

Profittsøken uten kontroll?

De tyske byggebedriftene under Einsatzgruppe Wiking

Profit without control?

German construction firms under Einsatzgruppe Wiking

Simon Gogl

Diplom 2013.

Stipendiat ved Institutt for historiske studier, Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet.

simon.gogl@ntnu.no

SAMMENDRAG

Under krigen spilte tyske bygg- og anleggsbedrifter en sentral rolle i å utføre Organisation Todts (OT) enorme prosjekter i Norge ved hjelp av tvangsarbeidere. I motsetning til industriens framstilling etter krigen, baserte samarbeidet seg vanligvis på frie kontrakts- og prisforhandlinger. OT var langt fra å være en organisasjon som kunne styre næringslivet med diktatorisk makt. Artikkelen viser hvordan OT sikret seg firmaenes velvilje med gunstige kontrakter og høye profittmuligheter. Det vises at profitten kunne økes, særlig på krigsfangenes bekostning. Samtidig utnyttet bedriftene at OT manglet både personale og kompetanse til å kontrollere priser og bokføring.

Nøkkelord

Organisation Todt, bygg og anlegg, kontraktsforhandlinger, sovjetiske krigsfanger.

ABSTRACT

It is estimated that several hundred German construction companies worked under Organisation Todt's Einsatzgruppe Wiking (EW) in occupied Norway. Using forced labour – Soviet prisoners of war especially – the companies realised industrial, military and infrastructure projects. In contrast to the prevalent post-war narrative, this article argues that EW cannot be characterised as a state agency with dictatorial powers that forced private businesses into cooperation. Rather, the liaison was a result of contract and price negotiations in which EW made far-reaching concessions to secure the industry's cooperation.

In 1942, cost-plus contracts freed the firms from most of the financial risks of an engagement in Norway and allowed for high profits. Later, EW decided to switch wherever possible to so-called efficiency-output contracts in order to increase the firms' productivity. However, the construction firms still realised excess profits because EW awarded their contracts under constant pressure of time and without competitive bidding. Furthermore, it is shown that the organisation lacked both the personnel and the expertise to control building sites and to detect the excess pricing. EW clearly prioritised speed before cost-efficiency. When it comes to the use of forced labour, EW willingly turned a blind eye to the fact that companies could increase their earnings on the back of the defenceless forced labourers. The article makes particular use of construction company records in order to analyse their strategies, motives and entrepreneurial room for manoeuvre.

Keywords

Organisation Todt, Construction industry, Contract negotiations, Soviet prisoners of war.

Under den tyske okkupasjonen ble den norske økonomien konfrontert med innrykket av hundrevis av tyske bygg- og anleggssfirmaer. Fra og med mars 1942 mobiliserte Organisation Todts Einsatzgruppe Wiking (EW) flere hundre bedrifter fra den tyske bygge- og byggevareindustrien. Gjennom kontrakter med bedriftene søkte OT å realisere enorme industrielle og militære prosjekter, i tillegg til å bygge ut infrastruktur rundt om i landet. Firmaene tok med seg utstyr, fagarbeidere og administrativt ansatte, mens EW forsynte dem med ekstra arbeidskraft i form av tvangsarbeidere. Oppdragene ble belønnet med generøse fortjenestemarginer og privilegert tilgang til nye anleggsmaskiner. Det var Wehrmacht, OTs oppdragsgiver, som betalte for byggeprosjektene.

Betingelsene for oppdragene ble fastsatt i forhandlinger mellom EW og de enkelte firmaene. Kontraktene omfattet avtaler om hvordan gevinsten skulle kalkuleres, og hvem som skulle ta den finansielle risikoen når byggeprosessen ble forsinket. Forhandlingene dreide seg også om betaling for forskjellige grupper av arbeidere, blant annet tyskere, nordmenn og sovjetiske krigsfanger. Sistnevnte utgjorde den største gruppen blant arbeiderne. Uten dem hadde det vært umulig for tyske bedrifter å takle den kolossale oppgaven de påtok seg.

Til tross for at de tyske bedriftene ble sentrale aktører i den norske økonomien, vet vi veldig lite om deres motiver og handlingsrom under EW. Generelt har økonomiske temaer spilt en underordnet rolle i den norske historiografien om okkupasjonstiden, og tilstedeværelsen av de tyske bedriftene har knapt blitt nevnt i det hele tatt.¹ Forskningen om tvangs-

1. Et unntak er Dag Ellingsens korte framstilling av samarbeidet mellom en av Norges største anleggsselskaper, Høy-er-Ellefsen, og det tyske Straßenbau AG og Sager & Woerner i 1940-41: Dag Ellingsen, *Krigsprofitørene og rettsoppgjøret*, Oslo 1993: 37–49. Den første, mer inngående diskusjonen om tyske firmaer under EW, er lagt fram av Torgeir E. Sæveraas, «Beton macht Geschichte» – *Organisation Todt og utbyggingen av Festung Norwegen*, Trondheim 2017: 147–169.

arbeid i det okkuperte Norge har imidlertid økt betydelig i løpet av de siste to tiår. Studiene av Marianne Neerland Soleim og Gunnar D. Hatlehol er de viktigste bidragene på feltet, men heller ikke disse har undersøkt de tyske firmaenes rolle.²

Etter krigen ønsket den tyske byggeindustrien ut en beleilig framstilling av arbeidet sitt under OT. Ifølge den rådende fortellingen hadde OTs grep på industrien vært fast og kompromissløst, oppdragene hadde i virkeligheten vært ordrer, og entreprenørenes handlingsrom hadde vært minimalt.³ Ikke før på slutten av 1990-tallet rettet flere bedriftshistorier på dette etterkrigsbildet, men den bedriftshistoriske forskningen har ennå ikke avdekket hvordan bedriftene ble mobilisert, hvordan kontraktsforhandlingene foregikk og hvordan det daglige samarbeid mellom industrien og OT i praksis utfoldet seg.⁴

Denne artikkelen tar for seg samarbeidet mellom EW og den tyske byggeindustrien i det okkuperte Norge. Formålet er å identifisere de faktorene som avgjorde de tyske selskaperes profittmuligheter. Dermed forutsetter artikkelen at lønnsomhet fremdeles var den primære målestokken for bedriftenes atferd. Den avviser imidlertid ikke at også andre motiver kan ha gjort seg gjeldende og at disse kan ha blitt stadig viktigere utover i krigen, som for eksempel å investere i fast eiendom eller maskiner for å redde bedriftens kapital gjennom inflasjonen og til etterkrigstiden.

Artikkelen er tredelt. Den første delen viser hvordan EW mobiliserte tyske firmaer til innsats i Norge, og hvorfor selskapene bestemte seg for å følge organisasjonen til landet. Argumentet er at relasjonen mellom OT og selskapene våren 1942 var bygget på tillit som hadde vokst gjennom mange års samarbeid i Tyskland og det okkuperte Europa. Både selskaperes proaktive rolle i mobiliseringsprosessen og deres vedvarende økonomiske handlingsrom under EW dokumenteres. Med dette bidrar artikkelen til den voksende litteraturen om forholdet mellom stat og industri i Det tredje riket. Denne har vist for andre grener av industrien at næringslivets handlingsrom stort sett var intakt.⁵

