

# Konkurrens, samarbete och koncentration

---

Kalkstens- och cementindustrin i Sverige  
1871–1982

Malin Dahlström



UNIVERSITY OF GOTHENBURG  
SCHOOL OF BUSINESS, ECONOMICS AND LAW



Konkurrens, samarbete och koncentration.  
Kalkstens- och cementindustrin i Sverige  
1871–1982



# Konkurrens, samarbete och koncentration

---

Kalkstens- och cementindustrin i Sverige  
1871–1982

Malin Dahlström

GOTHENBURG STUDIES IN ECONOMIC HISTORY replaces the former series under the title *Meddelanden från Ekonomisk-historiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet*.

© Malin Dahlström 2015  
Graphic design: Siri Reuterstrand

ISBN 978-91-86217-15-0

<http://hdl.handle.net/2077/38871>

Published by the Unit for Economic History, Department of Economy and Society,  
School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg

Printed by Ale Tryckteam, Bohus 2015

Distribution: Unit for Economic History, Department of Economy and Society,  
School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg  
P.O. Box 625, SE 405 30 Göteborg, Sweden  
[www.econhist.gu.se](http://www.econhist.gu.se)

## ABSTRACT

Konkurrens, samarbete och koncentration. Kalkstens- och cementindustrin i Sverige 1871–1982

Gothenburg Studies in Economic History 16 (2015)

ISBN 978-91-86217-15-0

<http://hdl.handle.net/2077/38871>

Author: Malin Dahlström

Doctoral Dissertation in Economic History at the Department of Economy and Society, School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg, P.O. Box 625, SE-405 30 Gothenburg, Sweden. (Written in Swedish.)

This dissertation examines cartels and cooperation. The literature about cartels and cooperation is in many ways contradictory; many of the studies that have been made come to different results. Several of the implications from former research are valid only within their context. This dissertation takes on different topics in the field of cartel research by investigating cartels and cooperation in two Swedish industries, Limestone and Cement. The time period of the study ranges from 1871, when the Cement industry was established in Sweden, to 1982, when the big cement company Cementa (former Skånska Cement) had monopolized the two industries.

The industries were different in many aspects, which also affect the forms of cooperation in the industries. The Cement industry was technologically advanced, capital intensive and had high entry barriers, the product was homogeneous. The Limestone Industry on the other hand was neither capital nor technological intensive, the barriers to entry were really low and the product was not homogeneous. Some of the main findings in the dissertation are that both external and internal factors matter for the establishment of cartels. The cartels are often started with a test period, where the companies get to know each other and test the cooperation.

One of the main topics in the dissertation and in the field of cartel research is the link between cartels and concentration. When comparing the two industries it is clear that the concentration process and the way cartels worked differed between the industries, due to their structural diversity. In the Cement industry the concentration process was rather straightforward, and there was one main cartel controlling the industry. In the Limestone industry the development was not clear at all, different cartels succeeded each other, and the competition constantly changed. Both the Cement and the Limestone industry had a variety of forms of cooperation. The dissertation shows that cartels should not automatically be seen as a counterbalance to big companies, cartels could as well be a basis for concentration.

The Cement and Limestone industry are investigated through case studies. The case studies are based on extensive archival studies. The development and the cooperation in the two industries are compared historically. The effects that the cartels have on price development and technological development are discussed in the dissertation. The price of Limestone increased in periods of cartelisation, but overtime the prices was decreasing, especially in the late period when the advantage from economies of scale was larger. In the Cement industry the price decreased over time, especially due to declining production costs. One reason for the declining production costs was the technological development in the industry. A particular study of the mechanisation process of the quarries in the industries shows that the stabile cartels in the Cement industry supported the change. But the unstable and unsecure cartels in the Limestone industry delayed the mechanisation. Cartels could not be seen as one single phenomenon with the same features and impact everywhere, but instead the question of cartel is complex.

**KEYWORDS:** Cartels, cooperation, concentration, competition, cement, limestone, industry, cartel legislation, monopoly

# Förkortningar

BPA	Byggproduktion Aktiebolag
EEC	European Economic Community
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europeiska gemenskapen
EU	Europeiska unionen
FOB	Free on board
GFK	Gotlands Förenade Kalkbrott
KF	Kooperativa förbundet
LKAB	Luossavaara-Kiirunavaara Aktiebolag
NJA	Norrbottens Järnverk AB
NO	Näringsfrihetsombudsmannen
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries
SCA	Svenska Cellulosa Aktiebolaget
SOU	Statens Offentliga Utredningar
SSA	Svenska Sockerfabriks Aktiebolaget
SPK	Statens pris- och kartellnämnd
STAF	Statsföretag AB



# Förord

På norra Gotland har två stora industrier sin huvudproduktion; kalkstens- och cementindustrin. Jag är uppvuxen mitt emellan. Röken från Cementas torn har alltid setts sväva upp i himlen, jag kan varenda kurva på vägarna runt det stora brottet vid Storugns. I det gamla Hidebrottet såg jag Thåström spela med Fjodor, till Lörjebrottet cyklade vi för att bada och flera av mina kompisars föräldrar arbetade i cementfabriken. Min farmors far körde loket som drog stenvagnarna vid Smöjen. Trots det diskuterades aldrig cement- eller kalkstensindustrin under min uppväxt, den fanns bara där. Cementindustrin har rönt visst intresse inom forskningen, men långt ifrån tillräckligt för en så spännande industri. Kalkstensindustrin har knappt nämnts i den akademiska världens publikationer, det är dags att ändra på det.

Jag är därför tacksam för att jag under mina två första år på forskarutbildningen fick vara en del av projektet *Organiserad samverkan. Kartelliseringen i Sverige 1890-1950* som finansierades av Handelsbankens forskningsstiftelser.

Stundtals är det mycket ensamt att skriva en avhandling, men när det nu är dags att tacka alla som hjälpt till så inser jag att det funnits väldigt många människor runt omkring mig och som den här avhandlingen inte hade klarat sig utan.

Först och främst mina eminenta handledare Birgit Karlsson och Susanna Fellman. Ett bättre handledarteam går inte att tänka sig. De har bidragit med kunskap och kommentarer om såväl placering av kommatecken som de stora frågorna om vad konkurrens är. Birgit och Susanna har under hela processen uppmuntrat mig och kommit med så många förslag som gjort den här avhandlingen så mycket bättre. Tack för all hjälp!

Tack till alla som har kommenterat och engagerat sig i mitt arbete, ni har verkligen drivit det framåt. Särskilt tack till Christer Lundh, Martin Fritz och Sverker Jonsson som läst, diskuterat och kommit med råd och dåd. Kristoffer Strandqvist som gjorde en imponerande insats som opponent på mitt slutseminarium, sällan har något så roligt lett till så stora förbättringar.

Tack till Peter Sandberg och Joakim Waara som engagerat sig, kommenterat och kommit med goda råd samt tagit på sig att ställa den där viktiga frågan: Varför är det här relevant? En fråga som jag många gånger ställt mig själv och tvivlat om jag har något svar på, men då har mina kollegor vid enheten för ekonomisk historia funnits där med stöd och småprat.

Doktorandkollegornas gemenskap har betytt mycket för såväl kunskapsutveckling som rolighetsfaktor. Carolina Uppenberg, Anna-Helena Wiechel och Kristoffer Collin som bidragit både till livet på och utanför ekonomisk historia. Tack Malin Nilsson för att du peppat hela tiden och lotsat mig igenom de sista procedurerna. Stefania Galli, tack för att du varit en så god rumskamrat och alltid fått mig att se positivt på tillvaron.

Under min doktorandtid har jag fått möjligheten att få skrivarro på trevliga och spännande platser, detta är jag mycket tacksam för. Tack till stiftelsen Richard C Malmstens minne för tiden på Hôtel Chevillon i Grez-Sur-Loing. Tack till Kungl. och Hvitfeldtska Stiftelsen för tiden i Villa Martinson i Jonsered. Tack till Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet och The Oxford-Gothenburg Programme för tiden vid History Faculty i Oxford.

Det har varit särskilt kul att prata om gotländska kalkstensbrott och skånska cementgubbar på internationella konferenser och forskarskolor. Tack Alfred D. Chandler, Jr. Travel Grants, Stiftelsen Paul och Marie Berghaus donationsfond och Stiftelsen Stipendiefonden Viktor Rydbergs minne för att ni bistått med medel till dessa resor.

Det har naturligtvis också varit givande att prata om gotländska kalkstensbrott och cementfabriker på Gotland. Tack till Historiska Föreningen på Gotland för dessa tillfällen och för att jag fått publicera mina alster i GUSEM. Ett extra stort tack till GUSEM:s redaktör Torsten Daun.

En stor del av arbetet har varit att besöka olika arkiv. Jernkontoret har genom sina bergshistoriska forskningsfonder gjort det möjligt att besöka flera av arkiven, tack för det! Sverker Jonssons arkivfond har gjort andra arkivresor möjliga, tack!

Ett stort tack till all hjälpsam arkivpersonal! På alla arkiv jag varit har jag blivit extremt väl omhändertagen och fått bästa tänkbara hjälp att hitta både sådant som ska finnas där och sådant som ingen visste fanns där. Det är dessutom den gladaste yrkesgrupp jag träffat på. Särskilt tack till Malin Järund vid Merlo arkiv, Susanne Sandberg tidigare vid landsarkivet i Lund och Cristina Costache vid landsarkivet i Visby som grävt lite extra och hittat guldkorn, det vill säga styrelsehandlingar från olika bolag. Nickolina Andersson och Stigjöran Tomtlund som öppnat och guidat mig i arkivet i Nordkalks källare. Den extra service som Mikael Lyberg och Janne Faringer har gett mig på Riksarkivet Marieberg har betytt mycket.

Ibland kräver arkivbesök övernattning. Vid mina långa besök vid landsarkivet i Lund har det varit möjligt att förena nytta med nöje. Tack Linnea Nilsson med familj för sovplats och trevligt sällskap. Logistikansvariga Catharina

Mörving har skött sitt uppdrag med bravur. Hon har hämtat mig på arkivet i Lund, ordnat att det finns en säng att sova i och kört tillbaka mig till arkivet morgonen efter. Samtidigt som hon bistått med forskningsdiskussioner och livsfunderingar. Tack Cattis!

