

När konkurrensen i cementindustrin eliminerades

Bengt Åke Berg

EHFF - HHS

Karteller inom den svenska industrin före 1950¹ är ett projekt som drivs vid GU och vid EHFF vid HHS och i detta utgör cementindustrin en intressant del. Få andra branscher visar lika många överensstämmelser med de mönster som kännetecknar framväxten av karteller. Produkten var homogen. En stor del av kostnaderna dvs. marginalkostnaden var avsevärt lägre än genomsnittskostnaden. Det innebär ett starkt incitament att sänka priset för företag som räknade med att därigenom öka sina sålda volymer i konkurrensen. Andra viktiga förutsättningar var att antalet företag i branschen begränsats, att det fanns ett skydd från staten t ex i form av en hög tull på importen. I de karteller som var framgångsrika var det vanligt att integrationen successivt ökade mellan företagen. Vad som inleddes som ett samarbete om priser mellan självständiga företag kunde sluta som ett enda integrerat monopolföretag. Även i det avseendet bekräftade cementindustrin mönstret.

Cementindustrins utveckling

Industriell tillverkning av cement inleddes i Lomma 1873 men det dröjde nära år innan kvaliteten blev så hög att man kunde marknadsföra den i större skala. Den fabriken var grunden till det som skulle bli Skånska Cement. Så småningom steg efterfrågan och man beslöt bygga en ytterligare fabrik vid Limhamn som kom igång 1890. Vid mitten av 1880-talet togs andra initiativ till nya fabriker, i Visby där fabriken lär ha kommit igång 1884 och vid Degerhamn på Öland. Vid Hellekis i Västergötland hade man sedan 1870-talet studerat möjligheterna att anlägga en fabrik men det dröjde till 1892 innan man kom igång..

Vid Maltesholm i nordöstra Skåne. där det redan fanns tegelbruk och kalkbränning stod en ny cementfabrik färdig 1904. Sju km söder om Limhamn, vid Klagshamn fanns sedan 1870-talet några kalkugnar och där byggdes en cementfabrik som blev klar 1902. Vid Ifö i nordöstra Skåne hade ett kaolinbruk anlagts under 1890-talet och en fabrik för cementtillverkning kom till 1907-08. Sammanfattningsvis ökade cementproduktionen i Sverige med i genomsnitt mer än 10 % per år under perioden 1880 till 1913.

Under kriget började man planera två nya cementfabriker på Gotland, vid Slite och vid Valleviken, som båda blev färdiga 1919. Fem år senare etablerades ytterligare en fabrik i Västergötland, Gullhögen utanför Skövde, och i början av 1930 kom så en liten fabrik, Lana, vid Hidinge i Närke. Tre av de

¹ Projektet har fått stöd av Handelsbanken och Vetenskapsrådet.

fyra skånska fabrikerna kom att läggas ned under mellankrigstiden som en del av rationaliseringen av branschstrukturen när Skånska Cement tog över och det integrerade företaget växte.

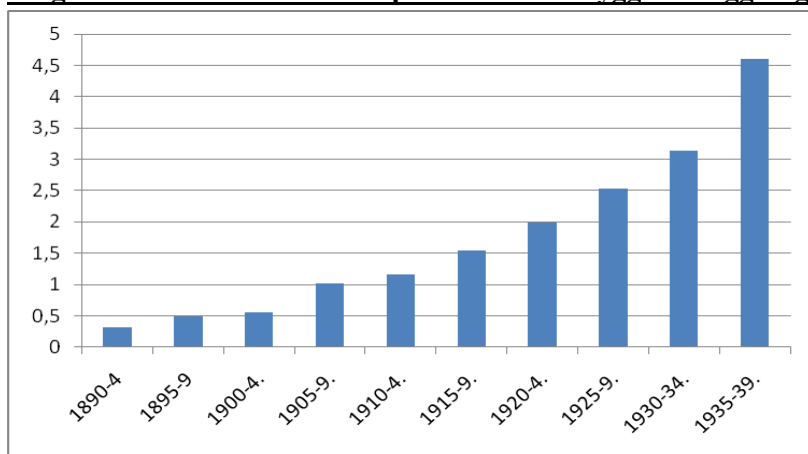
Konsumtionen av cement ökade starkt under mellankrigstiden, särskilt under senare delen av 1930-talet. Men konsumtionen var konjunkturkänslig och gick ned under krisen i början av 1930-talet.

Genomsnittlig årlig förändring	1920-30	1930-33	1933-39
Inhemsk förbrukning	+8%	-5%	+ 20%
Priser, hemmamarknad	-9%	-3%	-1%

Det finns flera olika skäl till att efterfrågan på cement fick en så snabb utveckling. Här skall endast antydvas två. Med cement kunde man utveckla byggmetoder som var enklare och avsevärt mer kostnadseffektiva t.ex. gjutna betongkonstruktioner som ersatte motsvarande i trä eller huggen sten eller betongvalv i stället för trästockar i bjälklag. Ett annat skäl var att cement som produkt hade en gynnsammare prisutveckling än de flesta andra insatsvaror i byggnadsverksamheten.

Detta ledde till att cement fick en allt större betydelse för bygg- och anläggningsverksamheten. I diagrammet nedan relateras förbrukningen av cement i landet i ton relaterat till volymen byggnads- och anläggningsverksamhet mätt i 100 000 kr (fasta priser) enligt Krantz/Schöns nationalräkenskapskalkyler.² Ökningen var särskilt stark under andra halvan av 1930-talet.

Diagram Använda ton cement per 100 000 kr bygg o anläggningsverksamhet (fasta priser)



Ett skäl till de långsiktigt sjunkande cementpriserna var den kraftigt stegrade produktiviteten. Installerad el effekt (som är det bästa generella mått på mekaniseringsgraden vi har) nästan tredubblades under mellankrigstiden och produktion per arbetstimma ökade enligt Dahméns beräkningar från index 41 år 1915 till index 199 år 1939 (1929=100) dvs. en femdubbling, eller igenomsnitt 7% per år, vilket

² Krantz

var mer än vad någon annan industribransch uppnådde.³ Rationaliseringsutredningens kalkyler ger än likartad bild. Enligt dem ökade produktionsvolymen per arbetad timme med 8 % i genomsnitt mellan åren 1920 och 1936.⁴

Kartellsamarbetet

Redan i början av 1890-talet insåg de tre existerande företagen Skånska Cement, Visby och Degerhamn att de skulle ha mycket att vinna på att undvika direkt priskonkurrens. De skulle därutöver vinna ytterligare på att samordna försäljning och transporter till de lokala marknaderna. Därför bildade man inte bara en priskartell utan gick direkt på ett gemensamt försäljningsbolag Cementa som de bildade år 1893. Äganderätten till detta och försäljningens fördelning på de olika fabrikena reglerades av sk. förhållandetal.

Förutom försäljning och leveranser var huvuduppgiften för det nya bolaget att undvika störningar på marknaden, dvs. att hålla andra leverantörer såväl fristående tillverkare som andra importörer borta eller under kontroll. Kontroll av nya aktörer som tränger sig i är praktiskt taget allt den viktigaste uppgiften när ett monopol skall försvaras. En första förutsättning för detta var att på hemmaplan hålla samman kartellen och en andra att genom internationella överenskommelser undvika importkonkurrens. Detta krävde en stark och enig organisation som kunde möta eventuella inkräktare med snabba initiativ och beslut. För de internationella överenskommelserna krävdes också att det fanns motparter som hade full kontroll över industrin i sina länder. För att kartellsystemet i Norra Europa skulle fungera behövdes alltså ett heltäckande nät av nationella karteller som var och en hade kontroll över sin hemmamarknad.