2. Marianne Neerland Soleim, *Sovjetiske krigsfanger i Norge 1941-1945. Antall, organisering og repatriering*, Oslo 2009; Gunnar D. Hatlehol, «Norwegeneinsatz» 1940-1945. *Organisation Todts arbeidere i Norge og gradene av tvang*, Trondheim 2015; Einar Kristian Steffenak, *Russerfangene*, Oslo 2008; Hans Otto Frøland og Anders Lervold, Forced Labour in Norway during the German Occupation: French and Soviet Workers in the Light Metals Program, *Revue d'histoire Nordique*, Vol. 17, 2014: 71-100; Hans Otto Frøland og Gunnar D. Hatlehol, Organisation Todt and Forced Labour in Norway during the Nazi Occupation: Preliminary Remarks from an ongoing Research Project, i Marek E. Jasinski og Leiv Sem (red.), *Painful Heritage. Studies in the cultural landscape of the Second World War*, Trondheim 2015; Hans Otto Frøland, Gunnar D. Hatlehol og Mats Ingulstad, *Regimenting Labour in Norway during Nazi Germany's Occupation (= Working Papers of the Independent Commission of Historians Investigating the History of the Reich Ministry of Labour (Reichsarbeitsministerium) in the National Socialist Period No. 12)*, 2017.
3. For eksempel: Hans Meyer-Heinrich, *Philipp Holzmann Aktiengesellschaft im Wandel von hundert Jahren*, Frankfurt/Main 1949: 224; Erhard F. Knechtel, *Arbeitseinsatz im Baugewerbe im Deutschen Reich 1939-1945*, Berlin 2001.
4. Manfred Pohl, *Die Strabag: 1923 bis 1998*, München 1998; Karlheinz Fuchs og Senta Everts-Grigat, *Züblin. 100 Jahre Bautechnik, 1898-1998*, Stuttgart 1998; Manfred Pohl, *Philipp Holzmann: Geschichte eines Bauunternehmens 1849-1999*, München 1999; Manfred Pohl og Birgit Siekmann, *HOCHTIEF und seine Geschichte: Von den Brüdern Helfmann bis ins 21. Jahrhundert*, München og Zürich 2000; Bernhard Stier og Martin Krauß, *Drei Wurzeln – ein Unternehmen. 125 Jahre Bilfinger Berger AG*, Heidelberg, Ubstadt-Weiher, Basel 2005.
5. Jonas Scherner, Anreiz statt Zwang. Wirtschaftsordnung und Kriegswirtschaft im «Dritten Reich» i Norbert Frei og Tim Schanetzky (red.), *Unternehmen im Nationalsozialismus: Zur Historisierung einer Forschungskonjunktur*, Göttingen 2010: 140–155; Dieter Ziegler, «A Regulated Market Economy»: New Perspectives on the Nature of the Economic Order of the Third Reich, 1933-1939, i Hartmut Berghoff, Jürgen Kocka og Dieter Ziegler (red.),

Den andre delen belyser kontraktene og prisforhandlingene mellom EW og byggefirmaene. Generelt var offentlige oppdragsgivere som OT tvunget til å avveie mellom å begrense kostnader og maksimere firmaenes produktivitet, mens entreprenørene forsøkte å maksimere gevinsten sin under de gitte omstendigheter. Sistnevnte hadde en viss fordel i forhandlingene, siden de hadde bedre innsikt i de faktiske produksjonsforhold og kostnader.

Gjennom å utnytte disse såkalte informasjonsasymmetrier og å overdrive kostnadene, kunne firmaene øke profitten sin. Oppdragsgiverne kunne forsøke å oppveie for dette problemet gjennom strenge priskontroller og reforhandlinger av kontrakter. Men selvfølgelig medførte også slike tiltak kostnader.⁶ Mens noen historikere har hevdet at statlige reguleringer og priskontroller i Det tredje riket disiplinerte bedriftene,⁷ har Jochen Streb overbevisende dokumentert hvordan nazistaten mislyktes i å begrense kostnadene i sine byggeprosjekter.⁸ Artikkelen støtter Strebs funn idet den viser hvordan tyske byggeselskap i Norge utnyttet informasjonsasymmetrier og unngikk kontroller. Samtidig argumenteres det for at OT i kontraktene ga omfattende konsesjoner til industrien i håp om at den ville øke ytelsen.

Den siste delen undersøker lønningene, ett av de viktigste elementene i den totale byggeprisen. Den drøfter særlig spørsmålet om under hvilke betingelser og i hvilken grad firmaer tjente på de sovjetiske krigsfangenes billige arbeidskraft. Mark Spoerer har hevdet at fra industriens synspunkt var sovjetiske krigsfanger ikke billigere enn tyske (ufaglærte) arbeidere, siden de var også mindre produktive.⁹ Cornelia Rauh-Kühne antar derimot at bruken av tvangsarbeidere – spesielt i en arbeidsintensiv sektor som bygg og anlegg – må ha resultert i en reduksjon av lønnsutgiftene.¹⁰ Men på grunn av detaljerte prisreguleringer som forpliktet firmaer til å redusere prisene tilsvarende nedgangen i lønnsutgiftene, og som var forbundet med strenge priskontroller, hevder Rauh-Kühne at det var staten, ikke byggeindustrien, som profitterte på billig tvangsarbeidskraft.¹¹ Analysen korrigerer begge posisjo-

-
- Business in the Age of Extremes. Essays in Modern German and Austrian Economic History*, Cambridge 2013: 139–152. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9781139061827.011>.
6. Slike forhold beskrives vanligvis med hjelp av Principal-Agent-teori: Jean-Jacques Laffont og Jean Tirole, *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Cambridge/Mass. 2002: 1 ff.; Patrick Bajari og Steven Tadelis, Incentives versus transaction costs: A theory of procurement contracts, *RAND Journal of Economics* nr. 3, 2001: 387–407. DOI: <https://doi.org/10.2307/2696361>.
 7. Cornelia Rauh-Kühne, Hitlers Hehler? Unternehmerprofite und Zwangsarbeiterlöhne, *Historische Zeitschrift* nr. 1, 2002: 1–55. DOI: <https://doi.org/10.1524/hzhz.2002.275.jg.1>; Peter Hayes, Corporate Freedom of Action in Nazi Germany, *Bulletin of the German Historical Institute*, 2009: 9–42.
 8. Jochen Streb, Das Scheitern der staatlichen Preisregulierung in der nationalsozialistischen Bauwirtschaft, *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* nr. 1, 2003: 27–48. DOI: <https://doi.org/10.1524/jbwg.2003.44.1.27>; Jochen Streb, Negotiating Contract Types and Contract Clauses in the German Construction Industry during the Third Reich, *The RAND Journal of Economics* nr. 2, 2009: 364–379. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1756-2171.2009.00069.x>.
 9. Mark Spoerer, *Zwangsarbeit unter dem Hakenkreuz. Ausländische Zivilarbeiter, Kriegsgefangene und Häftlinge im Deutschen Reich und im besetzten Europa 1939-1945*, Stuttgart og München 2001: 188. Jf. Johann Custodis, Employing the Enemy: The Economic Exploitation of POW and Foreign Labor from Occupied Territories by Nazi Germany, i Jonas Scherner og Eugene N. White (red.), *Paying for Hitler's War: The Consequences of Nazi Hegemony for Europe*, New York 2015: 78. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9781107279131.004>.
 10. Rauh-Kühne 2002: 46.
 11. Samme sted: 46, 50.

ner når det gjelder selskap som arbeidet under OT. Sovjetiske krigsfanger i det okkuperte Norge var riktignok billigere, selv om vi tar hensyn til deres lavere produktivitet. Men under EWs kontraktsregime profitterte ikke bedriftene på denne billigere arbeidskraften. Høyere fortjeneste ved bruk av tvangsarbeidere oppstod bare fordi OT tillot selskapene å utnytte de sovjetiske krigsfangene hensynsløst og fordi prisreguleringer og kontroller var mindre effektive enn Rauh-Kühne antar.

