontroverser rundt Angus Watson. Under overskriften: «Hvordan norsk produktion behandles i utlandet» angrep Norges Sjøfartstidende Angus Watson & Cos forretningsmetode.³² Avisen hevdet at norske varer ble omsatt i utlandet uten at fabrikknavn eller produksjonssted var nevnt på etiketten og at forbrukeren ikke kunne vite hvor varen kom fra. Denne artikkelen utløste en debatt i Aftenbladet, Vestlandsposten og Norges



Sjøfartstidende. En omtalte «Skippers» som slavemerket på den stavangerske hermetikk.³³ Denne debatten tok slutt da den første franske rettsaken ble anlagt i Storbritannia.

I Norge var det på denne tiden viktig at norsk industri var på norske hender, dette kom til uttrykk i blant annet hjemfallsretten. Stavanger Aftenblad hadde tidligere kritisert Watson og hans dominerende rolle i hermetikkindustrien, men med ryktene om at han hadde kjøpt seg inn i fabrikker, ble kritikken kraftigere. Watson ble diskutert i Norsk Handels og Sjøfartstidende. Norske Hermetikkfabrikanters forening og Norges Industriforbund presiserte at norske produksjonsmidler måtte være på norske hender.

Dette var ikke første gang Angus Watson prøvde å kjøpe fabrikk i Norge. Da han avsluttet den eksklusive avtalen med Chr. Bjelland & Co om leveranser av sardiner i 1909 hadde han forsøkt å kjøpe en fabrikk i Bergen.

Angus Watson hevdet at det ikke var viktig for ham å eie fabrikker, så lenge fabrikkene i Norge kunne levere en jevn strøm av sardiner med høy kvalitet. Det var ofte rykter om at Watson ville kjøpe fabrikker i Norge.

Angus Watson hadde god kontakt med sin gamle sjef Lord Leverhume i Lever Brothers. I 1919 ble firmaet Angus Watson & Co gjort om til aksjeselskap sammen med deler av Lever Brothers. Tanken var at Watson skulle få adgang til Lever Brothers sine internasjonale salgskanaler samtidig som Lever Brothers fikk adgang til en av verdens beste salgskanaler for hermetisk mat.³⁴

Sommeren 1919 ble Lord Leverhume med Watson til Norge for å bli introdusert for fabrikantene. I den forbindelse ble det nye skriverier i pressen om at Watson og Lever Brothers skulle få monopol på salg av norske sardiner. I Tidsskrift for hermetikkindustri avkreftet de dette.³⁵ Watson og Lord Leverhume presiserte på dette tidspunkt at de ikke var interessert i å kjøpe fabrikker i Norge så lenge de ble sikret stabile leveranser av brisling.

Etter første verdenskrig ble det krise i hermetikkindustrien i Norge. Det var mangel på viktige varer som blikk og olivenolje, dårlig fiske og i tillegg var det flere omfattende arbeidskonflikter disse årene. Samtidig med dette var situasjonen kritisk for bankene i Stavanger. Det ble vanskelig for fabrikkene å få kreditt og flere fabrikker gikk konkurs.³⁶ For å sikre brislingleveransene be-

gynte Watson å fungere som bank for hermetikkindustrien. Han finansierte innkjøp av dyre varer som blikk og olivenolje for fabrikkene, mot aksjer som sikkerhet. Slik fikk han etter hvert kontroll over flere fabrikker i Norge.