I början av 1900-talet etablerades som tidigare nämnts ett antal nya cementfabriker som skulle ha kunnat innebära ett hot mot de tre fabrikenas sammanslutning. Men de nya tillverkarna Hellekis, Maltesholm och Ifö tycks alla redan vid starten ha anslutits till Cementa utan någon föregående konkurrensstrid.

Detta skulle däremot bli annorlunda när Klagshamn och senare Slite och Gullhögen kom till. De etableringarna ledde till en tid av intensiv priskonkurrens som först efter en tid avlöstes av avtal om samarbete (dvs kartell), därefter anslutning till Cementa och slutligen fusion med Skånska Cement.

Kartellens prispolitik.

Cementa eftersträvade monopol, vilket ju är den naturliga uppgiften för en kartell. De tidigare antydda talen för pris- och volymutveckling visar en tydlig och *hög* priselasticitet på *lång sikt* med sjunkande priser och en kraftig volymexpansion. Så länge det fanns växande volymer, stordrifts-

³ Dahmen 1950

⁴ SOU 1939:4

fördelar och rationaliseringsmöjligheter samt sjunkande priser på insatsvaror som stenkol och elström fanns det goda möjligheter till hög lönsamhet utan att på kort sikt utnyttja monopolvinstmaximerade priser. Det som var viktigt var snarast att stabilisera prisnivån och göra det attraktivt för brukarna att planera och kalkylera med cement i sina projekt och att sedan ta ut vinsterna genom långsiktiga kostnadsänkningar på de ökande volymerna.

Den viktigaste uppgiften för kartellen var att förebygga utbudschocker genom att bekämpa nya inkräktare på marknaden som trots allt kunde uppträda. Nytt utbud från import eller från nya inhemska tillverkare var normalt det vanligaste skälet till att stabiliteten på marknaden rubbades, och prissänkningsspiraler kom igång vilket var just sådana förlopp som inte så sällan ledde till att karteller bröt samman.

Den förebyggande verksamheten utgjordes i första hand av ömsesidiga överenskommelser med cementindustrin i andra länder om att avstå från att konkurrera på varandras hemmamarknader. Förebyggande åtgärder på hemmamarknaden kunde t ex. vara fråga om att förvärv av markområden med kalkfyndigheter för att blockera etablering av konkurrerande fabriker eller om exklusivitetsavtal med återförsäljare som hindrade dem att sälja utomstående fabrikat.

När någon ny leverantör bröt sig in på marknaden var den normala taktiken att sätta in avgränsade prissänkningar ("kamppriser") - helst med andra märken än de egna ("kampmärken") - för att lokalt tvinga ned priset till en nivå som gjorde det olönsamt för den nya leverantören att bryta sig just där men utan att kartellen skulle behöva vidkännas prissänkningar som drabbade Cementas försäljning över hela landet.

Överenskommelser om ömsesidig kontroll av import och export med Tyskland och Danmark kom tills stånd redan före första världskriget och redan tidigt under mellankrigstiden fanns överenskommelser med alla tänkbara exportörer med två undantag Polen och Belgien vilket berodde på att det i de länderna inte fanns någon heltäckande nationell kartell att förhandla med. Ett exempel på hur man sökte förebygga konkurrens från nya fabriker var att alla företag i branschen gick samman och förvärvade lantegendomen Latorp där det funnits planer att etablera en cementfabrik.

Ett naturligt sätt att skildra en kartells utveckling är att återge ett antal dramatiska inslag som utgjordes av de kampepisoder som uppstod när den konfronterades med importerad cement och med inhemska tillverkare utanför kartellen. Framställningen bygger - när inte annat anges - på redovisningar som finns i styrelseprotokoll med bilagor från Cementa och Skånska Cement.

Klagshamns etablering

Klagshamns etablering 1902 föregicks av en skärmytsling mellan Skånes Enskilda Bank som utlovat finansiering av den nya fabriken och Skånska Cement som starkt motsatte sig detta och hotade med - och sedermera även genomförde - ett avbrott i affärerna med banken.⁵ När produktionen kom igång

⁵ Kock

tog Cementa fram ett särskilt märke från Maltesholmsfabriken med vilket man satte igång en hård priskonkurrens på Malmömarknaden som var den nya fabriken primära avsättningsområde. Här etablerades en mönster som skulle bli regel med lokalt avgränsad och hård priskonkurrens där man använde ett märke vid sidan av Cementas vanliga. Samtidigt hade emellertid dir Wehtje inlett förhandlingar med fabriken om dess anslutning till Cementa vilken också kom till stånd efter ett ytterligare halvår.

Slite

Nästa priskampsepisod blev mer långvarig. En cementfabrik hade etablerats på östra Gotland vid Slite som hade många gynnsamma förutsättningar. Man hade med god tillgång till bra kalksten och en naturlig hamn som var lämpad både för utskeppning av cement och för import av stenkol. Läge t var också bra i förhållande till avsättningsområdena i stockholmstrakten och utmed norrlandskusten. Ett tecken på de goda förutsättningarna är att just Slite idag är den enda fabrik i Sverige som överlevt alla nedläggningar. Initiativet kom från skeppsredaren, konsul Arthur du Rietz som före kriget hade haft en omfattande import från Ryssland av trä för den svenska tändsticksindustrin och som såg cement som en intressant returfrakt från Sverige till Ryssland där man hade börjat importera cement i stor skala .

I Cementa följde man Slites utveckling med stort intresse. Vid styrelsemötet i juli 1919 kunde Vd berätta att fått del av en ”genom en särskild person på Gotland gjord undersökning av de nya fabrikenas verksamhet med avseende å tillverkning och försäljning. Beträffande priserna hade utrönts att de var ganska ojämna men efter vad man kunnat inhämta hade Slite som i stor utsträckning sålt direkt till förbrukarna lämnat och dessa priser som med 2 a 3 kr per fat understigit det av Cementas”. Efter diskussion beslöt styrelsen att ordföranden och Vd skulle ta kontakt med konkurrenten och att eventuellt sätta ned Cementas pris (som ett hot får man anta) och i fall mer för cement i fat än i säckar. Slites försäljning skedde nämligen till stor del i fat.

Kontakterna ledde till en kortvarig överenskommelse mellan Cementa och Slite men under hösten skärptes läget. Slite hade planer att utvidga produktionen till det dubbla och Cementa hotade därför med att om man inte gav upp dem så skulle alla nödvändiga motåtgärder sättas in. Vd fick bemyndigande att genom lämpliga prisnedsättningar ta upp och möta konkurrensen, men, understök styrelsen, bara där de behövdes och de fick heller inte göras större än nödvändigt. Detta innebar att man lämnade systemet generella fasta priser och införde en mer rörlig och flexibel prissättning. Och det skulle bli regel när man mötte uppkommande konkurrens. Som regel var det Vd för Cementa som var pådrivande för av sänkningarna medan de i bland möttes av motstånd från de mindre och svagare tillverkarna inom kartellen.

Även om prissänkningarna många gånger kunde vara rätt kraftiga var de begränsade till huvudsakligen Stockholmstrakten och Norrlandskusten varför den genomsnittliga effekten på Cementas totala försäljning var begränsad. För Slite var de däremot mer betungande eftersom den lägre prisnivån omfattande en stor del av deras försäljning. Detta i förening med höga kapitalkostnader genom att

fabriken byggts under den kraftiga inflationsperioden vid slutet av kriget gjorde att lönsamheten var låg med en hel del förlustår. 1924 var tiden mogen att sluta en överenskommelse om priser och volymer med Cementa dvs. en konventionell kartell med försäljningsbolaget. Det innebar slutet på konkurrensperioden. 1931 övertog Skånska Cement ägarmajoriteten i Slite som då också blev delägare i Cementa och integrerat i Skånska Cement..