Forskningen presentert i denne artikkelen er i hovedsak basert på arkivmateriale som tyske byggefirmaer selv etterlot seg. Dokumenter finnes både i arkivet etter Organisation Todt ved Riksarkivet i Oslo¹² og i flere tyske statsarkiver: Landesarchiv Berlin,¹³ Thüringisches Hauptstaatsarchiv Weimar¹⁴ og Hessisches Hauptstaatsarchiv Wiesbaden.¹⁵

MOBILISERING AV FIRMAER

I løpet av høsten 1941 fryktet Adolf Hitler at Norge stod i umiddelbar fare for en alliert invasjon. Troppene ble forsterket i de følgende månedene, og den 14. desember 1941 befalte Hitler å befeste den norske kysten for å sikre det som han noe senere omtalte som «skjebnesonen» på den europeiske krigsskueplassen.¹⁶

Wehrmachts byggeprosjekter i de to første okkupasjonsårene hadde allerede ført til at landets økonomi var på randen av sin yteevne. Uten å lykkes hadde det tyske Rikskommisariatet (RK) i en rekke konfliktfylte forhandlinger forsøkt å begrense militærets pengebruk.¹⁷ Lederen for RKs Abteilung Technik und Verkehr, Heinz Klein, hadde høsten 1941 klaget over at økonomien var fullstendig ute av balanse. Byggeprosjekter i Norge var mye dyrere enn i Tyskland, og lønnsøkningen i bransjen var alarmerende.¹⁸ På denne tiden arbeidet allerede omtrent to dusin tyske selskap i Norge,¹⁹ men da nyhetene om Wehrmachts enorme befestningsplaner nådde ham, fastslo Klein at avdelingen hans bare kunne makte oppgaven ved hjelp av et langt større antall tyske byggefirmaer.²⁰

Klein autoriserte Friedrich Thierbach, som var representant i Oslo for Wirtschaftsgruppe Bauindustrie, sammenslutningen for den tyske byggeindustrien, til å mobilisere firmaer for en innsats i Norge. De første forhandlingene med bedrifter hadde allerede begynt, da det i februar og mars 1942 ble klart at OT skulle overta oppgaver i Norge og at Heinz Klein måtte returnere til Tyskland.²¹ Også OT benyttet seg imidlertid av nettverkene

12. Riksarkivet Oslo, RAFA 2188/1 og RAFA 2188/2. Heretter: OT1 og OT2.

13. Heretter: LAB.

14. Heretter: ThHStAW.

15. Heretter: HHStAW.

16. Frøland og Hatlehol 2015: 52–53. Konf. Sæveraas' artikkel i dette nummeret.

17. Konf. Frølands artikkel i dette heftet.

18. Bundesarchiv Berlin-Lichterfelde (heretter: BA-B), R 13-VIII/264, 1. Tätigkeitsbericht Friedrich Thierbach (Wirtschaftsgruppe Bauindustrie), 27.10.41.

19. BA-B, R 13-VIII/264, Wirtschaftsgruppe Bauindustrie, Niederschrift über eine Besprechung mit den in Norwegen tätigen Mitgliedsfirmen am 12.3.42 in Berlin, 7.4.42.

20. BA-B, R 13-VIII/264, 2. Tätigkeitsbericht Thierbach, 18.1.42.

21. Om bakgrunnen for OTs inntreden i Norge, se Frøland i dette heftet, og Sæveraas, «Beton macht Geschichte»: 101–103.

til Wirtschaftsgruppe Bauindustrie, og spurte forbundet om å foreslå passende firmaer som hadde ledig kapasitet.

Ryktene om OTs ambisiøse planer i Norge nådde den tyske byggeindustrien i en tid preget av stor økonomisk usikkerhet. Etter flere år med voldsom høykonjunktur i byggesektoren på 1930-tallet, var mange byggeprosjekter blitt innstilt etter krigens utbrudd.²² Boligbygging var blitt redusert til et minimum, og arbeidene på Vestvollen og motorveinettverket ble stort sett innstilt i henholdsvis 1940 og 1942. En representant for veibyggingselskapet Straßenbau AG Weimar (Strabag) fryktet for eksempel at selskapet ikke ville finne oppdrag i hjemregionen sin i 1942.²³

I denne situasjonen med dårlige utsikter i Tyskland, ble OT-opppdrag i det okkuperte Norge en svært attraktiv mulighet for firmaer til å holde driften i gang og få privilegert tilgang til nye anleggsmaskiner. Samtidig var Norge sikkert et mindre risikabelt innsatsområde enn mange steder på kontinentet som var mer utsatt for krigshandlinger, særlig i øst. Deltakelse i en OT-innsats ville dessuten ikke bare svekke muligheten for at firmaenes tyske arbeidere ble innrullert til Wehrmacht, men ville til og med skaffe dem ytterligere arbeidere. Under oppgangen de foregående årene hadde bedrifter kjempet en hard kamp om byggearbeidere. Mangel på arbeidskraft hadde begynt å gjøre seg gjeldende allerede i 1936.²⁴ Nå finkjemmet arbeidskontorene på vegne av firmaene byggeplasser over hele landet etter arbeidere. I juli 1942 hadde tyske bedrifter mobilisert ca. 2500 av sine egne arbeidere, mens arbeidskontorene hadde tildelt dem ytterligere 2500 arbeidere fra hele Riket.²⁵

Det er således ikke overraskende at byggefirmaer henvendte seg til både Wirtschaftsgruppe Bauindustrie og OT om en innsats i Norge, ofte ved å bruke personlige kontakter. I mai 1942 hadde EW allerede mobilisert 127 selskap, nesten dobbelt så mange som opprinnelig planlagt: «Framfor alt ser det ut som om usedvanlig mange mellomstore firmaer som ikke lenger har arbeid i Tyskland, har søkt om å delta i innsatsen i Norge.»²⁶ Som tallrike brev fra byggefirmaer til Wirtschaftsgruppe Bauindustrie våren 1942 vitner om, presset firmaene på for en rask avgjørelse, spesielt fordi de fryktet å miste fagarbeidere til Wehrmacht. Bedriftene presenterte ofte lister over sine disponible maskiner og arbeidere uten å ha kunnskap om den framtidige innsatsens omfang, kontraktsdetaljer eller byggeplassens beliggenhet.²⁷

Bedriftenes proaktive rolle i mobiliseringsfasen er i tråd med eksisterende forskning om OT-innsatser i Frankrike og Danmark, som framlegger eksempler på at OT vanligvis unngikk å bruke direkte tvang for å vinne franske, danske eller tyske selskap til et samar-

22. BA-B, R 3/Film 77815, Joachim Steffens, *Das Bauwesen – geschichtlich, technisch und wirtschaftlich gesehen*, ca. 1944: fol. 40.

23. ThHStAW, Straßenbau AG Weimar Nr. 105, fol. 503 f., Brief Korffmacher, Strabag Weimar, an Dr. Schmidt, Vianova Straßenbau m.b.H. Breslau, 30.1.42.

24. Timothy W. Mason, *Arbeiterklasse und Volksgemeinschaft. Dokumente und Materialien zur deutschen Arbeiterpolitik 1936-1939*, Opladen 1975: 499–561. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-322-85374-5>.

25. HHStAW, 485, 480, fol. 142–150, Bericht Nachschubstab Wiking, 15.7.42.

26. ThHStAW, Straßenbau AG Weimar Nr. 108, fol. 276, Akten-Vermerk v. Ingersleben, 30.5.42. Dette sitatet, som alle andre sitater fra tyske kilder, er oversatt av forfatteren.