Det är flera som blivit ofrivilligt indragna i det här; pappa som fått köra runt och visa kalkstensbrott, farmor som tvingats leta fram gamla foton från stenbrotten. Familj och vänner som fått stå ut med alla svårigheter som det innebär att ha en doktorand i umgänget som bara vill prata om kalksten, cement och karteller. Tack för att ni stått ut – jag hoppas att jag snart kan prata om annat.

Tack Felicia och Oscar för att ni hittat på så mycket bus med mig.

Lisa Eng, min livscoach, har guidat mig igenom såväl den psykiska biten som korrekturläst. Jag är också tacksam för att du och Erik Hasselberg bistod med uppehålle under den första tiden när jag återvände till Göteborg och påbörjade forskarutbildningen.

Anders Wieweg har korrekturläst, besökt cementfabriker, fotat kalkstensbrott och varit en hårt prövad livskamrat. Jag är dig evigt tacksam.

# Innehållsförteckning

1. Inledning	15
1.1 Syfte, problemställning och forskningsfrågor	18
2 Teori – karteller, storföretag, koncentration	21
2.1 Konkurrens, monopol eller något däremellan	23
2.2 Yttre eller inre påverkan	26
2.3 Samarbete i olika varianter	28
2.4 Storföretag växer fram	47
2.5 Svensk kartellforskning och internationell cementforskning	52
3 Metod och material	59
3.1 Fallstudie	60
3.2 Jämförande analys	61
3.3 Arkivundersökning	63
3.4 Material	65
3.5 Disposition	73
4 Karteller och koncentration i Sverige	75
4.1 Koncentration i det svenska näringslivet	80
4.2 Koncentrationen inom cement och kalksten	84
4.3 Sammanfattning	88
5 De svenska cementfabrikerna	90
5.1 Etableringen av cementindustrin	90
5.2 Skånska Cement dominerade från start	95
5.3 Skånska Cements fabriker	99
5.4 Cementfabriker som tagits över av Skånska Cement	101
5.5 Sammanfattning	112
6 De svenska kalkstensbolagen	115
6.1 Industrialisering av kalkstensbrytningen	115
6.2 Ökad efterfrågan och koncentration efter kriget	119
6.3 De svenska kalkstensbolagen	121
6.4 Sammanfattning	128
7 Kalkstenskarteller och koncentration	131
7.1 Cementfabriker bryter kalksten och tillverkar kalk	131
7.2 Kartellerna etableras	132
7.3 Nya konkurrenter innebar nya avtal	141
7.4 Kartellavtal som höll	149
7.5 Instabila och kostsamma karteller	156
7.6 Sammanfattning	159

8	Cementkarteller och koncentration	161
8.1	Skånska Cement får konkurrens	161
8.2	Cementa – ett gemensamt försäljningsbolag	162
8.3	Cementas kartellavtal med utomstående	179
8.4	Skånska Cement förvärvar konkurrenterna	186
8.5	Lönsamhet i cementproduktionen	192
8.6	Bestående kartell som tog över industrin	194
8.7	Sammanfattning	198
9	Storkonsumenterna öppnar egna brott	201
9.2	Sammanfattning	215
10	Kartellernas påverkan på mekanisering av kalkstensbrott	216
10.1	Mekanisering i cementindustrin	216
10.2	Kartellstabilitet gav teknisk utveckling	222
10.3	Mekanisering och sjunkande produktionskostnader	224
10.4	Sammanfattning	226
11	Sammanslagning i cementindustrin gav monopol	227
11.1	Nedgång i byggsektorn krävde handling	227
11.2	Myndigheternas syn på koncentrationen	229
11.3	Industriministern föreslår en fusion?	234
11.4	Mediedebatt om fusionen	238
11.5	Reaktioner från konkurrensmyndigheterna	243
11.6	Riksdagens godkännande	245
11.7	Monopolisering	246
11.8	Sammanfattning	251
12	Cementbolaget får monopol även på kalksten	253
12.1	Diskussioner om rationalisering och samordning	253
12.2	Cement- och sockerbolaget startar gemensamt kalkstensbolag	257
12.3	Från kartell till monopol	266
12.4	Sammanfattning	268
13	Avslutande diskussion	270
13.1	Olika typer av samverkan	270
13.2	Kartellernas funktion	274
13.3	Kartellernas effekt på priser och teknikutveckling	278
13.4	Karteller, koncentration och monopol	280
13.5	Stabilitet som mål	281
	English Summary	283
	Källförteckning	290

## Figurförteckning

Figur 1. Porters modell för att analysera marknadsstruktur	27
Figur 2. Typ av konkurrens/samarbete	31
Figur 3. Cementtillverkning i Sverige 1896-1980	91
Figur 4. De svenska cementfabrikerna	99
Figur 5. Försäljning av kalksten 1890-1980	117
Figur 6. Antal aktiva kalkstensbrott i Sverige, 1890-1980	119
Figur 7. Faellesagenturet	136
Figur 8. Gotlands Förenade Kalkbrott, 1901-1906	137
Figur 9. Marknadsdelning mellan Faellesagenturet och Gotlands Förenade Kalkbrott, 1902	139
Figur 10. Gotlands Kalkverk	140
Figur 11. Kalksten för försäljning i Sverige samt Skånska Cements andel av denna. 1900-1980	145
Figur 12. Priser på kalksten, 1921-1969	155
Figur 13. Cementas leveranser, 1895-1970	163
Figur 14. Medlemmarna i Cementa och inträdesår	165
Figur 15. Grundpris på cement 1893-1966	171
Figur 16. Valleviken och Slites produktion i förhållande till Skånska Cements produktion, 1920-1935	181
Figur 17. Skånska Cements etableringar och övertagande av konkurrenterna	187
Figur 18. Skånska Cement/Cementa/Euroc avkastning, 1885-1973	193
Figur 19. Motiv till vertikal integration	213
Figur 20. Cementas leveranser i Sverige, 1895-1970	217
Figur 21. Kalksten bruten i några stora kalkstensbrott, 1925-1960	221
Figur 22. Arbetsproduktivitet i vissa kalkstensbrott, 1925-1960	224
Figur 23. Kalkstensbrytningen, Gotland och övriga Sverige, 1900-1980	254
Figur 24. Gotlands Förenade Kalkbrott, ägandeförhållanden	259
Figur 25. Stora kalkstensbrott, Gotland	260
Figur 26. Internalisering inom den svenska cementindustrin, olika former av samarbete	272
Figur 27. Internalisering inom den svenska kalkstensindustrin, olika former av samarbete	274

## Tabellförteckning

Tabell 1. Räntabilitet i några industrier, 1927-1936	81
Tabell 2. Den totala industriproduktionens fördelning på olika företagskategorier, 1963	82
Tabell 3. Respektive marknadsforms andel av produktionen	83
Tabell 4. Koncentrationen i vissa svenska industrier, 1872-1912	84
Tabell 5. Karteller i olika industrier	87
Tabell 6. Cementfabriker i Sverige. Startår, övertagande av Skånska Cement och årtal som fabriken lades ned	102
Tabell 7. Cementas leveranser och Skånska Cements andel, 1895-1970	179
Tabell 8. Arbetsproduktivitet i svensk cement industri. 1968-1974	228
Tabell 9. Cementförsäljning i Sverige, Cementa och utomstående, 1895-1980	229
Tabell 10. Cementförsäljningen i Sverige, 1973-1980	248
Tabell 11. Internationella cementpriser december 1976 per ton i svenska kronor	249





# 1 Inledning

1994 avslöjades en stor cementkartell inom EU, Europeiska Kommissionen dömde kartellens medlemmar att betala de högsta böterna dittills i historien. Det var samarbetsorganisationen för cementfabriker i Europa, Cembureau, som fälldes för att ha satt upp marknadsdelningsavtal, för att reglera exporten mellan länderna och för utbyte av prisinformation. I Cembureau fanns åtta nationella cementorganisationer och 33 europeiska cementtillverkare, dessa bötfälldes och skulle tillsammans betala 248 miljoner euro.<sup>1</sup> Domen gällde både de företag som var medlemmar i EU och EFTA, vilket innebar att även den svenska cementkoncernen skulle böta.<sup>2</sup> Företagen dömdes för att olagligt ha samarbetat sedan 1983. Cembureau hade dock verkat sedan 1946, med huvuduppgiften att sprida information mellan deltagarna. Samarbetet byggde i sin tur på en kartell som europeiska cementföretag ingått i från 1920-talet fram till andra världskriget.

Cementindustrin var inte unik, så väl internationella som nationella karteller fanns i stora delar av näringslivet under 1900-talet. Företag har alltid samarbetat och försökt reglera marknaden på olika sätt. Konkurrensfrågor har ständigt varit aktuella för stat och myndigheter eftersom näringslivet och konkurrensituationen påverkar andra delar av samhällslivet. Synen på konkurrens och konkurrenspolitikens utformning har dock varierat över tid och rum. Under den största delen av 1900-talet var karteller tillåtna i Sverige, medan de var förbjudna i flera anglosaxiska länder. Idag utgör EU:s konkurrenslagstiftning ett ramverk för den europeiska politiken, vilken är inriktad på att främja ökad konkurrens. EU:s konkurrenslagstiftning baseras på idén om att konkurrens stimulerar företag att erbjuda konsumenter de bästa varorna och servicen till de bästa tänkbara villkoren. Konkurrens anses också bidra till innovationer och effektivitet; effektiviteten uppkommer när företagen handlar oberoende av varandra och utsätts för konkurrenstryck från andra företag.<sup>3</sup>

Konkurrens är ett abstrakt begrepp som används i flera olika sammanhang och som också har olika betydelse i olika sammanhang. Konkurrensbegreppet

---

1 Beloppet minskades senare till 110 miljoner euro eftersom felaktigheter hade förekommit i domen och handläggandet av bötesbetalningen.