KF

Under 1920-talet hade KF inlett en uppmärksam och ofta framgångsrik att etablering av produktion i branscher där det fanns ett omfattande kartellsamarbete. Det gällde bl.a. margarin, kvarnar, gummi- och glödlampsindustrin. 19xx köpte man ett kalkbruk Närke och satsade på ett bygga en cementfabrik. Detta utgör ett av de mer svårförståeliga inslagen i Kooperativa Förbundets annars så framgångsrika industri verksamhet under mellankrigstiden. Något tydligt formulerat motiv till varför man gick in i cementindustrin gavs aldrig. KFs eget behov av cement var begränsat och räckte inte långt för att ge underlag för rationell produktion, transportkostnaderna var så höga så det blev dyrt att från en anläggning frakta till konsumtionsföreningar över hela landet. I KF:s årsredovisning för 1933 konstaterar man också att fabriken aldrig kan få annat än lokal betydelse på grund av behovet av kustlokalisering för stenkolsimporten att en effektiv "Fabrikationen av cement vid en inlandsfabrik kan givetvis aldrig få annat än mer eller mindre markerat lokal betydelse. Vid cementtillverkningen åtgår nämligen betydliga mängder högkvalitativt kol, som måste importeras. Transportkostnaden härför kan endast bäras av en tillvekning, som kan vinna avsättning inom en av järnvägsnätet bestämd rayon.

För att åstadkomma en industri av verklig betydelse inom branschen fordras att åt rörelsen vid lämplig kustplats förvärvas eller nybygges en fabrik. Men även om så komme att ske, kvarstode dock för de enskilda, i ett gemensamt försäljningsbolag, förenade fabriker, en avgjort förmånligare ställning i fråga om den inhemska försäljningen genom det större antal fabriker fördelade över landet som försäljningsbolaget ifråga förfogar över och denna förmånsställning kunde uppvägas endast genom en mycket omfattande utbyggnad av den kooperativa cementindustrin." Detta svarar knappast på frågan varför man gick in. Det är ju snarast en enda lång förklaring till varför man inte borde ha gått in.

Den polska cementen.

Mot slutet av 1920 började offerter på polskt cement dyka upp på den svenska marknaden. Cementa beslöt att konkurrensen från Polen visserligen inte skulle föranleda någon generell prissänkning men VD bemyndigades möta konkurrensen med lokala prissänkningar på de platser där polskt cement kom in till Sverige. Nu blev det inte särskilt mycket av utan den stannade vid 34 000 fat 1921 och under de följande åren kom det inte någonting alls.

Det var inte förrän på hösten 1925 som import från Polen blev aktuell på nytt. Det rapporterades då att en av direktörerna för polska cementsyndikatet hade besökt flera platser i Sverige och bjudit ut polskt cement . I maj 1926 behandlades sedan Polen i ett större PM ett styrelsemöte i Cementa och

man konstaterade att om de politiska förhållandena ordnade sig där så var faran rätt stor för konkurrens därifrån. Den polska zlotyn stod i ungefär 34 öre mot normalt 72 och polackerna kunde därför sälja ytterst billigt. Det rapporterades flera exempel på att affärsmän i olika delar av landet var på väg att göra beställningar.

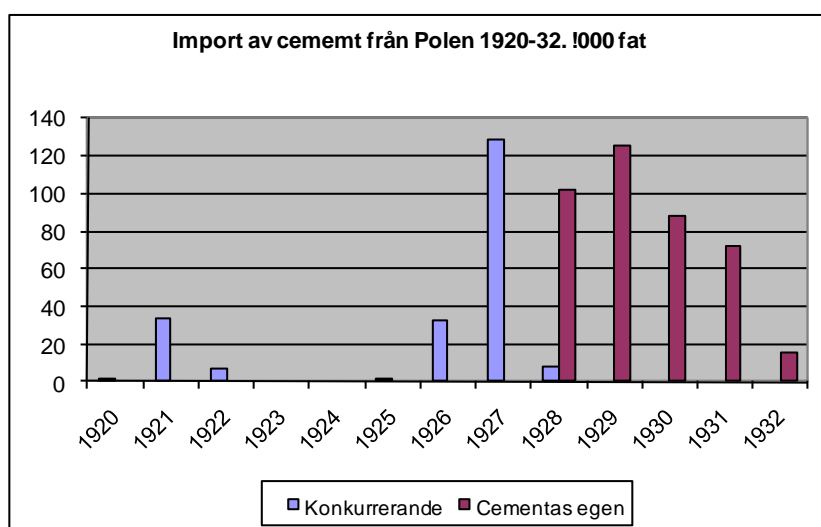
När man i januari 1927 behandlade importen från Polen var man överens om att ta upp förhandlingar med de polska cementfabrikerna. I mars kunde ordförande och VD redovisa att dessa förhandlingar som lett till ett avtal där de polska förhandlarna utfäst sig att under 1927 till Sverige exportera högst 180 000 fat. Om mer exporterades skulle det utbetalas ett vederlag av 5 kr per fat till Cementa under det att om mindre än 180 000 fat exporterades så skulle Cementa betala de polska fabrikerna 85 öre per fat. De polska förhandlarna hade representerat samtliga cementfabriker som kunde tänkas exportera till Sverige och som sinsemellan träffat avtal om den inhemska försäljningen. Ett undantag utgjordes av tre fabriker men underhandlarna hade utgått ifrån att de skulle ansluta sig senare. Det visade sig dock att de ställde sig avvisande och till 'och med börjat vidta åtgärder för egen export till Sverige vilket var en ytterst pinsamt. Samma personer som hade förhandlat i Berlin hade därefter infunnit sig i Malmö. Långvariga förhandlingar ägde då rum med styrelsens ordförande och VD vilka bestämt krävde att det en gång upprättade avtalet skulle respekteras. De polska förhandlarna hade återvänt till sitt land för ett nytt försök att förmå de tredskande fabrikerna att ansluta sig till avtalet.

Ordföranden uttalade att om ett nytt avtal med Polen skulle träffas för år 1928 borde den i år medgivna exportkvantiteten inte höjas utan i stället sänkas. Man var också misstrogen mot varaktigheten i överenskommelsen och ville därför bygga upp en kampberedskap genom att bemyndiga VD att efter omständigheterna sänka cementpriset antingen vid enstaka försäljningar eller på särskilda platser dock endast i sådan utsträckning att genomsnittspriset för Cementas totala försäljning inom landet reducerades med högst 1 krona per fat. Vd fick också i uppdrag att utreda möjligheterna att inköpa en cementfabrik i Polen för att i konkurrera med övriga polska cementfabriker.

Den 24 november 1927 träffades i Berlin en ny överenskommelse mellan samtliga polska cementfabriker, som skulle gälla i 10 år fr.o.m. 1 januari 1928. Den polska exporten till Sverige skulle begränsas till 125. 000 fat per år under de 4 första åren för att därefter helt bortfalla under de följande 6 åren. Försäljningen av det polska cementet i Sverige skulle skötas av Cementa, som skulle betala till de polska leverantörerna det pris som framkom efter att från Cementas årliga bruttogenomsnittspris cif alla svenska hamnar gjorts med avdrag för bonus, försäljningskostnader, frakter, försäkring och tull För icke uttagen kvantitet skulle Cementa betala en ersättning av \$ 2:50 per ton vilket belopp skulle höjas till \$3:50 om mindre än 2/3 av årskvantiteten togs ut. Cementa förband sig att försöka ordna så att polackernas tidigare kunder i Sverige kunde sälja det polska cementet. Överenskommelsen slöts med förbehåll för att avtal före den 15 december 1927 kommit till stånd mellan Polen, Tyskland och Estland beträffande resp länders hemmamarknader och mellan Polen, Tyskland och Sverige och Estland beträffande dessa exportländers försäljningar till Litauen och Lettland.