I juli 1923 hadde Watson forhandlet med Bergen Kredittbank og United Sardine Factories (U.S.F) om overtakelse av 50 % av aksjene i U.S.F. og Bergen Blikktrykkeri. Denne avtalen minner om det som skjedde med Watson i 1909. Watson ville forplikte seg til å kjøpe halvparten av brisling-sardinene U.S.F. produserte, men sjefen i U.S.F., Josef Danielsen, ville at Watson skal kjøpe halvparten av hele produksjonen. Brevvekslingen gikk frem og tilbake til våren 1924. Danielsen og Watson brevvekslet direkte, men John Spence var også involvert. Spence var britisk konsul i Stavanger og leder av Watson sitt norske firma Imperial Canneries. Danielsen fikk blant annet instruksjoner fra Watson om hvordan han kunne få en stråmann som formell eier av de aksjene Watson i realiteten kontrollerte.³⁷ Det kan virke som om dette var en vanlig fremgangsmåte for Watson. Derfor er det vanskelig å vite nøyaktig hvor mange fabrikker han etter hvert kontrollerte i Norge. Det blir anslått at han eide mellom 20 og 40 fabrikker, inkludert Standardkonsernet, det nest største hermetikkonsernet i Norge.

AVGANG

I 1930 slo firmaet Angus Watson & Co seg sammen med to andre firma og dannet det nye firmaet Associated Cannery Ltd. Kort tid etter denne sammenslutningen trakk Angus Watson seg tilbake som direktør i det nye firmaet.³⁸ I august samme år holdt Watson en tale hvor han presiserte hvorfor han hadde trukket seg tilbake: «Finansmannens politikk består i å kjøpe op en gruppe foretagender, og blåse op disses aktiva ved å overføre reservene til kapital og ved å skrive op de ordinære aksjer til priser hvortil de kan selges med fortjeneste. Finansmannens virksomhet bidrar således intet til konsernets velstand. Ved rasjonalisering dannes et veldig apparat som nødvendigvis må bli en helt upersonlig institusjon. Den er for stor til å styres fornuftig av et enkelt menneske.»³⁹ Han uttalte at han ikke ønsket mekanisering av forretningen og at han var imot rasjonalisering så lenge det førte til at de ansatte ble behandlet som brikker.⁴⁰

Etter at han trakk seg tilbake fra Associated Cannery begynte han å følge andre interesser. Han ble sorenskriver i Newcastle og fortsatte med sitt frivillige arbeid. Han ga eiendommen Whitton Towers i gave til sykehuset i New-

castle. Denne eiendommen ble brukt som rekonvalesenthjem for barn helt til 1982.

Han skrev flere bøker, en selvbiografi i 1937, og bøker som fokuserte på moral og kristendom i forretningslivet. Under andre verdenskrig meldte han seg igjen som frivillig i Ministry of Foods.



Angus Watson døde i januar 1961, 87 år gammel. Produksjonen av «Skippers» fortsatte i Norge frem til tidlig på 1970 tallet. På grunn av at Storbritannia ble med i EU fikk norske sardiner straffetoll på 25 % og kunne ikke lenger konkurrere på pris på det britiske markedet. Dermed ble det slutt på de tradisjonsrike Watson kontraktene i den norske hermetikkindustrien.

Høsten 2015 begynte det norske hermetikkfirmaet King Oscar AS i Bergen å pakke «Skippers.» Med det er et av den norske hermetikkindustri mest berømte merkevarer tilbake i Norge.

OPPSUMMERING

Angus Watson var kanskje den viktigste enkeltpersonen i den norske hermetikkindustrien. Hans fokus på standardisering og kvalitet bidro til å løfte kvaliteten på de norske sardinene. Han bygget opp sin merkevare «Skippers» til å bli en av verdens mest solgte varer. Dette fikk stor betydning for hermetikkindustrien i Norge. Watson var en dyktig markedsfører, noe som satte dype spor i den norske hermetikkindustrien og hjalp den til å bli en pioner på markedsføring i Norge.

Han var kontroversiell i Norge på grunn av sin dominerende stilling som oppkjøper av sardiner. Med sin sterke stilling kunne Angus Watson diktere prisene på norske sardiner. Han ble enda mer kontroversiell da han begynte å kjøpe fabrikker for å produsere sardinene selv.

Han trakk seg ut av sitt eget firma da det begynte å behandle de ansatte som «brikker.» Sikkerhet, stabilitet og gode vilkår til de som jobbet for ham var en viktig del av hans måte å drive forretning på, og han ville ikke bidra til ytterligere mekanisering av arbeidslivet.