2 Europeiska kommissionen, Pressmeddelande, 30 november 1994

3 Europeiska kommissionen, [ec.europa.eu/competition/antitrust/overview\\_en.html](http://ec.europa.eu/competition/antitrust/overview_en.html)

förutsätter att det finns flera aktörer som tävlar om att uppnå samma sak. På marknaden är det företag som tävlar om att sälja sina varor till samma kundgrupp. För att det ska råda fullständig konkurrens måste en rad villkor vara uppfyllda; antalet säljare och köpare på marknaden måste vara så stort att ingen kan påverka priset, inga av aktörerna får samverka, varorna bör vara homogena, köparna ska ha fullständig information om vad som händer på marknaden, tillverkarna ska ha information om den tillgängliga tekniken, det ska vara snabbt och fritt att etablera sig på marknaden och marknaden ska var oreglerad.<sup>4</sup> Detta tillstånd är dock mycket ovanligt. De allra flesta marknader befinner sig någonstans mellan fullständig konkurrens och monopol, där ett företag kontrollerar hela utbudet.

Den här avhandlingen handlar om konkurrens och samarbete inom två svenska industrier, kalkstens- och cementindustrin. Kartellerna som är i fokus är både en form av samarbete och en form av konkurrens. Genom att delta i en kartell samarbetar företagen för att minska konkurrensen, men inom kartellen fortsätter företagen att konkurrera om marknadsandelar och med de som står utanför kartellen. I avhandlingen genomförs en historisk jämförelse av de två industrierna och kartellerna inom dessa industrier för att undersöka sambandet mellan konkurrens och samarbete. Spännvidden mellan samarbete och konkurrens är av intresse för att förstå hur företag agerar och vilka drivkrafter företagen har.

Under den tidsperiod som industrierna studeras, från 1871 då cementindustrin etableras fram till 1982 då samma företag uppnått monopol i de båda industrierna, var karteller tillåtna enligt den svenska lagstiftningen. Karteller återfanns i de flesta svenska branscher och var sällan hemliga. Från och med slutet av 1940-talet återfanns många av kartellerna i det så kallade kartellregistret och myndigheterna kunde ingripa mot skadliga karteller. År 1993 harmoniserades den svenska lagstiftningen med EU-lagstiftningen.

EU:s konkurrenslagstiftning är influerad av den amerikanska trustlagstiftningen. Den amerikanska lagstiftningen är utformad för att undvika kartell- och trustbildning. Vilka konsekvenser som kartellagstiftning har på koncentrationsgraden är dock omdiskuterat, liksom hur kartellerna påverkar priserna, teknikutvecklingen med mera. Kartellforskningen utgår till stora delar från den amerikanska lagstiftningen och amerikanska företagssamarbeten, vilket gör den svår att applicera på andra länder/karteller. Forskningen har kommit fram till olika resultat angående frågor om varför och hur kartellerna bildas

---

4 Eklund (1997), s. 84

samt gällande den inre kartelldynamiken och vilka effekter kartellerna fick. För att få mer kunskap om karteller och kartellernas effekter krävs därför mer forskning. I den här avhandlingen undersöks därför kartellerna inom två industrier, avseende kartellernas organisation och effekter på teknikutveckling, priser och koncentration.

De två industrierna kalkstens- och cementindustrin är väldigt olika till struktur, organisation och produktion. Båda industrierna koncentrerades successivt, och i slutet av 1900-talet, monopoliserades industrierna av samma företag, Cementa (tidigare Skånska Cement).

Skånska Cement var under lång tid ett av de dominerande företagen inom byggmaterialindustrin. Cementindustrin var också en av de mest koncentrerade branscherna. Cementindustrin är storskalig, kapitalintensiv och följer en traditionell utveckling för ett storföretag. En pionjär (first mover) som kommer in på marknaden, etablerar sig och får stora fördelar i förhållande till efterkommande företag. I det här fallet är det Skånska Cement som startar en cementfabrik i Lomma i Skåne och som successivt bygger ut verksamheten. I slutet av 1800-talet kom två nya aktörer in på marknaden. Ett oligopol uppstod och tillsammans organiserade sig de tre cementproducenterna i en kartell (och försäljningsbolag) som kontrollerade cementförsäljningen. Utnyttjandet av stordriftsfördelar är avgörande för industrin. Produktionen sker i stora fabriker, produktionen är avancerad och kräver såväl kunskap som en avancerad maskinpark. Tekniska förbättringar och produktionsutveckling får stort genomslag inom industrin.

Kalkstenindustrin är däremot en råvaruindustri, som inte kräver stora kapitalinvesteringar. Industrin var arbetsintensiv och tillverkningen var i låg grad industriell. Under 1800-talet och 1900-talets första decennier var det enkelt att öppna kalkstensbrott och få hinder för etablering förelåg. Behovet av kalksten ökade i takt med industrialiseringen; sockertillverkningen, cellulosaindustrin, den kemiska industrin och järnbruken kräver kalksten till sin produktion. Kalkstensbrotten såldes framför allt till andra industrier och i fasta leveranskontrakt. Kalkstensbrytningen skedde i små anläggningar spridda över landet, under andra halvan av 1900-talet koncentrerades produktionen successivt. Fram till mitten av 1900-talet ägde nästan ingen teknikutveckling rum. Konkurrenssituationen förändrades däremot ständigt, nya aktörer kom in och andra försvann.

## 1.1 Syfte, problemställning och forskningsfrågor

Kartellforskning är ett område med delvis motsägelsefulla resultat och teorier. Bland annat lyfter forskare fram olika faktorer som bestämmande för varför karteller uppstår. Traditionellt har ekonomer lyft fram exogena och strukturella faktorer som inträdeshinder, konsumenternas förhandlingsstyrka, huruvida det finns substitut till varan samt om varan är homogen. På en marknad med homogena varor utan ersättningsvaror där köparnas position är svag, eller om det är en vara där inte priset påverkar efterfrågan är det större sannolikhet att företagen samarbetar. Detta gäller exempelvis för råvaror. Där det är kostsamt eller svårt för andra företag att öppna konkurrerande verksamhet är det enligt dessa resonemang mer troligt att karteller förekommer. Andra forskare lyfter fram de endogena faktorerna som de mest relevanta för uppkomsten av karteller. Oliver E Williamson lyfter fram minimerandet av transaktionskostnader som drivande för att ingå karteller och andra former av samarbeten.<sup>5</sup> George Stigler och Debora Spar lyfter fram möjligheten att öka vinsterna för deltagarna i kartellen.<sup>6</sup> I anslutning till detta är det därför relevant att studera vilka former av samarbeten som finns i två olika industrier som skiljer sig åt, framförallt när det gäller de strukturella faktorerna. Kalkstensindustrin var en ren råvaruindustri, som sålde en råvara utan att förädla den, medan cementindustrin var en förädlingsindustri. Kalkstensbrytningen var varken storskalig eller kapitalintensiv, cementtillverkningen var både och. Det fanns få inträdeshinder på kalkstensmarknaden, medan inträdeshindren var väldigt höga på cementmarknaden. Cement är en homogen vara, men inte kalksten. Syftet med den här avhandlingen är att historiskt undersöka och jämföra karteller i två industrier som var mycket olika sett till förutsättningarna för konkurrens och samarbete.

Inom kalkstensindustrin etablerades flera olika former av karteller, med olika uppsättningar, olika former av avtal och olika intressenter. Kartellernas längd varierade, liksom deras genomslagskraft. Cementindustrin å andra sidan organiserades redan i slutet av 1800-talet i en kartell tillika försäljningsbolag. Kartellen fortlevde ända fram till 1966 då det dominerande bolaget, Skånska Cement, köpt upp alla övriga deltagare i kartellen. Samtidigt som utvecklingen såg väldigt olika ut i de båda industrierna hade de en viktig gemensam

---

5 Williamson (1975), s. 2, 8

6 Spar (1994), s. 2  
Stigler (1964), s. 44

nämnare, industrierna monopoliseras av samma företag. Cementindustrin och kalkstensindustrin är därför utmärkta som undersökningsobjekt för att få mer kunskap om karteller och deras effekter ur ett historiskt perspektiv. För att kunna undersöka branscherna krävs en kartläggning av branscherna över tid, med särskilt fokus på de karteller och andra samarbeten som fanns inom industrierna.

Det finns alltså olika teorier om hur karteller fungerar och inte fungerar, det finns dock få generella slutsatser om karteller och de studier som är gjorda har ofta ett utifrånperspektiv, där kartellen ses som en aktör. Det finns forskare som har tittat djupare på olika internationella karteller, exempelvis har James M Griffin undersökt OPEC, Debora Spar har undersökt fyra internationella karteller och Espen Storli har skrivit om den internationella aluminiumkartellen. Det finns även några studier som behandlar karteller inom särskilda industrier. Flera svenska forskare har bland annat genomfört fallstudier av olika industrier. Det behövs dock fler fallstudier för att kunna förstå kartellernas funktion och agerande. I den här studien studeras de deltagande företagens agerande och deras syn på kartellsamarbete, vilket bidrar till kunskaper framförallt om företagens syn på konkurrens och karteller. I avhandlingen studeras därför kartellers interna dynamik.

Inom kartelllitteraturen diskuteras också vad som definierar en framgångsrik kartell. Forskare, så som Paul Eckbo, Peter Z Grossman och George Stigler hänvisar till att kartellerna måste ge ökade vinster till företagen. Detta är dock svårt att belägga, men det finns flera studier som försöker göra beräkningar för vinster och priser, bland annat har Frode Steen tillsammans med Lars Sörgard respektive Lars-Hendrik Röller undersökt den norska cementkartellen. Paul Eckbo anser att beviset på en kartells effektivitet är att den höjer försäljningspriserna rejält. Andra forskare, som Jeffrey Fear, lyfter fram kartellens livslängd. Levenstein och Suslow diskuterar även längden, men deras slutsats är att det inte går att säga något generellt om vad kartellframgång är. Kartellerna inom kalkstens- och cementindustrin diskuteras i förhållande till olika framgångsfaktorer, särskilt undersöks prisnivåerna inom respektive industri.