Att Slite deltog i avtalet och fick vara med att betala till avlösningsbeloppen var väl naturligt med hänsyn till kartellen med Cementa men det är mer anmärkningsvärt att även Gullhögen var med i detta samarbete samtidigt som man konkurrerade med Cementa på den svenska marknaden. Uppenbarligen sågs kampen mot det polska cementet som en gemensamt intresse överordnat den nationella konkurrensen.

Som framgår av diagrammet kom den polska importen aldrig upp i de avtalade volymerna utan den kom i stället att avlösas genom belopp i pengar. Den polska importen försvinner sedan 1932 för att inte återkomma förrän mot slutet av 1930-talet



Även om uppgörelsen 1928 var ett tungt åtagande så innebar den att kontrollen över marknaden kunde återvinnas . I varje fall temporärt. Men nya hot dök upp från andra håll. Det polska cementet fick därför sättas in som "kampcement " för att bekämpa det cement från Belgien som började dyka upp på svensk marknad.

Cement från Belgien.

Belgien hade en väl utvecklad cementindustri men inte något kartellsamarbete av den typ som fanns i Tyskland och de Nordiska länderna och priserna låg på ungefär hälften av den nivå som rådde i dessa länder. Närheten till råvaror och stenkol bidrog självfallet att skapa gynnsamma produktionsförutsättningar.

I september 1927 kom en av de första rapporterna in till Cementa från speditorskontoret i Stockholm om att ingenjörsfirman Titan offererat belgiskt cement till kr 8,70 fritt förtullat på kaj i Stockholm och att firman låg i underhandlingar med en av de allra största cementförbrukarna i Stockholm om inköp av detta cement. I mars 1928 rapporterades att de underhandlingar som hade ägt rum mellan Tyskland och Belgien för att skydda de inhemska cementindustrierna i de nordeuropeiska

länderna, hade utvidgats till att även omfatta cementleveranser till Holland där Tyskland och Belgien fört en ohejdad konkurrens med varandra. Där hade Tyskland efter samråd med Cementa fört fram frågan om att den belgiska cementindustrin skulle förklara sig desintresserad i Sverige mot att Sverige gjorde motsvarande åtagande beträffande Holland och Belgien. Enligt meddelande från Berlin fanns goda utsikter för att en sådan uppgörelse som då även skulle omfatta just den belgiska fabrik som hittills exporterat till Sverige, nämligen Cannon Brand-fabriken. Men i maj fick man höra att den överenskommelse som träffades vid sammanträdet i Köpenhamn inte hade kunnat genomföras av de belgiska underhandlarna. Någon väl fungerande organisation för de belgiska fabrikerna fanns ju inte. Det såg nu i stället ut som om Sverige skulle utsättas för en rätt kraftig konkurrens från belgisk cement. Det överenskoms därför att den belgiska importen till Sverige i första hand skulle mötas med polsk cement även om en förlust på försäljningen av det polska cementet med i genomsnitt på intill kr 1:- per fat skulle uppstå.

I juli 1929 fick Cementa sätta ned cementpriset för norrländska hamnar fr.o.m. Sundsvall t.o.m. Luleå ned 1 kr per fat och för Hudiksvall med 65 öre per fat för att klara den belgiska konkurrensen. I mars 1930 ansåg man det nödvändigt ta in mer cement från Polen än föregående år och att dessutom sänka priserna ytterligare för att tvinga fram en uppgörelse med Belgien.

1932 tycktes stormen från Belgien vara över tack var en rad olika förhållanden. Ett var att valutaförhållandena sedan guldmyntfoten brakat samman gjorde det väsentligt mindre lönsamt för belgarna, ett annat var att överenskommelser slöts med några av de största exporterande fabrikerna i Belgien och ett tredje förhållande var de avtal som Cementa slöt importörer/ försäljare i Sverige. I april 1932 bekräftades att den belgiska cement importen har minskat. Under senare delen av 1932 kom till slut ett avtal med dess försäljningscentral Association Generale des Fabricants Belges de Ciment Portland Artificiel i Bryssel. Man förband sig där att inte sälja cement till Sverige, så länge det avtal som träffats mellan Belgien, Tyskland och Danmark angående den irländska marknaden ägde giltighet, mot att Sverige inte exporterade till Irland. För hela året 1932 hade importen från Belgien reducerats till mindre än en tredjedel av året innan och för året därpå hade den i stort sett eliminerats. Konkurrensen från det belgiska cementet var visserligen hård men episoden var kortvarig.

Gullhögen

Gullhögens Bruk, utanför Skövde, var ett familjeföretag som hade grundats 1916 och ägdes av den skånske industri- och affärsmannen August Wingårdh i Helsingborg. När man hösten 1924 började med cement väckte det oro hos Cementa. När konkurrensen med Slite just hade fått sin lösning dök i stället en annan konkurrent upp

Redan i september 1924 lämnade ordföranden en redogörelse i Cementas styrelse för upplysningar om Skövdefabriken han skaffat och meddelade att förhandlingar ännu icke blivit upptagna men att han skulle följa fabriken utveckling. Samtidigt beslöts att Ab August Wingård i Hälsingborg skulle omedelbart sägas upp som Cementas ombud.

I början av 1925 anvisade man av ett anslag om 3000 kr för att bekämpa Skövdefabriken genom att på orter där Gullhögement såldes erbjuda cement från Port Kunda⁶ till lägre pris. I maj rapporterades att Gullhögens priser varierande och de låg från 35 öre ända till 2 kr under Cementas. Dessutom hade Gullhögen lägre järnvägsfrakter till en rad orter i Sydsverige. En ljuspunkt för Cementa var dock att kunderna rapporterades fortfarande vara missbelåtna med Gullhögens kvalitet.

Under de följande åren behandlades konkurrensen med Gullhögen vid vart och vartannat styrelsemöte i Cementa. I mars 1928 redovisades att Gullhögens konkurrerade mycket starkt i mellersta Sverige och norra Skåne. Man hade förlorat bl. a Hyresgästernas Sparkassas Byggnadsförening som under några år köpt direkt och ombuden klagade allmänt över att Gullhögen tog den ene köparen efter den andre. Ombuden i Stockholm hade upprepade gånger meddelat att de kom till korta i cementaffärerna och att de stötte på Gullhögen som sålde till mycket billiga priser överallt. Även ombuden i Göteborg beklagade sig över konkurrensen med Gullhögen. Det uppgavs att vid de 32 större hus som byggdes där så användes Cementas cement endast vid 4 st under det att vid de övriga till största delen användes Gullhögen och vid resten polskt cement som köpts av järnhandlarna och levererades från de stora kvantiteter som hade importerats året innan. Beträffande cementpriset beslöts att Vd även framdeles skulle ha rätt att tillämpa olika priser på skilda platser och i särskilda fall,

I april 1932 rapporteras en ökad aktivitet från Gullhögen vad gällde statens och kommunernas större upphandlingar och att de hade tagit en del sådana leveranser i Stockholm och Göteborg till låga priser. Man hade också märkt en ökad aktivitet på längre distanser än tidigare. Det gällde i nedre norrland, Dalarna, Härjedalen, Jämtland Hälsingland och Medelpad. Omläggningen av Cementas försäljning Göteborgsdistriktet torde dock ha varit ganska kännbar för Gullhögen som hade förlorat många av sina kunder, hävdades det. Inom detta distrikt skulle Cementa ha knutit ca 400 återförsäljare till sig med exklusivtavsavtal, varav en stor del tidigare köpt Gullhögens cement i större eller mindre omfattning.