Angus Watson var gründeren som satte arbeidernes velvære sentralt i driften, han var også markedsføringspioneren som løftet den norske brislingen til en verdensartikkel.

Litteratur

- Danielsen, Rolf (red) Stavanger mellom sild og olje. Hermetikkbyen 1900-1940. Dreyer bok 1988.
- Gierløf, Christian: Store forretningsmenn: Tolv små romaner fra nutiden. Gyldendal 1927.
- Haaland, Anders: Tvangskartellisering av den norske hermetikkindustrien i mellomkrigstiden. Upublisert hovedoppgave ved Universitetet i Bergen høsten 1980.
- Haaland, Ander: Fiskerihistorisk årbok 2006
- Hjort, Johan: Den franske industris kamp mot norske sardiner. John Grieg 1913.
- Johnsen, John Gunnar: Gatelangs i Hermetikkbyen Bind 1. Mesi Forlag 1996.
- Johnsen, John Gunnar: Out to conquer the world. Mesi Forlag 2002
- Jonasen, Jonas Schanche: Sigval Bergesen 1863-1956. Dreyer 1963.
- Kolderup, Carl Frederik: Chr. Bjelland & Co AS 1882-1982. Dreyer 1982
- Kolderup, Carl Frederik: Blad av Hermetikkindustriens historie. Hefte 1. 1974
- Norsk Kunngjørelsestidende: 24.04.1906
- Norges Sjøfartstidende: 24.06.1911.
- Stavanger Aftenblad: 18.11.1911, 03.04.1912, 24.6.1914, 06.09.1919
- Tidsskrift for Hermetikkindustri. Årgangene 1919, 1930, 1939, 1961, 1969.
- Aktietrykkeriet i Stavanger.
- Utne, Bjørn og Nerheim, Gunnar: Under samme stjerne. Peder Smedvig A/S. 1990.
- Watson, Angus: My Life. Ivor Nicholson & Watson limited Newcastle. 1937.

Noter

- [1] Tidsskrift for Hermetikkindustri (T.f.H.)1967 side 162
- [2] Angus Watson: "My life" sidene 50-78
- [3] Angus Watson: "My life" side 109
- [4] T.f.H. 1939 side 332
- [5] Angus Watson: "My Life" side 110
- [6] Angus Watson: "My life" kapitel 11, sidene 120-132 og T.f.H. 1961 side 114
- [7] T.f.H. 1961 side 114
- [8] Angus Watson: "My Life" side 171
- [9] Norsk kunngjørelsestidene 23.04.1906 side 2
- [10] Stavanger Aftenblad 24.06.1914
- [11] John Gunnar Johnsen: "Out to conquer the world" side 91
- [12] T.f.H. 1961 side 421
- [13] Carl Frederik Kolderup: "Chr. Bjelland & Co as 1882-1982 " side 59
- [14] John Gunnar Johnsen: "Gatelangs i hermetikkbyen bind 1" side 145-146
- [15] Angus Watson: "My life" side 176
- [16] Jonas Schanche Jonasen: "Sigval Bergesen 1863-1956" side 212
- [17] T.f.H. 1967 side 162
- [18] Anders Haaland: "Tvangskartellisering av den norske hermetikkindustri i mellomkrigstiden" side 3
- [19] Carl Frederik Kolderup: "Blad av hermetikkindustriens historie hefte 1" side 45
- [20] Johan Hjort: "Den franske industris kamp mot de norske sardiner" side 469
- [21] Angus Watson: "My Life" side 173
- [22] Angus Watson: "My Life" side 182
- [23] Carl Frederik Kolderup: "Blad av hermetikkindustriens historie hefte 1" side 59
- [24] T.f.H 1961 side 114
- [25] Angus Watson: "My Life" side 206
- [26] Christian Gierløf: "Store forretningsmenn: Tolv små romaner fra nutiden" side 131
- [27] Angus Watson: "My Life" side 171
- [28] Christian Gierløf: "Store forretningsmenn: Tolv små romaner fra nutiden" side 132
- [29] Stavanger Aftenblad 03.04.1912.
- [30] Jeg har en kopi av dette intervjuet trykt i Printers Ink, sendt på faks for noen år siden. Her er det ikke mulig å se hvilken utgave av tidsskriftet intervjuet sto i. Mest sannsynlig sto det i den engelske utgaven som kom ut noen år i forkant av 1. verdenskrig.
- [31] Christian Gierløf: "Store forretningsmenn: Tolv små romaner fra nutiden" side 135
- [32] Norges Sjøfartstidende 24.06.1911
- [33] Stavanger Aftenblad 18.11.1911
- [34] Stavanger Aftenblad 06.09.1919
- [35] T.f.H. 1919 side 189-190
- [36] Rolf Danielsen (red) : "Stavanger mellom sild og olje, Hermetikkbyen 1900-1940 bind 1» side 138
- [37] Brevsamling på Norsk Hermetikkmuseum
- [38] T.f.H. 1930 side 113
- [39] T.f.H. 1930 side 239
- [40] T.f.H. 1930 side 113