Inom kalkstens- och cementindustrin finns också en god möjlighet att undersöka kartellernas effekter på teknikutvecklingen. Mekaniseringsgraden var diametralt olika inom de olika industrierna, kalkstenen bröts för hand fram till mitten av 1900-talet, medan cementtillverkningen krävde stora maskiner redan vid industrins etablering. Det finns dock ingen skillnad i att bryta kalksten för cementproduktion eller för försäljning. I båda industrierna skedde brytningen till att börja med för hand, men under 1930-talet mekaniserades

brytningen i cementfabrikernas brott, i brotten där kalksten för vidareförsäljning bröts inleddes däremot inte mekaniseringen förrän i slutet av 1940-talet. Detta unika fall gör det möjligt att undersöka kartellernas inverkan på den tekniska utvecklingen inom respektive industri.

Relationen mellan karteller och koncentration är den kanske mest diskuterade frågan inom kartellforskningen. George Stigler, Jeffrey Fear och Harm Schröter lyfter fram karteller som alternativ till storföretag eller ökad koncentration. Det vill säga i de lägen där fusioner kan äga rum eller där storföretag inte dominerar kan karteller växa fram. Fear och Schröter ser den europeiska kartellagstiftningen som en anledning till att storföretag inte växer fram i samma omfattning som i USA. Dock kan karteller också utgöra en plattform för fusioner och koncentration, vilket Peter Sandberg belagt är fallet i Sverige. Å andra sidan har George Symeonidis funnit att när priskonkurrens uppstår efter kartellisering leder det till ökad koncentration. För att undersöka sambandet mellan karteller och koncentration undersöks de respektive industrierna från deras start i Sverige fram till industrierna monopoliseras. Det finns också stora skillnader i företagsstrukturen inom de olika industrierna. Cementindustrin dominerades av några få företag, inom kalkstensindustrin fanns många företag och marknadsförhållandena växade snabbt. Runt 1950 påbörjades dock en förändring inom kalkstensindustrin, brotten mekaniserades, etableringshindren ökade, produktionen koncentrerades liksom ägandet och industrin började dra nytta av stordriftsfördelar.

Trots de olika former av samarbete som förekom inom respektive industri, ledde utvecklingen inom de båda branscherna till samma resultat, monopol. Horisontell och vertikal integration var enligt Alfred D. Chandler den strategi som användes av storföretag för att kunna växa och kunna utnyttja stordriftsfördelar. Genom att studera den vertikala och horisontella integrationen som ägde rum inom branscherna kan vägen till ökad koncentration klarläggas.

De forskningsfrågor som ligger till grund för följande avhandling är:

- Vilka typer av samarbeten fanns inom kalkstens- respektive cementindustrin, och varför?
- Hur fungerade kartellerna inom kalkstens- och cementindustrin?
- Vilka effekter hade kartellerna på prisutvecklingen och teknikutvecklingen inom kalkstens- och cementindustrin?
- Hur såg utvecklingen från karteller till monopol ut i respektive industri?

## 2 Teori – karteller, storföretag, koncentration

Den här avhandlingen spänner över en tämligen lång tidsperiod då det sker stora förändringar i näringslivet, produktionen och samhället. Som vi tidigare konstaterat är karteller och konkurrensbegränsning omdebatterat inom såväl forskning som politik. Frågor om varför de uppstår, hur de fungerar och hur de påverkar marknaden och konsumenterna är ständigt aktuella, men litteraturen kring karteller är också tvetydig i många stycken. Genom att undersöka och jämföra två industrier med olika förutsättningar bidrar avhandlingen med kunskap om hur karteller fungerar. Karteller är avhandlingens fokus, men också andra stora förändringar, exempelvis förändringar inom företagets organisation och agerande studeras och analyseras för att skapa förståelse för utvecklingen i kalkstens- och cementindustrins i Sverige. Trots skillnaderna mellan de två industrierna ledde utvecklingen inom de båda industrierna fram till samma marknadssituation, monopol och dessutom med samma monopolist. För att kunna förklara dessa utvecklingsspår används teorier om marknadsstruktur, Industrial Organizations. Till grund för att diskutera näringslivets utveckling i stort och framväxten av storföretag ligger Alfred D Chandlers teorier om företags agerande och näringslivets utveckling. Kartellteori och tidigare forskning om karteller utgör grunden för analyserandet av samarbete och koncentration inom industrierna. De traditionella kartellteorierna är inte helt applicerbara på de svenska kartellerna inom kalkstens- och cementindustrin, men utgör en grund för diskussion om karteller och hur de kan fungera. Kartellerna inom kalkstens- och cementindustrin breddar perspektivet och studien visar hur karteller fungerar och verkar.

Några av de återkommande begreppen kräver en särskild kommentar så här inledningsvis, utförligare beskrivningar och diskussion om vissa begrepp återkommer längre fram i detta kapitel. Karteller är avhandlingens mest centrala begrepp. Med en **kartell** menas här en sammanslutning av företag som kommer överens om att reglera marknaden, ofta handlar det om att samarbeta istället för att konkurrera. När karteller ingås tecknas vanligen ett **kartellavtal** där det anges hur konkurrensen ska begränsas, för vilka områden avtalet gäller, hur länge avtalet ska gälla, vilka sanktioner som ska utdömas om någon bryter mot avtalet och så vidare.<sup>7</sup>

---

7 Fear (2008)

Forskning om företag och näringsliv handlar till stor del om strukturen på marknaden. Samarbete och karteller måste relateras till konkurrenssituationen på marknaden. De två ytterligheterna som kan råda är fullständig konkurrens och monopol, dessa två tillstånd är dock sällsynta, det vanligaste är att marknader återfinns någonstans däremellan.<sup>8</sup> Konkurrens och monopol är dock viktiga teoretiska begrepp för att förstå företagens agerande och förändringar på marknaden. **Konkurrens** innebär att det råder rivalitet mellan aktörerna. Vid fullständig konkurrens konkurrerar företag på lika villkor och det är öppet för nya företag att etablera sig på marknaden. Graden av konkurrens på en marknad varierar utifrån hur öppen och fri marknaden är. Begreppet är svårdefinierat i relation till karteller och stundtals missvisande. Karteller kan innebära att konkurrensen minskar, men det är inte nödvändigt att konkurrensen upphör i och med att en kartell upprättas. Konkurrensen mellan medlemmarna i kartellen kan bestå, särskilt inför och vid omförhandlingar märks rivaliteten mellan företagen. Däremot kan kartellens medlemmar agera gemensamt mot utomstående och sätta upp gemensamma hinder för inträde på marknaden. Motsatsen till fullständig konkurrens är **monopol**, vilket innebär att det finns en ensam säljare som kan sätta priserna utan hänsyn till konkurrenter. Vanligast är som sagt att situationen på marknaden återfinns någonstans mellan fullständig konkurrens och monopol. I anslutning till konkurrenssituationen diskuteras ofta graden av **koncentration** på marknaden, det vill säga hur stora marknadsandelar som de största företagen har. Koncentration kan mätas på olika sätt, vanligast är att ange hur stor del av marknaden som de största företagen på marknaden står för. När ett fåtal säljare dominerar marknaden uppstår ett **oligopol**.

Det som till stor del påverkar vilken form av marknadssituation som uppstår är transaktionskostnaderna. **Transaktionskostnaderna** är kostnaderna för själva utbytet av varor och tjänster. Kostnader för att skriva avtal, för att skaffa sig information och för att göra upp affären. Transaktionskostnaderna påverkar hur aktörerna organiserar utbytet. Aktörerna väljer den marknadsform som reducerar kostnaderna, att samarbeta kan vara ett sätt att göra detta.<sup>9</sup> Samarbete i en kartell kan däremot också öka transaktionskostnaderna, eftersom samarbete kräver att information om de andra deltagarna, deras försäljningar samt om utomstående införskaffas för att upprätthålla kartellen.

Företagens agerande styrs många gånger av viljan att **maximera vinsten**. När ett monopol uppstår har monopolisten möjlighet att själv sätta priset.

---

8 Martin (1993), s. 1

9 Williamson (1975), s. 16



Monopolisten kan då göra större vinster än i en konkurrenssituation, den övertinst som uppstår kallas **monopolvinst**. Även företag som går samman i en kartell kan få ut monopolvinst, om kartellen dominerar marknaden kan den sätta priserna och därmed kan deltagarna gemensamt uppnå monopolvinst. Att samarbeta kan således vara ett sätt att maximera vinsten. Ett annat sätt att maximera vinsten är att utöka företagets verksamhet, detta kan ske genom att företagets skala och/eller omfång (scale and scope) utökas, vilket göra att stordriftsfördelar kan uppnås. Företagen växer vanligen genom integration. **Vertikal integration** innebär att företaget rör sig framåt eller bakåt i produktionskedjan, det vill säga antingen försäljnings- eller råvaruledet inkorporeras i företagets verksamhet. **Horisontell integration** innebär att företaget öppnar nya enheter eller köper upp konkurrenter som producerar samma vara. Integration var en vanlig strategi för att bygga storföretag under 1900-talet. Under andra halvan av 1900-talet ändrade många företag delvis strategi och började även diversifiera verksamheten. **Diversifiering** innebär att företag etablerar verksamhet i nya sektorer och på helt nya varu/tjänsteområden. I och med att ett företag växer förändras också företagets organisation. Enligt Alfred D. Chandlers modell antog många diversifierade företag en **multidivisionell form**. En multidivisionell organisation, består som namnet antyder, av en uppsättning divisioner, som opererar separat från varandra. Olika varor produceras inom olika divisioner, produktionen är helt separerad mellan divisionerna, men företaget/koncernen har sammanhållande kontrollfunktioner. Parallellt med utvecklingen i storföretagen koncentrerades ägandet och inom vissa varusegment uppstod monopol.<sup>10</sup>

## 2.1 Konkurrens, monopol eller något däremellan

Fullständig konkurrens och monopol utgör, som sagt, de två ytterligheterna gällande marknadsstrukturen, och de allra flesta marknader befinner sig någonstans däremellan. Industrial Organizations är ett teoretiskt och analytiskt ramverk som i första hand studerar olika former av marknadsituationer mellan monopol och fullständig konkurrens. Stephen Martin, professor i nationalekonomi vid Krannert School of Management och en av de tongivande inom fältet, menar att det som framförallt undersöks inom fältet är de företag som faktiskt existerar och inte teoretiska situationer och begrepp.<sup>11</sup> De teoretiska

<sup>10</sup> Chandler (1977), s. 458, 475

<sup>11</sup> Martin (1993), s. 1

begreppen är dock till stor hjälp för att förstå olika former av marknader och strukturer och för att kunna beskriva graden av konkurrens och koncentration.