Vid sammanträdet i april 1933 gavs exempel på prisskillnader i storleksordningen 10 – 25 % gentemot Gullhögen på orter i Stockholms, Örebro och Skaraborgsområdet och i september 1933 noterar man att Gullhögen blivit mycket besvärlig i konkurrensen. Fabriken offererade sin cement till billigare pris än förr och inom områden där man tidigare inte varit så aktiv. Man hade särskilt börjat bearbeta Skåne, Halland, Blekinge och Småland men ansträngningarna hade även sträckt sig norrut Gullhögen offererade till mycket låga priser gentemot staten och många gånger så lågt att fabriken icke fick mer än 1:50 per säck och därunder från fabrik.

⁶ Port Kunda var en cementfabrik i Finland där Skånska Cement hade ägarintressen.

Försäljningsorganisationen

Organisationen av försäljningen hade stor betydelse för Cementas effektivitet och styrka . Som de flesta andra industrier vid förra sekelskiftet var cementindustrin beroende av grossister. Deras ställning i svenskt näringsliv var vid den tiden fortfarande stark men i allt fler industrier började man när varuvolymnerna ökade och transportväsendet utvecklades uppleva dessa ”mellanhänder” som irrationella. Tillverkarna berövades direktkontakten med kunder och slutanvändare. Mellanledet innebar också ett betydande kostnadspåslag. Antalet återförsäljare av Cementas produkter i hela landet var inte fler än 200 och direktförbrukarna (större entreprenörer och cementvarufabrikanter) var 70. När Slite bröt sig in på marknaden i början av 1920-talet inriktade man sin försäljning på större förbrukare och sålde direkt till dem vilket var en fördel för båda parter. Inom Cementa insåg man naturligtvis problemet men det var - som Åberg påpekar - inte så lätt att snabbt lägga om systemet och gå förbi grossisterna direkt till återförsäljarna. Riskerna fanns då att de grossister man därmed gick förbi skulle vända sig till en konkurrerande leverantör och sälja deras cement i stället. Genomförandet av omorganisationen fick således anpassas till en tidpunkt då risken för att sådana konkurrenter skulle dyka upp var låg.

Den chansen kom i slutet av 1920-talet. Efterfrågan på cement hade vuxit ganska kraftigt. Konkurrensen från Slite var eliminerad efter avtalet 1924 och konkurrensen från det polska cementet hade också kommit under kontroll genom avtalet med Polen 1928 som innebar att det nu var Cementa självt som marknadsförde dess cement . Gullhögen hade visserligen kommit till som en ny och konkurrerande fabrik men arbetade inledningsvis med begränsade resurser och med kvalitetsproblem.

Cementas styrelse behandlade frågan utförligt 1928 och godkände i princip planen att upprätta avdelningskontor i olika delar av landet som sedan sålde direkt till återförsäljare och förbrukare. Omläggningen innebar ju en stor förändring i den interna arbetsorganisationen och genomfördes stegvis. Den inleddes i Skåne och det gick relativt smärtfritt och fortsatte sedan i Stockholm. I Göteborg inrättades ett avdelningskontor 1932 för det fortsatta genomförandet och man lyckades snabbt teckna avtal med 400 ombud. Men med två av de största grossisterna Larson, Seaton & Co (LSC) och S&H kom det till starka meningsskiljaktigheter som resulterade till att de lämnade Cementa och gick över till att importera det konkurrerande Hästen-cement från Danmark. Det var en utveckling som skulle leda till en hel del dramatik under de kommande åren.

Den danska Hästen

Överenskommelser mellan de svenska och danska cementindustrierna om att reglera konkurrensen hade funnits sedan åtminstone 1895 och de reviderades därefter regelbundet. Frågan om fortsatta överenskommelser kom upp igen efter kriget. I maj 1919 anmälde dock Vd att förhandlingarna ännu icke lett till någon överenskommelse enär ingenjören Larsen på den danska sidan hyste den uppfattningen att ”en överenskommelse icke vore tillrådelig av inre politiska skäl”. I Danmark rådde nämli-

gen motsättningar mellan kartellen, DCC, Dansk Cement Central, och den fristående Dansk Andelsfabrik i vilken den danska lantbrukskooperationen hade betydande intressen.

Den senare fabriken satte under 1922/3 igång med export till Sverige och det anmäldes i april 1922 i Cementas styrelse att man hade haft ett sammanträffande med representanter för Dansk Andelsfabrik men utan resultat. För motarbete importen till av märket "Hästen" (Dansk Andelsfabrik) Göteborgsdistriktet var det enligt VD nödvändigt att Cementa satte ned sitt pris till ombuden och att dessa sedan la på en lägre avans. Andelsfabrikens export av Hästen och var inte bara störande för Cementa utan även för den danska kartellen som var irriterad över att deras konkurrent kunde stärka sin ställning genom en sådan export.

I december 1923 träffades en överenskommelse med Andelsfabrikens generalförsäljare på Sverige om en begränsning av försäljningarna till Sverige till ca 3000 fat cement under det då löpande kvartalet och ca 10000 fat under år hela år 1924. Försäljningarna skulle dessutom endast få ske på Göteborgs och Gävledistriktet och mot att generalförsäljaren dels fick 4 500 kr kontant och dels fick rätt att på nämnda distrikt även få sälja cement inköpt från Cementa. Slutresultat av detta blev emellertid att Andelsfabrikens export till Sverige snabbt upphörde.

Det dröjde till 1932 innan frågan om export av Hästen till Sverige dyker upp igen. VD meddelade vid ett styrelsemöte att Söderberg & Haak (S&H) hade börjat importera danskt cement genom sina kontor i Göteborg och Stockholm och att Cementa nu försökte att så noga som möjligt följa denna import. Man diskuterade priset på cement i samband härmed men beslöt att den gällande nivån skulle såvitt möjligt upprätthållas men med bemyndigande för VD att efter samråd med styrelsens ordförande sänka cementpriset i särskilda fall och på särskilda platser i den mån det befanns lämpligt med hänsyn till konkurrensen.

I april fortsätter rapporteringen om Hästen Cementet som nu när den belgiska importen kraftigt reducerats utgjorde den svåraste konkurrenten genom dels göteborgsfirman Larsson, Seaton & Co (LSC) och dels S&H. (Frågan var känslig eftersom de var de största byggmaterialgrossisterna i Göteborg och de som starkast motsatt sig Cementas nya försäljningsorganisation, som ju innebar att de förlorade sin grossistställning.) Det uppgavs att dessa firmor hade lyckats avsluta en del affärer i Göteborg innan Cementas kontor där kommit igång och på allvar kunnat ta upp konkurrensen. Cementa hade emellertid nu bundit upp den allra största delen av inlandsförsäljningen inom Göteborgsdistriktet frånsett Gullhögens kunder. VD räknade med att importen av danskt cement till Göteborg skulle minska avsevärt sedan kontoret kommit i full verksamhet.