27. OT1, F3a-L0001.

beid.²⁸ Også innsatsen av tyske byggefirmaer i Hvite-Russland ser ut til å ha vært et resultat av søknader, ikke innkallinger.²⁹ Først etter inngått avtale, sendte en av de tre nevnte Oberbauleitungen (OBR) en offisiell innsatsbefaling (Einsatzbefehl) som firmaene i ettertid kunne bruke som bekvemt «bevis» på at de hadde blitt tvunget til en innsats i Norge.³⁰

Negativ kontraktsfrihet, dvs. muligheten til å avslå et statlig oppdrag, har blitt identifisert som et viktig kjennetegn for entreprenørers handlingsrom under det nasjonalsosialistiske regimet.³¹ Eksempler på denne negative kontraktsfriheten kan også påvises når det gjelder EW. Både Karl Plinke, Beton- und Tiefbau, Hannover, og Philipp Holzmann AG, Frankfurt/Main, svarte nei til en oppfordring om å arbeide i det okkuperte Norge uten å møte negative sanksjoner.³²

Det er fortsatt ikke klart hvor mange tyske firmaer som arbeidet under EW i Norge. I tillegg til bedriftene som ble mobilisert i 1942/43, overtok EW i løpet av 1944 byggeplassene til flyvåpenet og marinen. På den måten ble firmaer som hadde arbeidet for Wehrmacht, absorbert av OT. Videre ble i krigens siste fase flere firmaer som hadde arbeidet under OTs Einsatz Finnland, trukket tilbake fra Finland og fordelt mellom OTs forskjellige Oberbauleitungen (OBL) i Nord-Norge.³³ Et kvalifisert estimat tilsier at 400–500 tyske industri- og håndverksbedrifter arbeidet under EW mellom 1942 og 1945.³⁴

PROFIT PÅ GUNSTIGE KONTRAKTER

Med bemerkelsesverdig hastighet begynte de tyske byggefirmaene å arbeide i Norge våren 1942. Den nyetablerte EW tok seg ikke engang tid til å kladde kontraktsutkast, og derfor arbeidet mange firmaer uten formelt grunnlag i løpet av de første ukene og månedene. I utgangspunktet hadde mange av dem veldig lite kunnskap om arbeidets omfang og om byggeplassens beliggenhet. I lys av denne betydelige usikkerheten har den tyske byggeindustriens innsats i Norge blitt forklart med OTs militære karakter.³⁵

Men et annet bilde kommer fram når man tar hensyn til industriens erfaringer med organisasjonen i årene før 1942. Under byggingen av motorveiene fra og med 1933, og ikke

28. Fabian Lemmes, *Arbeiten für das Reich: die Organisation Todt in Frankreich und Italien, 1940-1945*, Firenze 2009: 410–411; Steen Andersen, Between imperative and risk. The case of Christiani & Nielsen's market entry in Norway 1941-45, *Scandinavian Economic History Review* nr. 1, 2011: 3–28. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-322-85374-5>.

29. Christian Gerlach, *Kalkulierte Morde. Die deutsche Wirtschafts- und Vernichtungspolitik in Weißrußland 1941 bis 1944*, Hamburg 1999: 435.

30. Strabag fikk innsatsbefalingen for eksempel på 22. juni 1942, en måned etter at selskapet og EW hadde blitt enige om innsatsen og de første firmaansatte allerede hadde reist til Norge: ThHStAW, Straßenbau AG Weimar Nr. 108, fol. 298 ff., Übersicht über die Entwicklung des Einsatzes, 19.7.42.

31. Christoph Buchheim og Jonas Scherner, Anmerkungen zum Wirtschaftssystem des «Dritten Reichs», i Werner Abelshauser, Jan-Otmar Hesse og Werner Plumpe (red.), *Wirtschaftsordnung, Staat und Unternehmen: Neue Forschungen zur Wirtschaftsgeschichte des Nationalsozialismus*, Essen 2003: 85.

32. For Karl Plinke, se: HHStAW, 485, 480, fol. 55. For Philipp Holzmann, se: OT1, F3a-L0001, Philipp Holzmann AG an Reichskommissariat, Abteilung Technik und Verkehr, 21.2.42.

33. OT1, E9a-L0048 og L0049.

34. Mange av dem er oppført i et kartotek av EW-firmaer, trolig fra 1943: OT2, Haa-L0055.

35. Sæveraas 2017: 147–169.

minst ved Vestvollen, hadde Fritz Todts menn vunnet en så stor grad av tillit blant tyske entreprenører at sistnevnte åpenbart ikke nølte med å følge organisasjonen til Norge. Firmaene hadde ingen grunn til å tro at innsatsen ikke ville gi en profitabel forretning.

Todt selv, som kom fra industrien og på ingen måte var sympatisk overfor statlig byråkrati, hadde lagt grunnlaget for den gjensidige tilliten ved Vestvollen i 1938–39 gjennom å benytte såkalte kostpluss-kontrakter (*Selbstkostenerstattungsverträge*). Ved denne typen kontrakt erstattet OT alle utgifter som lønninger og materialkostnader, men la til en ekstra premie for å betale entreprenøren. Premien var beregnet som et prosentvis påslag på byggekostnadene. Følgen ble at kostnadene eksploderte, siden bedriftene ikke hadde insentiv til å senke utgiftene sine. Gjennom å arbeide langsomt og sløse med byggematerialer, kunne de faktisk øke profitene sine.³⁶

Det er neppe overraskende at en allianse av den tyske riksrevisjonen (*Rechnungshof des Deutschen Reiches*), Finansdepartementet og priskommissæren (*Reichskommissar für die Preisbildung*) kjempet for et forbud mot kostpluss-kontrakter, strengere kontroller og en begrensning av entreprenørenes fortjenester. Men OT klarte å avverge de fleste forsøkene.³⁷ Til og med da en anti-korrupsjonsenhet i det tyske kriminalpolitiet avslørte bedragerier av Vestvoll-bedrifter og satte i gang flere hundre undersøkelser, holdt Todt sin beskyttende hånd over «sine» firmaer og hindret ytterligere granskninger.³⁸

Historien gjentok seg våren 1942. Rundt årsskiftet 1941–42 hadde RKs *Abteilung Technik und Verkehr* begynt å forberede allmenn nedsettelse av priser og lønninger i anleggssektoren. Målet var å få Wehrmachts utgifter, som i stor grad var byggekostnader, under kontroll. Samtidig skulle fastpriskontrakter erstatte kostpluss-kontraktene.³⁹ Under fastpriskontrakter ble entreprenør og byggherre på forhånd enige om en fast sum for et prosjekt. Hvis entreprenøren klarte å ferdigstille prosjektet tidligere og billigere, kunne han beholde den innsparte summen, i tillegg til en viss garantert gevinst innkalkulert i den faste kontraktsprisen. På denne måten kunne statlige oppdragsgivere innføre et økonomisk insentiv for at byggefirmaer skulle bli interessert i å øke produktiviteten og senke kostnadene.

Opprettelsen av EW innebar at RKs bestrebelser på å kontrollere byggebransjen ble kullkastet. EW ville at byggearbeidene startet så fort som mulig, men for å kalkulere en fastpris hadde det vært nødvendig å bryte ned hele arbeidsprosessen i enkelte arbeidstrinn, bestemme på forhånd hvor lenge hver arbeidsoppgave skulle ta, og beregne hvor mye den skulle koste. Dette var en tidkrevende prosedyre. Derfor ble innføringen av fastpriser utsatt. Kostpluss-kontrakter skulle fortsatt brukes, og gevinsten dermed beregnes som prosentvis påslag på byggekostnadene. Dette motsa den tyske forordningen som regulerte hvordan priser for byggeprosjekter skulle kalkuleres, de såkalte *Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Bauleistungen für öffentliche Auftraggeber* (LSBÖ) fra 25. mai 1940. Som lærdom fra OTs byggevirkosomhet ved Vestvollen, hadde LSBÖ bestemt at gevinsten skulle beregnes på forhånd som en fast sum.⁴⁰ Nå motsatte altså OT seg denne forordningen. Det var neppe mulig å strekke seg lenger for å imøtekomme firmaene og skape

36. BA-B, R 2/19957, fol. 1–8, Bericht Kehrwald, NSDAP, 2.9.38.

37. BA-B, R 2/19957, passim.

38. Frank Bajohr, *Parvenüs und Profiteure. Korruption in der NS-Zeit*, Frankfurt/Main 2004: 147.

39. BA-B, R 13-VIII/264.

40. Reichsgesetzblatt (heretter RGBI) 1940/I, 856.

interesse for en innsats i Norge. Risikoen for firmaene var minimal, og innsatsen ga løfte om god fortjeneste.