Det som betecknar en marknad med konkurrens är att: det finns många små köpare och säljare (ingen enskild säljare eller köpare kan påverka marknadspriset), produkten är standardiserad, det finns inga hinder för inträde eller utträde samt att informationsspridningen är fullständig.<sup>12</sup> Vid konkurrens sätts priset utifrån utbudet och efterfrågan på marknaden. Företagen använder priset för att konkurrera och (så småningom) kommer företagen att bjuda ut sina varor till ett pris som är samma som alternativkostnaden.<sup>13</sup> Företagen gör då ”normala vinster”. En marknad som är konkurrensutsatt fördelar resurserna effektivt, marknaden förser konsumenterna med varor och tjänster till det pris som de är villiga att betala.<sup>14</sup>

Strävan efter övervinster är det som leder till att företag försöker skaffa sig fler marknadsandelar. När ett företag har uppnått en dominerande ställning kan flera scenarion uppstå, hur företaget agerar beror på varans priselasticitet och möjligheterna till inträde på marknaden. Om priset på varan är elastiskt<sup>15</sup> kommer köparna att lämna marknaden vid en drastisk prishöjning. Om priset däremot är oelastisk, så som för kalksten och cement och kunderna kommer att köpa varan även om priset ökar, kan en prisökning istället öppna för nyetableringar. Företag som står utanför marknaden ser att det finns möjlighet att vara med och dela monopolvinsterna och etablerar sig på marknaden. När det finns hinder för inträde, höga uppstartskostnader exempelvis, men möjligheterna till inträde inte är helt blockerade, kan det dominerande företaget öka utbudet och samtidig genomföra en mindre prissänkning. Företaget kommer ta ut det högsta möjliga priset utan att uppmuntra inträden. Om inträdeshindren är låga kommer monopolisten att expandera produktionen i större omfattning för att hindra inträde. Det mest lönsamma för det dominerande företaget är i det läget att sätta ett högre pris och ge upp marknadsandelar. Så småningom kommer marknaden bestå av flera företag i ungefär samma storleksklass, ett oligopol inträder.<sup>16</sup>

12 Martin (1993), s. 15

13 Avkastningen som skulle erhållas vid bästa alternativa användningen av en viss resurs.

14 Martin (1993), s. 3, 19, 38

15 Priskänsligt, det vill säga att köparna kommer att sluta köpa varan eller hitta ett substitut om priset ökas rejält.

16 Martin (1993), s. 6, 82

Företagens strävan efter att växa och öka vinsterna är kännetecknande för kapitalistiska företag, vilket skapar asymmetri på marknaden. Många industrier rör sig emot allt mer koncentrerad produktion över tid, det vill säga större och färre företag på marknaden. Huruvida koncentrationsgraden påverkar vinsterna och lönsamheten inom olika industrier har studerats av flera forskare. Resultaten pekar mot att mer koncentrerade industrier har högre vinstmarginaler, även om inte alla resultat är samstämmiga. Möjligheterna att inträda spelar stor roll för vinsterna. Höga inträdeshinder ökar vinsterna för de företag som finns på marknaden. Hur sambanden ser ut mellan olika faktorer är dock oklart, det enskilda företags marknadsandel och produktdifferentiering har funnits ha större påverkan än marknadsstrukturen.<sup>17</sup>

Harm Schröter, som studerat karteller i ett historiskt perspektiv, menar att företag växer genom karteller eller fusioner och förvärv. Båda sätten leder till koncentration.<sup>18</sup> Dominique Barjot skriver tillsammans med Schröter att den negativa uppfattningen om karteller bör revideras och att karteller är ett alternativ till framväxten av storföretag (läs enorma företag).<sup>19</sup> Frågan handlar därför om vilken typ av koncentration som är att föredra. Oliver E. Williamson som utvecklat en teori om marknader och hierarkier, menar att koncentration och karteller härrör ur marknadsmisslyckanden. Dessa misslyckanden kan bero på olika faktorer, osäkerhet kan innebära att misslyckanden sker slumpartat, men de kan också bero på företagsledarnas agerande. Williamson menar att de traditionella misslyckandena på marknaden beror på att konkurrenterna inte har kompetens nog att konkurrera och därför lyckas ett eller flera företag dominera marknaden. Dominansen kan också upprätthållas genom patent och stordriftsfördelar.<sup>20</sup>

Karteller kan därför ses som något mellan monopol och fullständig konkurrens. I den nuvarande dagliga retoriken, sätts dock karteller ofta som motsats till konkurrens. Det är dock inte så enkelt. Karteller är ett sätt att organisera marknader och konkurrens kan förekomma även om företagen samarbetar. Kartellforskaren Torbjörn Lundqvist menar att karteller är en rationell lösning på ett ekonomiskt problem, nämligen osäkerhet. Konjunktursvängningar och kriser orsakar problem med överkapacitet, prisdumping och illojala konkurrensmetoder, karteller kan motverka detta. Lundqvist menar att kartellerna

17 Martin (1993), s. 201-202, 214

18 Schröter (2013), s. 990-991

19 Barjot & Schröter (2013), s. 962

20 Williamson (1975), s. 208

inte var ett hot mot marknadsekonomin utan fungerade snarare som en garant för denna.<sup>21</sup> Kartellforskaren Jeffrey Fear menar att karteller inte eliminerade konkurrensen, utan snarare var det så att konkurrensen utmanades och omstrukturerades av kartellerna.<sup>22</sup> Schröter poängterar att karteller endast utestänger konkurrens på de områden som kartellen specifikt avtalat om. Det är endast under avtalsperioden som konkurrensen regleras. När kartellavtalet går ut öppnas marknaden för konkurrens igen. Det är därför viktigt för kartelldeltagarna att vidhålla sina konkurrensfördelar.<sup>23</sup>

## 2.2 Yttre eller inre påverkan

Det finns fördelar och nackdelar med att samarbeta, men varför karteller uppstår i vissa situationer och inte i andra är forskningen inte helt överens om. De traditionella kartellteorierna (som de ofta refereras till av nutida kartellforskare) och ekonomer som diskuterar konkurrensgraden mer allmänt betonar ofta de strukturella förklaringarna, det vill säga exogena faktorer. Porters modell för att analysera marknadsstrukturen och företagens olika möjligheter att agera belyser de strukturella faktorerna. Enligt Porters modell påverkas konkurrenssituationen av följande faktorer: förhandlingspositionen hos tillverkarna, förhandlingspositionen för köparna, hoten från potentiella substitut och hoten från potentiella inträden. Modellen kan användas för att analysera strukturen för en hel bransch, men också situationen för ett enskilt företag. Konkurrenssituationen påverkas även av antalet och den relativa storleken på företagen på marknaden, produktdifferentiering och efterfrågan.<sup>24</sup>

Oliver E Williamson fokuserar mer på de interna faktorerna. Han menar att det centrala för organisationer och vilka organisationer som uppstår var och när är transaktionskostnaderna. Om transaktionskostnaderna blir mindre av att samarbeta så kommer företagen att göra det och vice versa.<sup>25</sup> Martin Shanahan med flera försökte att förutse uppkomsten av karteller genom att undersöka karteller i Australien mellan 1901 och 1967. Slutsatsen av deras forskning är att karteller förekommer i ett flertal industrier och under flertalet varianter av

21 Lundqvist (2003), s. 13

22 Fear (2005), s. 236

23 Schröter (2013), s. 994

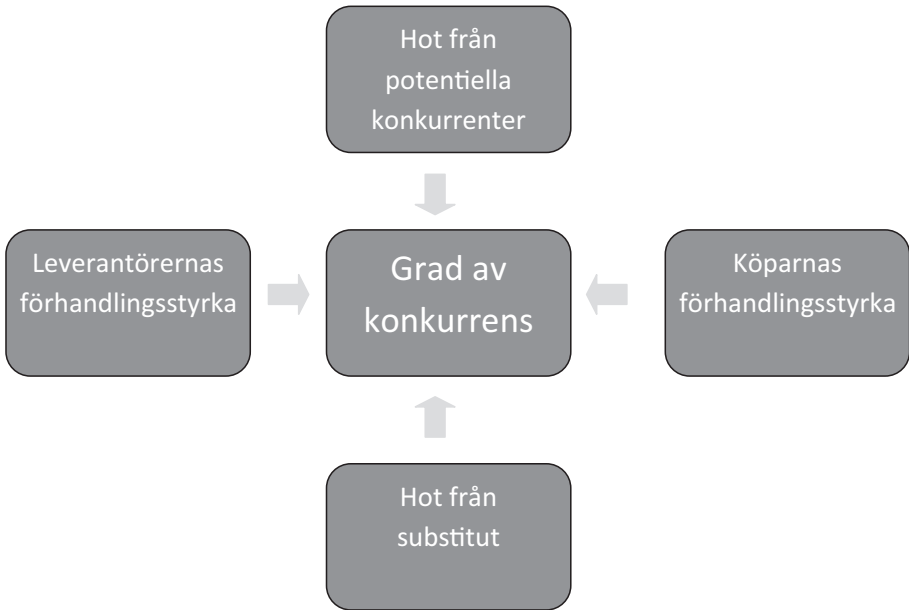
24 Schilling (2013), s. 110-111

Porter (2004), s. 3-4

25 Williamson (1975), s. 2, 8

marknadsstrukturer. Företagens agerande styrs inte av marknadens struktur i första hand utan är en produkt av företagens egen historia och attityd gentemot konkurrens, samt av företagens inneboende kostnadsstruktur.<sup>26</sup>