Han fortsatte med att man i Stockholm hade kunnat följa leveranserna av Hästencementet ganska noga och sedan kunnat binda flera av köparna vid sina cementsorter. I andra fall hade man genom ombud oroat firmornas försäljningar med polskt cement. I fall där det däremot inte var lämpligt att leverera polskt cement i konkurrens med danskt (och belgiskt) hade man i stället levererat svenskt konkurrens cement i säckar med märken liknande de polska men utan ordet "import". Sedan det visat sig svårt för göteborgsfirmorna att sälja i kuststäderna hade de försökt att från Stockholm och

Göteborg sälja inåt landet där Cementa höll högre priser men att man följde och motarbetade även den konkurrensen.

I april 1932 att redovisades att konkurrensen och bekämpandet av den danska importen hade medfört en glidning nedåt av cementpriset så att detta blivit i genomsnitt 20 öre lägre än genomsnittet för förra året. I november kunde man se att den danska importen vuxit kraftigt och till om oktober uppgått till 68.119 fat. Ledningen hade träffat representanter för den Smitska fabriken (dvs. den danska kartellen) och stämningen hade varit mycket irriterad på grund av Andelsfabrikens försäljningar i Sverige. Det sades öppet ifrån att om Cementa icke kunde hålla Andelsfabriken borta från Sverige så nödgades de övriga danska fabriker börja konkurrera i Sverige. Efter mycket pressade förhandlingar hade den danska kartellen lovat att inte börja försäljning i Sverige utan att först lämna besked till Cementa. För Cementas del var det omöjligt att sälja cement till Danmark på grund av den valutakontroll som fanns där.

Straxt efter detta styrelsesammanträde hade dock Cementas ledning träffat en överenskommelse med Dansk Cement Central som gick ut på Cementa skulle importera ett cementmärke från dem, Lejoncement, från DCC och som Cementa skulle sälja i konkurrens med Hästencementet till priser som Cementa kunde bestämma. Importen av Lejon cementet skulle tills vidare ske i samma omfattning som importen av Hästen cementet. Den danska cementkampen hade alltså flyttat över till svensk mark och med en automatisk fördubbling av importerade kvantiteter.

Avgörandets år 1934

Läget för den svenska cementindustrin och för Skånska Cement var vid inledningen av 1934 problematiskt i flera avseenden och det finns skäl att stanna inför det året eftersom det på ett genomgripande sätt ändrade förutsättningarna för företagets och branschens utveckling.

Den inhemska förbrukningen av cement hade fallit under tre år i rad från 492 000 ton 1929 till 385 000 ton 1933 dvs. en minskning med över 20 %. Minskningen berodde i första hand på lågkonjunkturen men den förstärktes av en långvarig arbetskonflikt i byggnadsindustrin.

Skånska Cement hade 1931 fått sin nya fabrik i Hellekis färdig och det innebar en praktiskt taget fördubbling från 350 till 600 tusen fat per år. I kombination med den minskade efterfrågan hade det lett till en ytterligare stor ökning av den totala utnyttjade kapaciteten som enligt en beräkning i kommerskollegii yttranden uppgick till närmare 50 %. Den nya fabriken visade en avsevärt högre produktivitet än de äldre befintliga. Arbetskostnaden per fat var 40% lägre än i Limhamn och Råvaru- och energikostnaderna var 11 % lägre. Skillnaden mot de mindre och halvstora fabriker var än större. Detta aktualiserade frågan om en effektivare struktur inom cementindustrin, där ett antal av de minsta fabriker utan vidare skulle kunna försvinna.

En annan fråga som blivit mer hotande var den intensifierade konkurrensen från Gullhögen och från Danmark. En ytterligare fråga – om än av mindre betydelse - som behövde sorteras ut var konkur-

rensen från KF. Under våren 1934 upptogs förhandlingar mellan Cementa och KF som ledde till att KF arrenderade ut fabriken till Cementa. I årsredovisningen för 1934 meddelades att KF fått *”vissa utfästelser från Cementas sida beträffande cementpriserna inom landet.”* Vad de innebar finns det inte något om i varken KF:s eller Cementas protokoll. Däremot framgår det i de senare, att KF hade förpliktigt sig att inte köpa cement från någon annan leverantör, vilket det däremot inte sägs något om i KF:s egna protokoll eller redovisningar. Det var en bestämmelse som för övrigt kom med i kartellregistret efter andra världskriget trots KF:s protester.

Ett väsentligt större problem var däremot att det danska Hästen cementet nu ökade snabbt. I Cementas styrelse rapporteras om den svåra konkurrensen och att S&H och LSC nu tillgrip alla medel för att sälja. *”Sålunda utbjuder ofta andra varor till underpris med förbehåll att de få sälja även cement. I början av augusti ha firmorna ifråga sänt ut ett cirkulär vari de säga att de fått ny priser från leverantörer och därför äro i tillfälle att sälja till billigare priser än före.”* Den under året ökade importen hade också en annan orsak. Cementas Vd Sharengrad rapporterar i ett brev till dir Wehtje (ordf. i Cementa och Vd i Skånska Cement) den 24 aug 1934 att Gullhögens egna leveranssvårigheter pågå fortfarande och Gullhögen köper själv och låter även sina kunder köpa betydande kvantiteter Hästen cement. Han berättade vidare att man mötte den skärpta konkurrensen med Lejoncement och Örn cement. Importen av Hästen cement har på grund av de stora inköpen från Gullhögen ökat betydligt under juli månad.

Vad gäller konkurrensen med Gullhögen blåser man signal till full strid i en P.M. till juni mötet 1934. Man noterar att Gullhögen nu har en relativt bra hemmamarknad och har billigare eller samma frakter som Cementa. Deras hemmamarknad omfattar delar av landskapen Västergötland, Närke, Västmanland, Värmland, Dalarna, Södermanland, Östergötland och Småland. (Genom sin belägenhet vid Statens Järnvägar har Gullhögen förmånen av lägre frakter än Cementa till många platser.)

Det sägs det i PM:n att det är uppenbart att Gullhögen får de bästa priserna på sin hemmamarknad och får sin vinst därifrån. Om man vill reducera Gullhögens förtjänst bör man i första hand lägga Cementas försäljning så att priset på Gullhögens hemmamarknad sänks. Det kan endast ske genom en generell sänkning av priset på Hellekis-blå-rand –cementet och en borttagning av Örn cementet där. Vidare säger man att Örn cementet i dessa trakter inte gör någon större nytta utan att efter det 10-åriga kriget mot Gullhögen så borde *”slaget nu tagas fullt ut”*. Nedsättningen av Hellekis-Blå-Rand-Cement borde ske från nuvarande kr 2:30 per säck till k 2:- och för platser där Gullhögen uppträdde i större omfattning borde dessutom lämnas fraktrabatter upp till 2 öre per säck. Detta plus ett bortfall av Örn cementet och en del tidigare rabatter beräknades sammanlagt innebära en nedsättning i realiteten om ca 60 öre per fat.