Det er fremdeles ikke mulig å tallfeste profittene til de tyske bedriftene i Norge. Det foreligger ingen oversikter over inntektene deres i Norge. Attpåtil ble bedriftene med alle sine innenlandske og utenlandske inntekter skattlagt i Tyskland, og det er vanligvis ikke mulig å identifisere andelen som stammer fra norske byggeplasser. De tilfellene hvor det finnes opplysninger, tyder imidlertid på at profittene var betraktelige. Strabags fortjeneste i Norge lå mellom 1942 og 1945 på bemerkelsesverdige 16 % av omsetningen.⁴¹ I juli 1942 kunne byggelederen til firmaet Steffen Sohst rapportere til firmaets hovedkvarter i Kiel at «det finnes nok arbeid her. Og så vidt jeg fikk greie på blir alt godt betalt».⁴² De høye profittene som veibyggingselskap i Alta-området oppnådde, omtales senere i denne artikkelen.

Med OT hadde en organisasjon kommet til Norge som helt tydelig prioriterte hastighet over sparsommelighet – og dette på et tidspunkt da inflasjonsfaren i landet allerede var veldig høy. Hvordan lar dette seg forene med det faktum at tyskernes forbruk av norsk valuta ikke økte etter 1942?⁴³ Løsningen var at EW fikk en betydelig del av sine driftsmidler fra det tyske krigsbudsjettet. Tyske firmaer, deres tyske og utenlandske (ikke-norske) arbeidere samt byggematerialer og utstyr importert til Norge, ble betalt i Tyskland. Norsk valuta ble bare brukt for å betale lønninger til norske arbeidere og materialer kjøpt i Norge.⁴⁴ Slik dempet måten EW ble finansiert på, konflikten mellom Wehrmacht og Reichskommissariat angående Wehrmachts pengebruk.⁴⁵ Wehrmachts uttak fra okkupasjonskontoen i Norges Bank kunne stabiliseres fra og med 1942, mens byggeaktiviteten i landet kunne økes og EW kunne lokke den private byggeindustrien med utsikter til store profitter.⁴⁶

Til tross for bruk av kostpluss-kontrakter, svarte byggeaktiviteten det første året likevel ikke til EWs forventninger.⁴⁷ I et møte med tyske entreprenører i Oslo 7. februar 1943, felte Josef Fröhler, lederen til EWs avdeling for kontrakts- og tariffvesen, en knusende dom over situasjonen. Resultatene av nylig gjennomførte kontroller av byggeplasser var «alarmerende og katastrofale». Selv om Fröhler innrømmet at transportvansker truet forsyningen av byggematerialer, utstyr og reservedeler, var det fremdeles kostpluss-kontraktene han så som hovedproblemet: «Jeg har lagt merke til at – når det arbeides under kostpluss-kontrakter – oppnås ikke en gang en tredjedel av den normale ytelsen.»⁴⁸ Det var imidlertid den sene framdriften i byggeprosjektene som bekymret Fröhler, ikke overdreven profitt eller høye priser, som RK hadde bekymret seg for rundt årsskiftet 1941–42.⁴⁹

41. ThHStAW, Straßenbau AG Weimar Nr. 111, 125 og 153.

42. OT1, H1a-L0009, Brief Firma Steffen Sohst, Bergen, 16.7.1942.

43. Odd Aukrust og Petter Jakob Bjerve, *Hva krigen kostet Norge*, Oslo 1945: 28.

44. OT-arkivet, IHS, NTNU, Willi Henne, Die Organisation Todt in Norwegen (upublisert manuskript i tre deler), Oslo 1945, del 1: 23–27.

45. Frøland og Hatlehol 2015: 52.

46. Konf. Frølands artikkel i dette heftet.

47. Konf. Sæveraas' artikkel i dette heftet.

48. OT1, E5f-L0014, «Der Leistungsvertrag in Norwegen», foredrag av Josef Fröhler for tyske entreprenører i Oslo, 7.2.43.

49. Det er verdt å merke seg at Fröhler fortier en ytterligere og kanskje viktigere grunn til den lave ytelsen. Nærmest hver dag døde sovjetiske krigsfanger vinteren 1942/43 på grunn av dårlig forsyning og innkvartering, for eksempel ved bygging av kystbatteriene Erich (Engeløya) og Theo (Trondenes): Sæveraas 2016: 186.

For å øke industriens ytelse, begynte OT å forberede en overgang fra kostpluss-kontrakter til en såkalt ytelseskontrakt (OT-Leistungsvertrag) i Norge, som skulle innføres 1. april 1943. Overgangen til denne kontraktstypen har blitt beskrevet som et sentralt middel for nazistene for å begrense utgifter, øke industriens produktivitet og skjerpe kontrollen over firmaer etter 1942.⁵⁰ Denne oppfatningen må imidlertid revideres av tre grunner for det okkuperte Norges vedkommende.

For det første ble ytelseskontrakten aldri innført på alle områder.⁵¹ For å beregne en pris, var det nødvendig å ha detaljert informasjon både over hele prosjektet og dets ulike arbeidstrinn. Hvert arbeidstrinn hadde en pris som var fastsatt i kontraktens prislister (Leistungsverzeichnis). Arbeidstrinnene ble så multiplisert med gjennomsnittslønnen til alle arbeidere på byggeplassen (Mittelohn). Fröhler måtte våren 1943 selv innrømme at ytelseskontrakt var forsøkt innført bare i festningsbygging, og at kontraktsformen ville bli vanskelig å innføre ved bygging av jernbane og havner, og til og med umulig for veibygging.⁵² 84 % av firmaene i gruppen «festninger og veibygging» arbeidet likevel under en ytelseskontrakt i oktober 1943, så den må ha blitt innført også i veibygging.⁵³ Men for mange andre tyske firmaer i Norge kom overgangen til ytelseskontrakt aldri.⁵⁴

For det andre motarbeidet byggefirmaene EWs forsøk på å begrense kostnadene, idet de utnyttet betraktelige informasjonsasymmetrier mellom dem og EW under kontraktsforhandlingene. Gitt Norges spesifikke forhold – hardt klima, vanskelig topografi og mangel på infrastruktur – manglet EW både sakkunnskap og personale til å foreta egne prisberegninger. EW bemyndiget derfor Wirtschaftsgruppe Bauindustrie til å velge ut medlemsfirmaer som var i stand til å estimere de gjennomsnittlige kostnadene for forskjellige arbeidstrinn. EW understreket samtidig at de etterspurte prisene måtte gjenspeile den vanskelige situasjonen i Norge, noe som må tolkes som at en viss prisøkning ville bli akseptert. Det endelige utkastet til prislister ble så diskutert på det månedlige møtet mellom de tyske firmaene og Wirtschaftsgruppe Bauindustrie i Oslo i desember 1942. Framgangsmåten var ikke mindre enn bemerkelsesverdig: De større tyske anleggsfirmaene fikk utarbeide sine egne kontrakter.⁵⁵

Den tredje grunnen til at OT-Leistungsvertrag neppe var egnet til å begrense utgiftene, var at den ikke var noen klassisk fastpriskontrakt, som eksisterende litteratur antar.⁵⁶ Det viktigste kjennetegnet på en fastpriskontrakt var at prisen for et byggverk, inklusive entreprenørens gevinst, var fastsatt på forhånd. OT-Leistungsvertrag var imidlertid en såkalt selvkost–fastpris-kontrakt (Selbstkostenfestpreisvertrag) basert på LSBÖ-reglene. Denne

50. Richard Overby, *War and economy in the Third Reich*, Oxford 1994: 348–349, 357–358. DOI: <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780198202905.001.0001>.

51. Streb 2009: 369.

52. OT1, E5f-L0014, «Der Leistungsvertrag in Norwegen», foredrag av Josef Fröhler for tyske entreprenører i Oslo, 7.2.43.

53. OT1, E5a-L0035, Meldung an Herrn Ministerialrat Henne, 22.10.43.

54. At innføringen av ytelseskontrakter var langt fra fullstendig, viser en udatert liste (trolig fra september 1944) av OBL Alta: OT1, G2b-L0023, Stand der Arbeiten im Vertragswesen.

55. ThHStAW, Straßenbau AG Weimar Nr. 107, fol. 397 ff., Verbindungsstelle der Deutschen Bauwirtschaft beim Reichskommissar für die besetzten norwegischen Gebiete an Strabag Weimar, Baugruppe Stavanger, 31.10.42.