FIGUR 1. Porters modell för att analysera marknadsstruktur



Källa: Porter (2004), s. 4

Debora L Spar, som har studerat fyra internationella marknader, menar att karteller uppstår ur konkurrens. Karteller uppkommer genom att konkurrenter inser att de kan öka sitt egenintresse genom att arbeta tillsammans. Gemensamt kan de dominera marknaden och diktera priserna som konsumenterna måste betala. Genom kartellerna får deltagarna större stabilitet och högre vinster på lång sikt.<sup>27</sup> Shanahan med flera lyfter liknande anledningar för de australiska kartellerna, där gemensamma lösningar ansågs öka säkerheten och skapa lugn på marknaderna. Det finns flera skäl till detta: farhågor att bli överhopade av större, utländska konkurrenter, önskan om att etablera och bygga industrier

<sup>26</sup> Shanahan m.fl. (2013), s. 1011, 1040-1041

<sup>27</sup> Spar (1994), s. 2  
Stigler (1964), s. 44

på nya och fortfarande relativt små marknader, samt att minimera kostnadspressen.<sup>28</sup>

Fokuseringen på vilka aspekter som är viktigast för kartellernas uppkomst är genomgående inom litteraturen. Mycket av den sentida kartellforskningen har utgått från att det är en kombination av externa och interna faktorer som skapar grogrund för karteller. Den norske forskaren Espen Storli har skrivit en viktig artikel om vad historiker och ekonomer kan vinna på att samarbeta angående karteller och kartellfrågor. Han menar att de exogena och endogena faktorerna måste användas gemensamt för att förklara uppkomsten av karteller. Trots flera års studier och undersökningar återstår inom kartellforskningen en stor variation av motstridiga resultat som dessutom många gånger är beroende av att ses i sitt sammanhang.<sup>29</sup> Det är med denna bakgrund som det är relevant att studera karteller mer djupgående och skaffa oss mer kunskap om hur de fungerar. Det kan stundtals också vara förvirrande att prata om karteller som ett slags fenomen.

## 2.3 Samarbete i olika varianter

Jeffrey Fear framhåller i en artikel i *Oxford Handbook of Business History* att det är svårt att generalisera angående karteller eftersom det finns så många olika varianter och former av karteller, med olika målsättning och effektivitet.<sup>30</sup> Det finns två nyckelbegrepp som är knutna till karteller och det är **konkurrensbegränsning och samverkan**. Dessa två begrepp är vidare än karteller. När det gäller vad som skedde i cement- och kalkstensindustrin återfinns såväl karteller som konkurrensbegränsning och samverkan som går utöver det som kan definieras som karteller.

För att beskriva de olika former av samarbete och karteller som återfinns i de undersökta industrierna används en modell, figur 2, inspirerad av Fears modell för samverkan.<sup>31</sup> Centralt för modellen för samarbete är Williamsons teori om internalisering där marknad och hierarki är motsatta begrepp och internaliseringsgraden betecknar hur knutna företagen är till varandra. Marknaden betecknas som ett tillstånd där företagen inte har någon samverkan utan kon-

28 Shanahan m.fl. (2013), s. 1041

29 Storli (2014), s. 465-466

30 Fear (2008)

31 Fear har i sin tur utarbetat modellen efter förlaga från Korndörfer (1988: 128-32) och Feldenkirchen (1988).

kurrerar öppet med varandra, ju mer internaliserade de blir desto mer samverkar de och desto fler transaktioner görs mellan aktörerna. När företagen är fullständigt internaliserade innebär det att de går samman.

Transaktionskostnaderna är avgörande för graden av internalisering. För att transaktioner ska genomföras krävs att aktörerna gör upp ett kontrakt. Om transaktionskostnaderna för att uppföra detta kontrakt blir för höga, det vill säga att det är för svårt/krångligt kommer företaget att försöka gå förbi marknaden och göra transaktionerna inom en hierarkisk organisation. Transaktioner som vanligtvis skulle hanteras på marknaden, kan därför komma att utföras internt, och övervakas av den administrativa processen istället.<sup>32</sup> Williamson menar att det är ineffektivt att använda marknader för transaktioner som förekommer regelbundet och under osäkra förhållanden och som innebär investeringar i väldigt specifika tillgångar. Det optimala är då att utföra transaktionerna inom organisationer, eller att skapa en ny organisation för denna form av transaktioner. Detta leder också till att de ingående parterna bygger upp en lojalitet till varandra.<sup>33</sup>

Marknaden utgör i modellen den ena ytterligheten, där konkurrens råder och internaliseringen är låg (eg. obefintlig). Aktörerna verkar var för sig och har inget eller litet utbyte av varandra. När marknaden koncentreras uppstår nya organisationsformer, först oligopolet där aktörerna fortfarande inte samverkar, men ändå måste ta hänsyn till varandra och agera utifrån de andras handlande. Därefter kommer olika former av samarbeten som är mindre omfattande, och mindre strukturerade (åtminstone i fråga om dokumentationen). Sedan följer branschorganisationer, där medlemmarna agerar tillsammans i icke-konkurrerande aktiviteter, men strategierna och de egna aktiviteterna inte påverkas av organisationen.<sup>34</sup> Nätverk och gentlemen's agreement följer därefter, de har inte skrivna regler, men kan ändå mycket väl innebära stor påverkan på konkurrenssituationen, genom att exempelvis respektera varandras hemmamarknader, och det är tydligt att aktörerna interagerar i dessa former. Karteller är nästa grad av internalisering, det finns en mängd olika former av karteller och dessa också kan innebära mer eller mindre sammanbindning mellan aktörerna. Karteller som endast omfattar en specifik del av verksamheten, som till exempel patent eller teknikutbyte, anses inte vara på samma grad av internalisering som karteller där aktörerna ständigt måste samverka, som exempelvis i pris- eller

32 Williamson (1975), s. 8-9

33 Martin (2001), s. 124

34 Bouwens & Dankers (2013), s. 1107

kvotkarteller där ständig övervakning och informationsutbyte måste ske för att kartellen ska bestå. Försäljningsbolag och trustar kräver en ännu högre grad av samverkan mellan aktörerna och det blir också direkt svårare att lämna samarbetet när ett försäljningsbolag eller en trust inträder. Ett gemensamt försäljningsbolag, innebär mycket arbete för att hitta standarder, kostnadsfördelar och innovationer etcetera.<sup>35</sup> Hierarkiska former av samarbete är gemensamma företag och fusioner, där båda parter är försäkrade om att de kommer att hålla de arrangemang och regler som gjorts upp.<sup>36</sup> Fusioner och övertaganden kan även ses som den ultimata formen av samarbete.<sup>37</sup> Det mest hierarkiska är ett monopol, eftersom det innebär att en aktör styr hela marknaden.

Modellen ska dock inte ses som att aktörer per definition rör sig från låg internalisering till hög. Det finns inte heller en homogen form för hur ekonomiskt samarbete ser ut. Aktörer kan mycket väl röra sig fram och tillbaka på skalan med såväl stora som små steg. Det finns alltså inte alltid en tydlig förbindelse mellan de olika formerna av samarbete, liksom det inte heller finns klara linjer mellan de olika formerna. Ett långtgående samarbete kan baseras på informell förståelse. Det är också möjligt att ett väl strukturerat samarbete i realiteten kan innebära en låg grad av samarbete.<sup>38</sup>

### *Varför bildas kartellerna?*

Det är inte alltid enkelt att göra gränsdragningar mellan olika former av samarbeten, många gånger återfinns olika former av samarbete i samma industri. Det är inte heller alltid enkelt att avgöra vad som är en kartell. Fear lyfter fram att karteller i teorin är en ordnad form, men i verkligheten en samling av oordnade organisationer och avtalen har ostadiga ramar som sats ihop efter köpsläende om kvoter.<sup>39</sup> Schröter går till och med längre och menar att karteller inte behöver någon organisation och att skrivna avtal inte är nödvändiga. Såväl stater som företag kan vara medlemmar i karteller.<sup>40</sup> Torbjörn Lundqvist, som bland annat studerat karteller inom bryggeriindustrin, menar att kartellerna var ett utslag av mer generella organisationstendenser i samhället. Det är ingen tillfällighet

---

35 Stigler (1964), s. 45

36 Bouwens & Dankers (2013), s. 1107

37 Barjot & Schröter (2013), s. 966

38 Bouwens & Dankers (2013), s. 1107

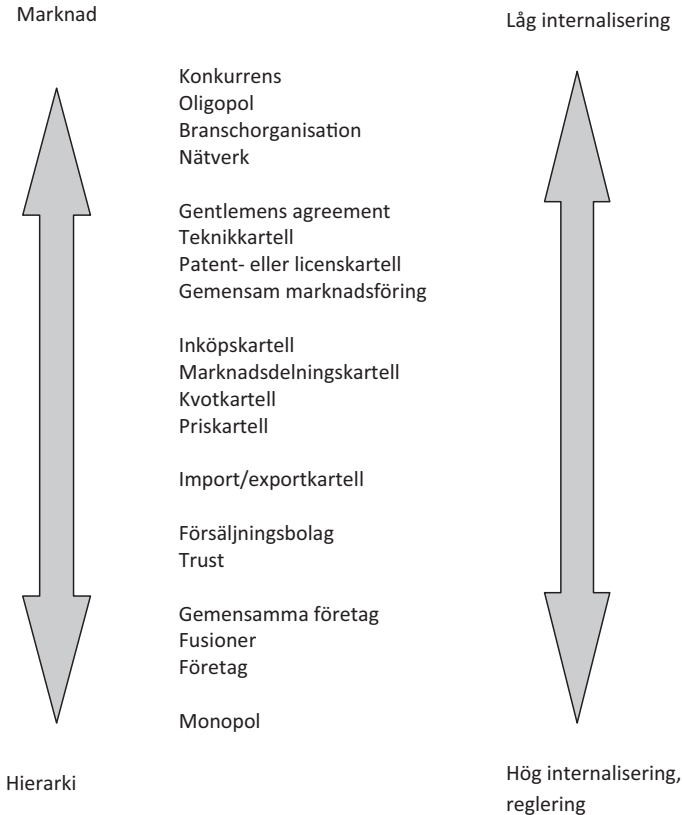
39 Fear (2005), s. 242

40 Schröter (2013), s. 990



att länder som Tyskland och Sverige med starka organisationer, har haft ett utvecklat kartellväsende. Organisering ägde rum på alla nivåer i samhället och det var naturligt att näringslivet följde de trender som fanns i övriga samhället.<sup>41</sup>