SUMMARY

Angus Watson was an Englishman who made Norwegian sardines world-famous with his brand name «Skippers». Angus Watson was born in 1874 into a well-to-do family. His mother died when he was 14, and Angus decided to help the family by going out to work. He finished school and got a job as a salesman in Newcastle. He travelled round in much of Great Britain, selling to shops and wholesalers. As an 18-year old he was sent to Stavanger on behalf of the company Houston Baine & Co. to buy in sardines direct from the producers. He secured a good agreement for the company and returned to Newcastle with 100,000 cans of sardines to sell.

In 1898 he was offered the position of Regional Manager for Lever Brothers, producers of Sunlight Soap, for the north of England. He remained in the position until 1902, when he was asked to sell Sunlight Soap in the United States. He was there for almost a year and learnt the techniques of modern marketing.

When he returned to England, he could have continued to work for Lever Brothers, but Angus Watson wanted to create something new for himself, and so together with his business partner Henry Bell Saint he established the company Angus Watson & Co. He wanted all those who worked for him to have good working conditions, and all were employed in permanent jobs, with fixed wages and reasonable working hours. In 1903 he registered the brand name «Skippers», which he then built up to be one of the world's best-known trademarks.

In 1911 the French sardine industry sued Angus Watson for the right to use term «sardine». The case, in several rounds, lasted until 1915 and Watson was no longer allowed to sell his product as «sardines» in Great Britain. Watson maintained that the case cost him £50,000, but it was the best use of money in his career, because of all the attention that the case received. After the case, he was awarded the Medal of the Order of St. Olav, First Class, for his efforts for Norwegian sardines.

During the First World War Watson volunteered for the Ministry of Supply. Later in the War he was an expert witness against the German spy Ludovigo-y-Zender, who was shot at the Tower of London.

In Norway there was a division between those canneries

which supplied sardines to Angus Watson, and those which didn't. Watson was a controversial figure because of his dominating position as the largest purchaser of Norwegian sardines. In 1914 several Norwegian newspapers reported that Watson wanted to buy canneries in Norway so as to produce sardines himself. But Watson after a while changed those plans.

In the times after the First World War the Norwegian canning industry experienced some problems: the catches were poor, demand fell and there was a banking crisis. In those times Angus Watson functioned as a bank for parts of the canning industry. He financed the purchase of fish, tin-plate and other material that the industry required, and in exchange received shares in the canneries. In this way he gradually gained control over a number of canneries in Norway.

In 1930 Angus Watson & Co. joined with two other companies to make up the company Associated Canners Ltd. Soon after that Angus Watson left the company as a result of disagreement about its future direction. He was particularly concerned by how the employees were treated. After he had withdrawn from the company, Angus Watson dedicated himself to charitable works. He wrote several books focussing on morality, Christianity and business. He died in January 1961, at the age of 87.