56. Sæveraas 2016: 160; Streb 2009: 369.

kontraktstypen tillot at gevinsten ble kalkulert enten som fast sum eller prosentvis påslag.⁵⁷ OT valgte sistnevnte opsjon, og dermed var selvfølgelig selskapene fortsatt interessert i høye byggekostnader. Variabelen som kunne forandre seg var gjennomsnittslønnen: hvis bedriftene klarte å øke den, økte også profitten deres. Som en embetsmann i den tyske rikskontrollasjonen resignert bemerket, var den eneste forskjellen mellom en ytelseskontrakt og den gamle kostpluss-kontrakten at førstnevnte ga oppdragsgiver innsyn i firmaenes kalkulasjoner i forkant av kontraktsinngåelsen.⁵⁸

Men selv denne lille fordelen hadde i realiteten ingen effekt, siden kontrakter vanligvis ble undertegnet lenge etter at byggevirksomheten hadde startet.⁵⁹ Følgelig kunne bedriftene allerede estimere sine endelige produksjonskostnader og bruke informasjonsasymmetrien til å forlange overdrevne priser. I 1943 bemerket for eksempel en OT-medarbeider fra OBL Alta at alle veibyggingsselskap i området hans krevde for høye priser. Uten noen som helst konkurranse hadde de beregnet prisene sine i etterkant. Spesielt firmaene Zech & Voigt og Frericks, begge to fra Berlin, hadde forlangt «absurd høye» priser. Frericks ble antatt å ha skaffet seg 100 000 riksmark i profitt på en byggeplass med en prosjektverdi på 260 000 riksmark.⁶⁰

Men prisene som OBL Alta rapporterte, hadde blitt godkjent av EWs sjefsforhandler Josef Fröhler personlig. 8. oktober 1943 hadde han reist fra Oslo til Alta, og i et maratonmøte som varte til over midnatt, hadde han forhandlet kontrakter og priser med en rekke veibyggingsselskap. Til tross for at han ble varslet av en av OBL Altas medarbeidere om at prisene var opptil 100 % for høye, aksepterte Fröhler stort sett alle tilbud som entreprenørene la fram for ham. Da medarbeideren fra OBL Alta forsøkte å vise Fröhler ved hjelp av detaljerte kalkulasjoner at prisene var altfor høye, angrep Fröhler ham og kalte «denne typen kalkulasjon i ettertid [...] uanstendig overfor bedriftene.»⁶¹

Episoden er symptomatisk for forholdet mellom OT og de private tyske byggeselskapene. På den ene siden var organisasjonens holdning overfor firmaene stort sett imøtekommende. Allerede i mai 1942 hadde EW signalisert at man heller var villig til å bevilge høyere priser fra begynnelsen enn å måtte forhandle om ytterlige krav senere.⁶² Båndene mellom OT og industrien var tette, og organisasjonen var avhengig av industriens samarbeidsvilje for å kunne fullføre Førerens ambisiøse planer. Dessuten har det blitt hevdet at utsikten til innbringende stillinger innenfor den tyske industrien etter krigen, bidro til en industrivennlig holdning i rekkene av statlige oppdragsgivere.⁶³ Dette motivet kan ha gjort seg gjeldende også i EW.

Det er samtidig alt i alt usannsynlig at OT hadde vært i stand til å gjenvinne kontroll over prisutviklingen, selv om EW hadde forsøkt dette med overbevisning. Skattegranskningene

57. RGBL 1940/I, 859.

58. BA-B, R 2301/7124, fol. 275-283, udatert og usignert memorandum «Leistungsgewinn oder Wagnisspekulation? Gedanken zu einer Reform des Bauvertrags im Kriege» (mest sannsynlig av Friedrich W. Elfert, Rechnungshof des Deutschen Reiches, 1942/43).

59. Jf. for eksempel ytelseskontrakter mellom flere firmaer og OBL Kristiansand, som gjaldt fra 1942/43, men ikke ble undertegnet før høst 1944: OT1, E5e-L0001.

60. OT1, G2b-L0023, Vermerk der OBL Alta, 28.12.43.

61. OT1, G2b-L0023, Vermerk der OBL Alta, 11.10.43.

62. ThHStAW, Straßenbau AG Weimar Nr. 108, fol. 268, Akten-Vermerk, 17.5.42.

63. Streb 2003: 46-47.

var heller ikke strenge. Fordi de tyske firmaenes innsats ble ansett som midlertidig, betalte de all sin skatt til Tyskland bortsett fra den norske omsetningsavgiften på 10 %, som OT refunderte til dem i sin helhet.⁶⁴ Tyske skatterevisorer fikk ikke adgang til å etterprøve om bedriftenes skattemeldinger for sine inntekter i Norge var riktige. Det ser ut som om planene om å sende tyske skatterevisorer til det okkuperte Norge aldri ble gjennomført.⁶⁵ For de tyske bedriftene var altså risikoen minimal for at overdrevne priser kunne bli oppdaget i senere priskontroller.

PROFIT PÅ TVANGSARBEID?

Det er fortsatt uavklart hvorvidt tyske entreprenørbedrifter i Norge tjente på tvangsarbeid, spesielt på arbeidet til de sovjetiske krigsfangene. Mer enn halvparten av OTs arbeidskraft i Norge var sovjetiske krigsfanger i januar 1944.⁶⁶ Studier om krigsfangenes arbeidsinnsats i Det tredje riket har drøftet grunnprinsippene ved finansieringen og betalingen av krigsfangearbeid.⁶⁷ Men spesielle bestemmelser gjaldt for byggeindustrien, for firmaer som arbeidet under OT, og ikke minst for det okkuperte Norge. Overføringsverdien av disse studiene er derfor begrenset når det gjelder krigsfangene i Norge.

Wehrmacht stilte sovjetiske krigsfanger til rådighet for den tyske byggesektoren til særlig lave satser. I andre bransjer ble arbeidet deres verdsatt til 60 % av tariff-lønnen til en ufaglært tysk anleggsarbeider når de arbeidet på timelønn, og 80 % når de arbeidet på akkord. I bygg- og anleggsbransjen kostet en arbeidstime av en ufaglært sovjetisk krigsfange bare 0,33 riksmark, og i det okkuperte Norge ble den verdsatt enda lavere, til 0,32 riksmark.⁶⁸ Dette var omtrent halvparten av timelønnen til en ufaglært tysk arbeider. Men siden produktiviteten til en sovjetisk krigsfange i byggesektoren ifølge daværende offisielle overslag ikke var mer enn 50 % av den til en tysk arbeider,⁶⁹ har det blitt argumentert med at bedrifter ikke tjente på å bruke sovjetiske krigsfanger framfor annen arbeidskraft.⁷⁰ Slike sammenligninger har imidlertid ikke tatt hensyn til tallrike godtgjørelser, premier og gratialer

64. OT1, G1c-L0006, Steuerrundschreiben Nr. 5, 12.8.44.

65. BA-B, R 2/358, fol. 39, Breyhan an Korff, 22.11.44.

66. OT2, Hh-L0001, Männliche Arbeiter nach Nationalitäten, 25.1.44. Tallet inkluderer ikke ansatte i forvaltningen og kvinner. Jf. også Hatlehol 2015: 100–106.

67. Spoerer 2001: 164–166; Christian Streit, *Keine Kameraden. Die Wehrmacht und die sowjetischen Kriegsgefangenen 1941–1945*, Stuttgart 1978: 214–215, 280–285; Rolf Keller og Silke Petry (red.), *Sowjetische Kriegsgefangene im Arbeitseinsatz 1941–1945. Dokumente zu den Lebens- und Arbeitsbedingungen in Norddeutschland*, Göttingen 2013: 24–26; Hans Pfahmann, *Fremdarbeiter und Kriegsgefangene in der deutschen Kriegswirtschaft 1939–1945*, Darmstadt 1968: 180–182.