Söder om Skånska Cements fabrik i Limhamn låg Klagshamnsfabriken som under några år gått med förlust. Göteborgsbanken – som ägde 2/3 av aktierna – och hade fordringar som var långt större än företagets tillgångar. I februari 1934 inleddes förhandlingar mellan Skånska Cement och banken om att överlåta de leveransrätter som Klagshamn hade som medlem i Cementa. I april kom man

överens⁷ om att Skånska Cement för detta skulle betala ett belopp under de följande tio åren. Produktionen skulle läggas ned. Beslutet väckte stor uppståndelse hos de närmast berörda kommunerna V Klagstorp och Tygelsjö samt givetvis hos den berörda fackföreningen. Två representanter för den for till Stockholm för att uppvakta förbundsledningen och socialminister Gustaf Möller. I Klagshamn bildades en kommitté av företrädare för kommunerna och facket som fick ett mycket brett stöd från samtliga politiska partier och även lantbrukarorganisationerna. Den fick i uppdrag att förhandla med Göteborgsbanken och Skånska Cement, vilket visade sig verkningslöst. I Klagshamn hölls stora möten med hela befolkningen och arbetarna sände representanter som fick träffa Möller och statsminister PA Hansson. Bönderna uppvaktade bondeförbundets ledare Axel Pehrson Bramstorp⁸. Opinionsbildningen fortsatte med stora möten som alla innevånare deltog. Kritiken mot Skånska Cement var hård och enig från höger till vänster. En rubrik i Arbetet den 11 maj 1934 sammanfattade stämningläget "Högerman beklagar stor-kapitalismens missbruk av makten"

Samtidigt med den uppblossande debatten om Klagshamn gjorde Skånska Cement en framställning till finansministern om åtgärder för att hejda importen av cement från Danmark genom antingen en importreglering eller en tilläggstull om 40 öre per 100 kg importerad cement. Man hävdade att nedläggningen av Klagshamn var en följd av den danska konkurrensen och om den fick fortgå och ökas i samma tempo så vore det dessutom "endast en tidsfråga när ytterligare två svenska cementfabriker med tillsammans 250 arbetare nödgas nedlägga driften".⁹

Regeringen bad redan den 12 maj Kommerskollegium och Generaltullstyrelsen att yttra sig över framställningen. De bad i sin tur om synpunkter från bl. a de olika handelskammarna. De i Stockholm och Göteborg - där de två importerande grossisterna hörde hemma - avstyrkte medan handelskammaren i Skåne tillstyrkte Skånska Cements framställning

LSC lämnade en större inlaga till Kommerskollegium där man argumenterade mot de föreslagna restriktionerna. Man redovisade att man fram till 1931 verkat som gosshandlare för Cementa men att man inte lägre kunde göra det på grund av den nya organisation med partiförsäljning i egen regi som Cementa hade genomfört. Det var skälet till att man hade tvingats vända sig till en annan leverantör som man då fann i Dansk Andels Cementcentral. Man påpekar också att större delen av fabriken tekniska utrustning är köpt från Sverige. Importen av Hästencementet var 1932 78 000 fat och lika stor året därpå. Att den totala importen från Danmark då ökade med 67 000 fat berodde helt på att Cementa själva började importera. Man hävdade att Skånska Cement hade klara monopolsträvanden inte bara när det gällde produktionen utan också i fråga om importen. Man hävdade vidare att det inte var fråga om dumping på den svenska marknaden av Hästencement. Om dumping förekom så var det i så fall av det av Skånska Cement självt importerade Lejonet -cementen.

⁷ SkC sty.prot. 1934, 16 feb. samt 11 maj.

⁸ Skånska Dagbladet 11 maj 1934.

⁹ Brev 8 maj från Skånska Cement till Chefen för finansdepartementet

Men Kommerskollegium och Generaltullstyrelsen återkom till regeringen den 14 juni och tillstyrkte en tillfällig tilläggstull om 40 öre per 100 kg i enlighet med Skånska Cements förslag . Motivet var att man ansåg det vara dumping eftersom det pris som danskarna tog ut i stort sett låg i nivå med den direkt rörliga kostnaden och var avsevärt lägre än det som tillämpades på den danska hemmamarknaden. Att den svenska industrin tillämpade motsvarande låga priser vid sin export tog man ingen hänsyn till. Ett av kommerseråden gick dock emot beslutet och menade att eftersom det var ett allmänt intresse att undgå en tullhöjning så borde staten ta ett initiativ för att förhandla fram en frivillig begränsning av den danska exporten vilket enligt honom borde vara möjligt med hänsyn till att det var så få parter inblandade.

Den 25 juni gav finansminister Wigforss, som hade ansvar för tullfrågan, ingenjören Hjalmar Cederström och fil mag. Anders Byttner i uppdrag att utreda den svenska cementindustrins produktionsförhållanden och de redovisade en rapport den 11 augusti. De ansåg att det på sikt fanns behov av en strukturrationalisering av industrin och det gällde vare sig man höjde tullen eller ej och att en tullhöjning knappast skulle bli verkningsfull med hänsyn till de stora skillnaderna mellan importpriserna och den inhemska prisnivån, en skillnad som för övrigt var lika stor när det gällde de svenska cementföretagens export. I stället för en tullhöjning borde det vara lämpligare att söka förhandla fram en lösning med frivillig importbegränsning från dansk sida, vilket också var den lösning som kommerserådet Matz varit inne på i en reservation i Kommerskollegium.

Därefter uppdrog socialministern åt Bosaeus och finansministern Björnsson att föra de förhandlingar som ansågs påkallade. Några dokument som belyser diskussionerna har inte återfunnits. Vad som finns bevarat är en kortfattad rapport från de två förhandlarna till regeringen och vad som noterades i bevarade protokoll från styrelserna i Skånska Cement och Cementa.

Statens förhandlare hade kontakt inte bara med Skånska Cement utan även med representanter för Gullhögen och S & H och LS & C. Resultatet blev inte något avtal med staten utan det fick form av en deklarerad "förbindelse" från Skånska Cements sida och som var försedd med ett antal villkor. Härtill kom ett antal avtal mellan de berörda företagen.

1. Ett avtal där Cementa antar Larsson, Seaton & Co AB som försäljare av Cementas cement i Göteborg.
2. Ett avtal där AB Gullhögens bruk antar Söderberg & Haak som försäljare av cement på platser och områden i Sverige enligt särskild överenskommelse.
3. En förpliktelse för Dansk Andels Cementfabriks ensamförsäljare i Sverige Larson, Seaton & Co AB samt Söderberg & Haak att under åren 1935, 1936 och 1937 inte sälja mer av Andelsfabrikens cement än 40 000 fat årligen.
4. Cementas import från Dansk Cement Central förening skulle härigenom begränsas till 40 000 fat årligen

5. En förbindelse från Skånska Cement att i viss utsträckning upprätthålla driften vid cementfabriken i Klagshamn under åren 1935, 1936 och 1937.
6. Ett avtal mellan AB Gullhögens bruk och Cementa beträffande den svenska marknaden.

Innebörden av de olika överenskommelserna blev alltså att priskonkurrensen på den svenska cementmarknaden nu hade eliminerats. Importen från Polen och Belgien hade upphört och den import från Danmark som nu fanns kvar var reducerad och framför allt under full kontroll vad gällde prissättningen i Sverige. Viktigt var också att priskonkurrensen mellan Gullhögen och Cementa upphörde och att de var överens om att dela på tillgänglig marknad.

I den årsrapport för 1935 som Cementas VD skrev för sin styrelse sammanfattade han sina erfarenheter av överenskommelserna: *”Genom de avtal som träffats dels beträffande reglering av importen från Danmark, dels med Gullhögen, ha eljest ofrånkomliga ytterligare prisnedsättningar kunnat förhindras. Den tidigare hårda konkurrensen inom landet har kunnat utjämnas och vår andel av marknaden[...] rätt väsentligt utökats samtidigt som vi under året successivt draga tillbaka Örn-cementet med därför gällande låga pris från marknaden och i övrigt jämka priserna på sådana platser ”*

Det var inte enbart Cementa som hade anledning att vara nöjd. Den nya socialdemokratiska regeringen fick tillfälle att visa handlingskraft i sysselsättningspolitiken och sin förmåga att samarbeta förtroendefullt med näringslivet. Götabanken hade frigjorts från den surdeg som förlustengagemanget i Klagshamn utgjorde och som man knappast hade haft någon annan mjölighets chans att bli lönsam. På KF kunde man andas ut efter att ha blivit av med en felinvestering som aldrig hade haft någon chans att bli lönsam. De två stora grossisterna LS & Co och S & H inte heller hade någon anledning att vara missnöjda. De hade lyckats behålla sin grossistställning på de orter där de var verksamma trots att Cementa i övrigt hade avskaffat sin försäljning genom grossister. Men frågan är om inte Gullhögen blev den största vinnaren. Man fick nu en tryggad avsättning från den stora utbyggnaden av fabriken som var på gång när uppgörelserna kom till stånd och det utan att behöva möta en hård priskonkurrens från Cementas lågprismärken. Gullhögens vinst ökade kraftigt. Den genomsnittliga bruttovinsten perioden 1935-9 nästan tredubbla jämfört med 1931-34 och uppgick till drygt 1,5 milj. Kr per år i genomsnitt. Gullhögen kom att leva kvar som självständigt företag flera decennier efter andra världskriget och priskartellen med Cementa tyckas inte ha varit allmänt känd.