FIGUR 2. Typ av konkurrens/samarbete



Källa: Modellen bygger på Jeffrey Fear (2008)

Det som vi vanligtvis kopplar samman med karteller är priser och viljan att stabilisera och/eller höja priserna var det som drev fram kartellerna. Prisfixering var dock inte nödvändigtvis målet med kartellerna, det kunde istället vara förbättrad marknadsorganisation, standardisering av produkterna, utbyte av information och minskning av marknadskostnaderna.<sup>42</sup> Många karteller hade,

<sup>41</sup> Lundqvist (2009), s. 6

<sup>42</sup> Fear (2005), s. 242

enligt Schröter, inte som syfte att öka vinsterna, utan att skapa säkerhet för de deltagande medlemmarna i kartellen.<sup>43</sup> James M Griffin, som bland annat studerat den internationella samarbetsorganisationen för oljeländer OPEC (Organization of Petroleum Exporting Countries), anser att en kartell kan betecknas som en monolitisk institution där varje medlem äger en del. Då denna del är fixerad finns inga inre konflikter och den gemensamma målsättningen är att öka kartellens vinst. Kartellen skulle, enligt detta synsätt, kunna jämföras med ett företag med flera ägare. Griffin medger dock att det är sällan som en kartell agerar på detta sätt och ger kartellen autonomi. Det vanligaste är att medlemmarna behåller kontroll över sin egen produktion.<sup>44</sup>

Det är inte heller säkert att det räcker med vilja och förutsättningar för att sätta upp en kartell. Lundqvist har i sin forskning visat att kartellbildning kan vara en mycket lång och komplicerad organiseringsprocess.<sup>45</sup> Beslutet att samarbeta är ett strategiskt beslut. Kompromisser och uppgörelser måste komma till stånd. Exogena faktorer kan tvinga fram eller hindra samarbete, interna strukturer kommer att främja eller att hämma samarbete. Men den slutgiltiga åtgärden för samarbete kan endast uppkomma genom ett tydligt beslut eller genom en politisk process.<sup>46</sup> Karteller är inte enkla att organisera och ännu svårare att bevara. Kartellforskaren Peter Z Grossman anser att kartelllitteraturen fokuserar på misslyckandet bland karteller och att de flesta karteller framställs som misslyckade.<sup>47</sup> Kartellsamarbeten utvecklas över tid, de första försöken till kartellisering blir ofta ofärdiga och fallerar, men det tycks som om företagen lär sig av de första försöken och de efterkommande kartellerna blir mer varaktiga.<sup>48</sup> Det är inte heller kostnadsfritt för företagen att organisera sig i karteller, transaktionskostnader tillkommer vid samarbete. Att vidmakthålla en kartell innebär ofta kostnader på kort sikt. Producenterna måste betala alternativa kostnader för att inte vara i den öppna konkurrensen, liksom kostnader för återhållsamhet under tider av nedtryckta priser.<sup>49</sup>

Det är inte självklart att det är en medveten strategi som ligger bakom att en kartell kommer till stånd. Det kan vara tillfälligheter och allmänna

---

43 Schröter (2013), s. 990

44 Griffin (1989), s. 185

45 Lundqvist (2009), s. 6

46 Spar (1994), s. 255

47 Grossman (2004), s. 1

48 Levenstein & Suslow (2004), s. 33

49 Spar (1994), s. 235

omständigheter som driver fram samarbete eller kontakter mellan företag. Fear konstaterar att karteller och nätverk är relaterade fenomen och förstärker varandra.<sup>50</sup> I Sverige var kontakterna mellan företagsledare viktiga. Jan Glete och Therese Nordlund som forskat på nätverk och ägande inom svenskt näringsliv lyfter båda upp nätverken som viktiga för att företag ska nå stabilitet och vara livskraftiga.<sup>51</sup> Therese Nordlund anger att de flesta svenska storföretagare kände varandra väl, stora affärer och satsningar krävde tillit mellan parterna.<sup>52</sup> Williamson lyfter upp frågan om förtroende och menar att företagsledare som inte förstår den förtroendekultur som råder inom en bransch kan få svårt att genomföra affärer. Mellan företagsledarna är dokument och kontrakt ofta mindre formella, givande och tagande är nödvändigt i näringslivet.<sup>53</sup>

### *Karteller i olika länder*

Det var inte bara kartellernas verksamhet som skiljde även synen på karteller skiljde sig mellan olika länder och förändrades över tid. I Sverige och övriga skandinaviska länder var karteller tillåtna fram till slutet av 1900-talet, även om avarterna och de negativa sidorna av kartellerna var föremål för myndigheternas intresse och ingripande. De tyska företagen ansågs vara självreglerade, som mellanliggande organisationer som hjälpte till att koordinera individuella handlingar med större mål för samhället, industrin och landet. Karteller och kartellagstiftning visar på en konflikt som finns i liberala ekonomier, konflikten mellan kontraktsfriheten och fri konkurrens, där de anglo-amerikanska länderna prioriterade näringsfrihetsprincipen medan andra länder förespråkade avtalsfrihetsprincipen, enligt Fear.<sup>54</sup>

Den tydligaste motpolen till den nordeuropeiska synen på karteller är den amerikanska antitrustlagstiftningen. I den amerikanska lagstiftningen är konkurrens centralt. Det är framförallt tre lagar som styr lagstiftningen: The Sherman Act (1890), Clayton Act (1914) och Federal Trade Commission Act (1914). Lagarna förbjuder formationen av karteller och förhindrar andra former av konkurrensbegränsningar för handeln. De amerikanska myndigheterna kan bryta upp monopol och organisationer som begränsar konkurrensen. Efter

---

50 Fear (2008)

51 Glete (1994), s. 54, Nordlund (2005), s. 35

52 Nordlund (2005), s. 234

53 Williamson (1975), s. 106-107

54 Fear (2005), s. 237

Federal Trade Commissions införande finns möjligheter att hitta lösningar förhandlingsvägen. Lagarna syftar också till att begränsa fusioner och samgåenden som kan komma att minska konkurrensen. Det förekom kritik mot lagstiftningen, för att den inte var funktionell och ledde till ineffektiva organisationer. Kritiken kom främst från Chicagoskolan som ansåg att marknaden reglerar sig själv, det ska inte politiker göra. Det finns också en diskussion gällande den amerikanska lagstiftningen och om den leder till koncentration och framväxten av större företag. Sherman act förbjuder samarbete som förhindrar konkurrens mellan två företag, men bolag inom samma koncern betecknas som en enhet och omfattas därför inte. Den europeiska konkurrenspolitiken liknar till stora delar den amerikanska. När Sveriges EU-inträde blev aktuellt harmoniserades Sveriges lagstiftning med EU, vilket bland annat ledde till att även alla sorters karteller inom Sverige förbjöds. Fram till dess hade missbruksprincipen gällt och det var de karteller som ansågs vara skadliga som skulle beivras.<sup>55</sup> Vi kommer att återkomma till den svenska lagstiftningen i kapitel 4.

Så här långt kan vi konstatera att lagstiftningen ser olika ut gällande lagstiftningen på området vilket också påverkar studiet av karteller. Det är inte samma sak att studera tillåtna karteller som att studera förbjudna karteller. Häri ligger också ett av de problem som kartellforskare ställs inför, vad i omgivningen är relevant för tillkomsten och utvecklingen av karteller, går det att jämföra karteller och finns det ett svar på vad som skapar framgångsrika karteller och vad som gör att karteller överlever respektive upplöses. Många av de studier som gjorts och som försöker generalisera kring karteller behandlar antingen amerikanska eller internationella karteller.

### *Vad avgör kartellframgång?*

Forskare inom olika fält har försökt att kategorisera vilken typ av varor och vilken typ av marknader som främjar karteller och vad det är som avgör om en kartell blir framgångsrik eller ej.<sup>56</sup> För att kunna jämföra och diskutera karteller i ett vidare sammanhang är detta en högst relevant fråga. Samt för att förstå varför karteller bildas, de företagsledare som föreslår och driver på kartellsamverkan måste tro att det finns något att vinna på samarbete. Det finns dock inte några tydliga regler för vad som gör att en kartell blir framgångsrik. De

55 SOU 2006:99, s. 233, 239-240  
Kovacic & Shapiro (2000), s. 44-46, 52-55

56 Se exempelvis How cartels endure and how they fail: studies of industrial collusion (2004).

vanligaste beteckningarna på en framgångsrik kartell är stabilitet, att kartellerna lyckas nå sina mål samt att medlemmarna kan göra högre vinster genom att delta i en kartell.