68. Denne satsen ble bare brukt for avregningen mellom firmaene og OT/Wehrmacht. Det var ikke en lønn som ble utbetalt til de sovjetiske krigsfangene.

69. Se nedenfor, fn. 79.

70. Se ovenfor, fn. 11. Summen av lønnskostnadene var omtrent den samme for begge grupper: Hans Küppers og Rudolf Bannier, *Einsatzbedingungen der Ostarbeiter sowie der sowjetischen Kriegsgefangenen* (= Sonderveröffentlichung des Reichsarbeitsblattes), Berlin 1943: 188.

for tyske arbeidere som aldri ble gitt til sovjetiske krigsfanger.⁷¹ Selv om anslagene på produktivitet er noe usikre, er det rimelig å anta at det var betydelig billigere for bedrifter å bruke sovjetiske krigsfanger enn ufaglærte tyske arbeidere på OTs byggeplasser.

Firmaer som arbeidet under EW, profiterte imidlertid ikke på dette billigere arbeidet fordi de i utgangspunktet ikke betalte for bruken av sovjetiske krigsfanger. Krigsfangene var underlagt forvaltningen til Kriegsgefangenen-Bezirkskommandant Norwegen (KBN), en instans som hadde blitt etablert i august 1942.⁷² KBN leide ut krigsfangene til EW, som fordelte dem blant firmaene. Siden EW under kostpluss-kontrakter refunderte alle lønnsutgifter til entreprenørene uansett, og siden EW samtidig både betalte for byggeprosjektene og skaffet krigsfangene, var det unødvendig å etablere en betalingsordning mellom EW og firmaene.⁷³ Det fantes jo ingen pengestrøm fra bedriftene til EW for disse.

Til tross for at firmaene i utgangspunktet brukte krigsfangene gratis, førte de av to grunner regnskap over de timene disse arbeidet på byggeplassene. For det første hadde KBN fra 10. desember 1942 krevd timeregistrering for å få oversikt over beløpet som EW skyldte Wehrmacht for bruken av krigsfangene.⁷⁴ Summene ble overført på månedsbasis fra de forskjellige OBL til Stalag 303 i Lillehammer, uavhengig av hvor i Norge krigsfangene arbeidet.⁷⁵ For det andre ble som nevnt entreprenørens gevinst kalkulert som en prosentandel av den samlede lønnssummen på byggeplassen. Derfor trengte firmaet en oversikt også over krigsfangenes arbeidstimer, som de da multipliserte med 0,32 riksmark. Men for selve krigsfangearbeidet betalte altså firmaene ingenting, hverken til OT eller Wehrmacht.

Som vi har sett, kunne det være økonomisk rasjonelt for bedrifter å blåse opp lønnsutgiftene for å øke profitten så lenge de arbeidet under kostpluss-kontrakter. Sett på bakgrunn av denne logikken blir det forståelig at bruken av billig arbeidskraft ikke i og for seg var et mål for tyske byggebedrifter. Et eksempel fra Stavanger-regionen tydeliggjør dette. EW hadde engasjert Strabag for å bygge bunkere og kanonstillinger i nærheten av flyplassen Sola. Selskapet arbeidet under en kostpluss-kontrakt mellom juni 1942 og mars 1943, og fikk en godtgjørelse på 3,60 riksmark per dag for sovjetiske krigsfanger og et beløp som tilsvarte ca. 8 riksmark per dag for norske arbeidere. Strabags utenlandske arbeidskraft bestod hovedsakelig av billige sovjetiske krigsfanger, og akkurat derfor fryktet selskapet lavere profitt: «Fordi ytterlige innsats av norske arbeidere vil bli vanskelig, vil arbeidsstokken vår antakelig bare bli forsterket med russiske fanger. Dette øker arbeidsmengden, men bare i liten grad omsetninger og gevinst.» Det ble hevdet at firmaer som på samme tidspunkt arbeidet i Nord-Norge, hadde samme problem.⁷⁶ Nettopp dette forholdet var en

71. Sammenlign *Tarifordnung für die reichsdeutschen Gefolgschaftsmitglieder der Organisation Todt* i OT1, E5f-L0014, som inneholdt påslag for overtidsarbeid, arbeid på søndager og helligdager, ytelsespremier, sykepenger osv., med reguleringer som gjaldt sovjetiske krigsfanger i *Die Bauindustrie. Organ der Wirtschaftsgruppe Bauindustrie*, hefte nr. 26, 26.12.42: 690–691.

72. Hatlehol 2015: 214–216.

73. OT2, Ba-L0002, Schreiben des KBN betr. Entlohnung von Kriegsgefangenen, 27.9.43.

74. OT2, Fab-L0080, Rundschreiben EW an alle Einsätze und selbstständigen OBL, 12.2.43. I alle fall siden september 1943 var avregningen mellom EW og Wehrmacht forenklet. EW betalte ikke lenger for bruken av sovjetiske krigsfanger under kostpluss-kontrakter: OT1, E5f-L0005, Erlass 485/43 der EW, 7.9.43.

75. OT1, E5f-L0005, EW an alle Einsätze und OBL, 2.10.43.

76. ThHStAW, Strassenbau AG Weimar Nr. 108, fol. 200 ff.

grunn til at Strabag forsøkte å få tildelt dyre nordmenn til byggeplassene sine. Bedriftene ble gjerne kreative for å øke lønnssummen. Før OT innførte en universell tariff i 1943, ble tyske OT-arbeidere i okkuperte områder betalt på grunnlag av de lønnssetningene som gjaldt i firmaets hjemby. Disse kunne variere betraktelig mellom forskjellige regioner av Tyskland. Derfor kom Arbeitsgemeinschaft Stallmann fra Gelsenkirchen på ideen å flytte sitt hovedkontor proforma til Berlin for å profitere på hovedstadens høye lønninger.⁷⁷ Bortsett fra for byggeindustriens vedkommende, har historikere så langt bare sporadisk kommet inn på denne forbindelsen mellom kostpluss-kontrakter og interessen for høyere lønnssummer i den nasjonalsosialistiske krigsøkonomien.⁷⁸

Med innføringen av OT-Leistungsvertrag ble også betalingen for sovjetiske krigsfangers arbeid reorganisert. Når EW inviterte til oppdrag, anslo anleggsfirmaene hvor mange timer krigsfangene ville arbeide, og multipliserte med 3,60 riksmark per dag per krigsfange i pris-kalkulasjonen. På grunn av utilstrekkelig medisinsk hjelp, mishandling, mangel på mat og dårlige hygieniske forhold, var sovjeterne ikke like produktive som tyskere, nordmenn eller andre vesteuropeiske arbeidere. For å avspeile forskjellige produktivitetsnivåer, ble lønnssummene til de forskjellige kategorier arbeidere multiplisert med en ytelsesfaktor: eksempelvis 1 for tyske arbeidere, 1,2 for nordmenn og 2 for sovjetiske krigsfanger.⁷⁹ På denne måten sikret man at den lavere produktiviteten til noen grupper av arbeidere ikke resulterte i tap for tyske bedrifter. Når en OBL betalte et firma, trakk den summene for krigsfangearbeid ganske enkelt fra regningen.⁸⁰

De månedlige oppgjørene mellom OBL og Wehrmacht forble uforandret fram til november 1944. Da sluttet KBN å kreve penger for EWs bruk av krigsfanger. Med dette fulgte KBN en beslutning av OKW fra juli samme år.⁸¹ Siden Wehrmacht forsynte EW med driftsmidler til sistnevntes byggeprosjekter uansett, hadde dette ingen praktiske konsekvenser. Imidlertid hadde Wehrmacht på dette tidspunkt sluttet å føre krigsfanger til Norge.⁸² Samtidig var EWs byggeaktivitet i ferd med å stoppe opp. Den planlagte festningsutbyggingen langs kysten var i stor grad fullført.⁸³

Bedriftenes strategier forandret seg når de arbeidet under en ytelseskontrakt. Under disse betingelsene bidro ikke lenger sakte arbeid til å øke profitten. Tvert imot innførte

77. OT1, E5a-L0040, Reichsinnungsverband des Bauhandwerks an Arge Stallmann, 28.7.43. Flyttingen ble imidlertid ikke tillatt.