Ytligt sett skulle man kunna få intrycket att episoden blev ett bakslag för Skånska Cement. Man fick inte något bifall på sin begäran om extratull och man fick acceptera att fortsätta driften vid Klagshamn ännu några år. Men i själva verket måste utgången betecknas som en mycket framgångsfull. Konkurrensen från såväl export som hemmaproduktion var nu i ett slag eliminerad vilket innebar en stabilare situation än någonsin tidigare. VD för Cementa kunde belåtet konstatera i sin sammanfattning av 1935 att den betydligt minskade konkurrensen inneburit ”en del prisjusteringar ha under året kunna företagets huvudsakligen bestående däri att tidigare rabatter borttagits och inga nya beviljats ”och att försäljningen av det billiga konkurrensmärket Örn ”endast i mycket liten utsträckning

behövt göras” I Göteborgsområdet räknade man kunna höja prisnivån så att riksgenomsnittet skulle påverkas

Åren därefter

Av Cementas protokoll framgår att både staten och Cementa var angelägna att vårda och förlänga den tidigare överenskommelsen. Vid ett styrelsemöte i mars 1937 redovisade Cementas ordförande att han haft ett samtal med socialministern och med ingenjör Bosaeus och redogjort för de ansträngningar som från Skånska Cements sida gjorts för att i fortsättningen skaffa sysselsättning åt arbetarna vid Klagshamnsfabriken. Ordföranden hoppades ännu på en uppgörelse med Danmark utan att myndigheternas medverkan skulle behöva anlitas trots att Andelsfabriken höjt sina krav på export till Sverige.” Vid maj mötet redovisades de fortsatta förhandlingarna med socialministern och ingenjören Bosaeus och där även Gullhögen samt importörerna LSC och S&H deltagit för att uppnå en begränsning av den danska andelsfabrikens export på Sverige. Socialministern hade då uttalat önskvärdheten av att överenskommelsen om driften vid Klagshamnsfabriken kunde prolongeras på ytterligare någon tid. Cementas ordförande hade då låtit statsrådet förstå att det förutsatte att statsmakterna beredde den inhemska cementindustrin motsvarande lättnad genom att begränsa den danska andelsfabrikens export av cement till Sverige. Ingenjören Bosaeus hade då föreslagit att exporten skulle begränsas till 30 0000 fat under det att Cementas ordförande yrkade på en begränsning till 20 000 fat. Ordföranden sa dock till styrelsen att han väntade sig en begränsning till åtminstone 30 000 fat per år och en förlängning av avtalen med importfirmorna på ytterligare fem år.

Avslutning

För cementindustrins del var andra halvan av 1930-talert utomordentligt gynnsam. Produktion och produktivitet utvecklades starkt och lönsamheten förbättrades avsevärt. Uppgörelserna 1934/35 gick ganska obemärkta förbi i den samtida diskussionen och än mer så i historieskrivningen. Ett skäl kan vara att alla parter sannolikt upplevde resultatet som acceptabla eller kanske t o m som tillfredsställande och därför inte hade något behov att utnyttja dem i sin agitation eller propaganda mot någon annan part.

För den endast 1½ år gamla socialdemokratiska minoritetsregeringen erbjöd uppgörelsen en möjlighet att visa på en framgång i sysselsättningspolitiken i och med att nedläggningen kunde skjutas flera år framåt i tiden. Sysselsättningen hade man ju haft som sin centrala valfråga. Det måste ha varit särskilt tillfredsställande att åstadkomma detta utan tullhöjning. Tullfrågan hade nämligen under de föregående åren också stått i centrum för konfrontationerna i den ekonomiska politiken mellan högern och socialdemokraterna, där högern förespråkade ökade tullar som lösning på de flesta problem medan socialdemokraterna visade ett mycket starkt ideologiskt motstånd. Det finns visserligen inga direkt belegg men det är sannolikt att den uppnådda lösningen innebar en särskild känslomässig tillfredsställelse för de delar av regeringen som var inblandade. Statsminister Hansson var uppvuxen i Malmö, inte långt från de aktuella fabriken, och han bör rimligen ha känt sig personligt berörd, finansminister Wigforss var visserligen hallänning men hade som lundensare

haft sin politiska bas i Skånes partidistrikt i Lund och socialminister Möller växte upp hos och fick sin första utbildning hos den legendariske cementdirektören Berg i Limhamn där han nästan gått som en son i huset. En närmare koppling än så mellan en socialdemokratisk ledare och Skånska Cement är svårt att föreställa sig.¹⁰

Grossisterna S&H och L,S&c fick visserligen begränsa sin import av dansk cement men de uppnådde det som för dem var den avgörande för dem nämligen att som grossist fortsätta att ta cement direkt från fabrik och tillhandahålla direkt till slutanvändarna vilket de nu tillförsäkrades genom avtal med de svenska cementfabrikerna. Skånska Cement fick visserligen inte sin tullhöjning men kunde nu få en marknad helt under sin egen kontroll och detta dessutom med statsmakternas fulla välsignelse

Klagshamnsepisoden är ett konkret exempel på ett korporativt handlande som alla berörda hade anledning att vara nöjda med. Den skedde i en miljö med allmänt nedtonade av motsättningar och konflikter (de Geer) och som ledde fram till bl a Saltsjöbadsavtalet och den svenska modellen. Något konkret material som direkt kopplar Klagshamnsepisoden till detta finns visserligen inte men det är rimligt att se den som ett inslag i det mönster av samarbete mellan storföretag och stat som byggdes upp under dessa år.

Otryckt källmaterial:

Riksarkivet: Finansdepartementet, Hemliga konseljakter E:6

Landsarkivet i Lund: Cementa, Styrelseprotokoll; Skånska Cement, Styrelseprotokoll

Kooperativa förbundet. Förvaltningsrådets protokoll; Styrelseprotokoll

Tryckt:

KF: Årsredovisningar 1932, 1933 och 1934

Dahmén, Erik Svensk industriell företagsamhet 1919-39

De Geer, Hans Arbetsgivarna Stockholm 1992

Historiska nationalräkenskaper för Sverige 3. Byggnads och anläggningsverksamhet. Lund. 1987

Jönsson, Nine Christine, och Lindblom, Paul, *Politik och Kärlek*. Kristianstad. 1987

Kock, Karin, Skånska Cementaktiebolaget. Uppsala 1932

SOU 1939:4 Rationaliseringsutredningen. Verkställda undersökningar. Stockholm 1939

Svensson, Walter Industrin i Klagshamn. I Fotspår och milstolpar. Oxie härads hembygdsförening.1996.

Åberg, Alf, Cement i 100 år, Malmö,1972

¹⁰ Jönsson, Lindblom Kärlek och politik