78. Streb 2003: 41. Utover byggesektoren har dette blitt nevnt, men ikke analysert systematisk, i tilfellet Volkswagenwerke, Daimler-Benz og Siemens: Mark Spoerer, Profitierten Unternehmen von KZ-Arbeit? Eine kritische Analyse der Literatur, *Historische Zeitschrift* nr. 1, 1999: 71, fn. 26. DOI: <https://doi.org/10.1524/hzhz.1999.268.jg.61>.

79. OT1, E5f-L0014, «Der Leistungsvertrag in Norwegen», foredrag av Josef Fröhler for tyske entreprenører i Oslo, 7.2.43. Ytelsesfaktor 2 samsvarer med eksisterende vurderinger om produktiviteten til sovjetiske krigsfanger i byggesektoren innenfor Tyskland. Jf. Spoerer 2001: 186, 292. Også andre innsatsgrupper brukte ytelsesfaktorer som kunne være forskjellige siden de skulle gjenspeile de lokale forholdene. Hittil ble OTs ytelsesfaktorer bare beskrevet av Edith Raim, *Die Dachauer KZ-Außenkommandos Kaufering und Mühlendorf. Rüstungsbauten im letzten Kriegsjahr 1944/45*, Landsberg/Lech 1992: 126; Franz W. Seidler, *Die Organisation Todt. Bauen für Staat und Wehrmacht 1938–1945*, 2. utg. Koblenz 1998: 214.

80. OT1, E5f-L0005, Erlass 485/43 der EW, 7.9.43.

81. OT1, E1a-L0002, EW an alle Einsätze und OBL, 16.11.44.

82. Hatlehol 2015: 211.

83. Sæveraas 2016: 114.

ytelseskontrakt en økonomisk risiko. Samtidig økte EW presset på bedriftene. Fra og med våren 1944 kunne bedrifter som ikke gjennomførte oppdragene på et tilfredsstillende ytelsesnivå, miste sin selvstendighet og bli sammenslått med andre selskap.⁸⁴

Et resultat var at bedriftene la økt press på arbeidsstyrken, og vi må anta at dette rammet spesielt de forsvarsløse sovjetiske krigsfangene. Nå kunne de tyske entreprenørene øke profittmarginen bare gjennom først å bekrefte overfor EW at sovjeterne var bare halvparten så produktive som tyske arbeidere for deretter å utnytte dem hensynsløst. Med andre ord: Firmaene insisterte på å inkludere ytelsesfaktoren 2 i kontraktene, mens de forsøkte å tvinge krigsfangenes produktivitet opp til tyske arbeideres nivå.⁸⁵ Dette ble gjort mulig fordi de statlige myndighetene sjelden fulgte opp brudd på forskrifter når det gjaldt sovjetiske krigsfanger.

Det ser ut som om firmaene faktisk lyktes i å øke krigsfangenes produktivitet. Fritz Köbele, lederen til EWs avdeling for festningsbygging, antok i mars 1944 at arbeidsytelsen til sovjetiske krigsfanger hadde økt fra 50 % til 60–70 % sammenlignet med en tysk arbeider.⁸⁶ OBL Alta la i desember 1943 merke til at deres bedrifters profitt fra krigsfangearbeid lå på 100 % og over, mens de fremdeles krevde å bruke ytelsesfaktoren 2 (dvs. to sovjetiske krigsfanger per tysk arbeider) under kontraktsforhandlingene.⁸⁷ Det har blitt reist tvil om hvorvidt den tyske staten ville ha overlatt tvangsarbeidere til industrien til så gunstige betingelser siden det var staten selv, som oppdragsgiver for rustnings- og byggeprosjekter, som måtte betale regningen.⁸⁸ Men i det okkuperte Norge var OT nettopp villig til det, i håp om å sikre seg byggeindustriens medgjørilige samarbeid. OT innrømmet til og med firmaene «en moralsk rett» (sic!) til å gjøre profitt på krigsfangenes arbeid.⁸⁹

Et eksempel fra Sør-Norge illustrerer de negative effektene som OTs Leistungsvertrag kunne få for sovjetiske krigsfanger. I 1944 bygde Allgemeine Baugesellschaft Lorenz fra Berlin en brygge i nærheten av flyplassen på Lista. I sin sluttregning klarte selskapet å overbevise OT om at de sovjetiske krigsfangene på Lorenz' byggeplass hadde arbeidet 5905 timer. Derfor ble bare kostnadene for disse timene trukket fra regningen. Men som firmaets byggeleder rapporterte til Lorenz' hovedkontor i Berlin, hadde krigsfangene faktisk arbeidet 8900 timer. Selskapet hadde klart å øke fortjenesten betraktelig på bekostning av de sovjetiske krigsfangene.⁹⁰

84. OT1, E5a-L0006, Schreiben des GB Bau, 20.5.44.

85. OT1, G2b-L0023, Vermerk der OBL Alta, 28.12.43.

86. OT2, Haa-L0029, Rundschreiben Köbele an alle Einsätze und OBL, 29.3.44.

87. OT1, G2b-L0023, Vermerk der OBL Alta, 28.12.43.

88. Rauh-Kühne 2002: 5, 50.

89. OT1, G2b-L0023, Vermerk der OBL Alta, 28.12.43. Det er ikke overraskende – og har blitt dokumentert for eksempel for kullindustrien – at industrien forsøkte å undervurdere krigsfangenes faktiske produktivitet i forhandlinger med staten: Streit 1978: 395, fn. 150. Det er imidlertid bemerkelsesverdig at OT ser ut til å ha vært klar over disse strategiene og tolerert dem.

90. LAB, A Rep. 250-05-13, Allgemeine Baugesellschaft Lorenz, Nr. 45, Brief Nr. 7, 7.12.44.

KONKLUSJON

Målet med denne artikkelen har vært å drøfte forholdet mellom OTs Einsatzgruppe Wiking og de omtrent 400–500 tyske byggefirmaer som tok oppdrag for organisasjonen i det okkuperte Norge mellom 1942 og 1945. I motsetning til den rådende fortellingen i Tyskland etter krigen og posisjoner som man fortsatt finner i deler av litteraturen, hadde bedriftene fortsatt et stort økonomisk handlingsrom under OT. Profittmulighetene deres hadde sin strukturelle forutsetning i utnyttelsen av informasjonsasymmetrier og mangel på statlige kontroller.

Men også OTs holdning er en viktig del av forklaringen. Hovedmålet for OT var å iverksette Førerens vilje så raskt som mulig, og prioriterte derfor hastighet, ikke primært kostnadseffektivitet, i utbyggingsarbeidene. Gunstige kontrakter som OT til og med forsvarte mot kritikk fra tyske finansmyndigheter, sikret byggeindustriens velvilje. Siden de tyske firmaene ble betalt av OTs sentralorganisasjon i Berlin, er det i tid samsvar mellom den relative stabiliseringen av de norske finansene og den massive økningen i tysk byggeaktivitet i det okkuperte landet fra våren 1942.

Det er i denne artikkelen blitt argumentert for at en grundig forståelse av EWs kontrakter er nødvendig for å svare på spørsmålet om hvorvidt tyske anleggsmåter i Norge tjente på billig tvangsarbeidskraft, dvs. spesielt på arbeidet til sovjetiske krigsfanger. Under kostpluss-kontraktene er svaret nei. Bedriftene var til og med interessert i høyere lønnssummer og sakte arbeid for å øke profitten. Under OT-Leistungsvertrag ville tyske bedrifter heller ikke profittert på billig arbeid, når man betrakter kontraktene isolert. Men på grunn av manglende kontroller og ved å forsettlig lukke øynene for deres utnyttelse av sovjetiske krigsfanger, ga OT firmaene en sjekk *in blanko* til å profitere på tvangsarbeid.