Peter Z Grossman, anser att en stabil kartell är en framgångsrik kartell. Han menar att en stabil kartell är en kartell med ett kontrakt som aldrig behöver förnyas och som ger högre vinst än ”normala” vinster, detta ideala läge uppstår dock väldigt sällan. Det finns karteller som överlevt flera decennier, men de flesta har genomgått mindre stabila perioder. Även långlivade karteller har upplösts och nya avtal skrivits. Det är dock oklart vad kontraktsförändringar innebär, det kan visa på stabilitet att kartellmedlemmarna kan göra förändringar av avtalen för att upprätthålla en viss dynamik och ständigt hålla kartellen uppdaterad för omvärlden, men det kan också betyda att förändringar ständigt måste göras eftersom kartellen har interna problem.<sup>57</sup> Två av de främsta amerikanska kartellforskarna, Margaret C. Levenstein och Valeri Y Suslow, finner inte några klara gemensamma faktorer som kan pekas ut som bestämmande för kartellframgång. De finner att jämförelser mellan olika kartellstudier ställer fler frågor än de ger svar. Ett exempel på detta är just livslängden på karteller. När Levenstein och Suslow jämförde ett antal amerikanska kartellstudier fann de att livslängden på kartellerna varierade, men att de hade en genomsnittlig livslängd på mellan 3,7 och 7,5 år. Det kan dock vara svårt att avgöra när en kartell startar och när den upplöses samt hur överlappande karteller ska räknas.<sup>58</sup>

Paul Eckbo har en annan definition av kartellframgång. Han menar att kartellframgång, eller effektivitet som han väljer att kalla det innebär att kartellen lyckas höja försäljningspriserna minst 200 procent över produktions – och distributionskostnaderna per enhet. Eckbo har undersökt 51 kartellavtal i 18 länder för att se vilka faktorer som är gemensamma för de karteller som kan betraktas som effektiva. Han fann att 19 av kartellerna lyckades höja priserna betydligt över de prisnivåer som varit aktuella utan kartellavtal. Även om kartellerna var effektiva gällande priserna var de inte särskilt långlivade.<sup>59</sup> Eckbos studie visar att några faktorer var särskilt viktiga för att nå effektivitet och vara långlivade. Den allra viktigaste faktorn var koncentrationsgraden på marknaden. De effektiva kartellerna befann sig på en marknad där de fyra största företagen kontrollerade mer än 50 procent av marknaden. Efterfrågan påverkade

57 Grossman (2004), s. 3

58 Levenstein & Suslow (2004), s. 14-15, 17

59 Eckbo (1976), s. 26

också kartellernas effektivitet, oelastisk efterfrågan, var kännetecknande för de effektiva kartellerna. Frånvaron av kortsiktiga substitut var positiv, liksom frånvaron av inblandning från myndigheterna. Lågkostnadsproducenter, var också positivt för kartellernas effektivitet.<sup>60</sup> Mukesh Eswaran hävdar också han att lågkostnadsproducenter är positivt för stabiliteten. Genom att undersöka kartellernas beteende under nedgången av konjunkturcykeln fann han att lågkostnadsproducenten kan inskränka sin egen produktion under perioder av låg efterfrågan för att upprätthålla livskraftigheten hos de relativt ineffektiva kartellmedlemmarna. Detta förhindrar kollaps av kartellerna i perioder av nedgång, eftersom risken för konkurs bland de ineffektiva företagen elimineras, som bonus så säkerställer det företagets goda beteende även vid högkonjunktur. Detta kan tyckas vara ett irrationellt beteende från lågkostnadsproducenterna, men Eswaran menar att detta tvärsom är ett mycket rationellt beteende. Utträde för en allierad konkurrent kan innebära en stor risk, det kan nämligen leda till möjligheterna för nya konkurrenter att ta sig in på marknaden, bättre då att behålla en ineffektiv, men samarbetsvillig konkurrent.<sup>61</sup> Levenstein och Suslow hittade några gemensamma drag för de framgångsrika kartellerna. Faktorer som talade för framgång var 1) färre än tio deltagare, 2) branschorganisation 3) att det fanns patent på varan i fråga, 4) statliga kunder, 5) marknadsdelning, 6) budreglering och 7) regler för försäljning. Författarna konstaterar att det är anmärkningsvärt få generaliseringar som forskare kan göra om kartellbeteende och kartellframgångar. Det enda som går att fastslå med säkerhet är att karteller förekommer och att de ofta bryter samman. Det verkar också finnas vissa industrier där kartellförsök är ständigt återkommande.<sup>62</sup>

Debora Spar, som undersökt karteller i fyra olika produkter; silver, guld, diamanter och uran, menar att kartelldeltagarnas tidsaspekt är avgörande för hur framgångsrikt samarbetet blir. Om det finns en långsiktighet är det lättare att etablera en kartell eftersom respektive företag då inte går in för att få ut så mycket som möjligt på så kort tid som möjligt, utan kan se vad de tjänar på samarbetet i längden. Om företagen tror att de kommer att få del av långsiktiga vinster är de också beredda att betala kostnaderna för samarbetet. För att inte avhopp eller fusk ska förekomma måste det finnas möjlighet att bestraffa deltagarna, enligt Spar. Karteller har ofta denna typ av straff, men det kostar att genomföra straffen. En kartell med tydlig styrning kan tämligen enkelt

60 Eckbo (1976), s. 42-43

61 Eswaran (1997), s. 645-647

62 Levenstein & Suslow (2004), s. 10-13

genomföra straffen, men om det är en lös organisation kan det bli kostsamt att genomföra straffaktioner.<sup>63</sup>

Lundqvist menar att de deltagande företagens interna organisation är viktig, och att ledarskapet inom företagen är avgörande för kartellernas tillblivelse, en betydelsefull aktör tar ofta initiativet till och intar en organiserande roll i kartellen. Vidare är kartellen beroende av att alla viktiga aktörer på marknaden deltar. Två viktiga begrepp i uppbyggnaden av en kartell är förtroende och tvång. De som deltar i kartellen måste ha förtroende för varandra, samtidigt som kartellen måste utgöra ett visst tvång. Kontrollapparatusens uppbyggnad kan vara avgörande för kartellen.<sup>64</sup> Samarbete är en process, menar Spar, men måste bli initierat och genomfört. Det handlar inte om en enkel beräkning av fördelar och nackdelar, utan om en serie av kompromisser och eftergifter. Förhandlingar ingår i samarbetet för att såväl upprätta som upprätthålla kartellen. Spar menar att förhandlingar är så vanligt förekommande inom samarbeten att samarbeten kan ses som en ständigt pågående förhandlingssession. När nya medlemmar ansluter sig till kartellen innebär det att komplexiteten i organisationen ökar. Förtroendet deltagarna har för varandra blir avgörande för hur smidigt förhandlingarna kommer att gå.<sup>65</sup>

Priserna och höjningen av priserna lyftes fram av Eckbo som en markör för framgång. Att mäta kartellframgång utifrån eventuella prisförändringar är dock mycket vanskligt. En svårighet är att kartellpriserna ska jämföras med priserna som skulle förekomma vid konkurrens. Det är sällan som det i kartellstudier finns tillräcklig information för att göra sådana jämförelser. Levenstein och Suslow visar i sin studie att vissa karteller leder till höjda priser och vinster, medan andra är totala misslyckanden.<sup>66</sup> George Stigler, som formulerat flera av de grundläggande kartellteorierna menar att koncentrationen på marknaden är viktigt för om kartellen ska kunna skapa lönsamhet för deltagarna eller ej. Hans forskning visar att om de fyra största företagen har mer än 80 procent av marknaden så finns ett samband mellan koncentration och lönsamhet. Kartellen måste kontrollera en stor del av marknaden för att göra vinst.<sup>67</sup> Levenstein och Suslow konstaterar att en svårighet med att studera karteller

---

63 Spar (1994), s. 20-25

64 Lundqvist (2009), s. 9, 12

65 Spar (1994), s. 29-33

66 Levenstein & Suslow (2004), s. 14

67 Grossman (2004), s. 2

Stigler (1964), s. 57

är att kartellframgång beror på en mängd variabler som dessutom är inbördes relaterade. Bland de variabler som påverkar framgången återfinns traditionella strukturella variabler så som efterfrågekoncentration, prisstruktur och homogenitet. Framgången beror också på organisation, fördelningen av makt inom kartellen, systemet för att upptäcka fusk och missbruk och möjligheten för kartellen att förhindra nya inträden på marknaden. Det finns även exogena faktorer som påverkar kartellframgång, särskilt lagar och regler. Hur fort deltagarna anpassar sig till kartellens regler och normer påverkar fortlevnaden och kartelldeltagarnas ryktbarhet.<sup>68</sup>

### *Kartellens inre*

Liksom det finns många varianter av samarbete och karteller så varierar också verksamheten, målsättningarna och organisationen inom kartellerna. Som vi senare ska se var de karteller som återfinns i cement- och kalkstensindustrin också väldigt varierande, det finns priskarteller, kvotkarteller, marknadsdelningskarteller, hindrande av nyetableringar, gemensamma bolag, försäljningsbolag och så vidare. Det som kartellerna hade gemensamt är att det krävdes någon form av avtal och att ledarna för företagen hade kontinuerlig kontakt med varandra. Som tidigare påvisats byggde kartellerna på att företagen hade förtroende för varandra och ansåg att de skulle tjäna på att delta i kartellen långsiktigt.

Det vi vanligen förknippar med karteller är prisöverenskommelser, det vill säga att kartellen bestämmer försäljningspriset. Det var också något som många karteller gjorde, som enda avtalsform eller som komplement till andra aktiviteter. Det är vanligt att karteller framställs som fördyrande för konsumenten och som skapande av en välfärdsförlust. Det är dock väldigt svårt att belägga i enskilda fall, eftersom karteller inte är oberoende av sin omvärld. Även om priserna kontrolleras av karteller, kan inte kartellerna sätta vilka priser som helst, utan måste ta hänsyn till vad kunderna är beredda att betala och hur priserna på andra marknader ser ut. Stigler menar att kartellen bör ha olika priser till olika kunder. Genom att differentiera priserna utifrån transaktionskostnaderna för att sälja till respektive kund/kundgrupp, kan kartellen göra vinst. Till kunder som köper mindre kvantiteter bör det överenskomna priset hållas, medan köpare av större mängder, så som återförsäljare, kan få rabatter.<sup>69</sup>

---

68 Levenstein & Suslow (2004), s. 43

69 Stigler (1964), s. 46-47



Alla karteller höjde inte heller priserna, Schröter menar att det många gånger var motsatsen som skedde. En fördel med låga priser, för kartelldeltagarna, var att det inte uppmuntrade till nyetableringar på marknaden. Kartellerna delade dessa intentioner med stora företag.<sup>70</sup> Stigler menar att också prisnivåerna för kartellerna måste sättas med hänsyn till inträdeshindren på marknaden.<sup>71</sup> Utestängandet av nya konkurrenter var en av de viktiga uppgifterna för kartellerna, om nya företag kom in på marknaden, hotade det så väl företagets marknadsandelar som kartellen som sådan. Tillsammans försökte medlemmarna att upprätthålla hinder mot inträden. Detta var dock en svår balansgång. George Symeonidis forskning om kartellers effekter i Storbritannien visar att kartellerna inte kunde hålla emot inträden långsiktigt, åtminstone var de inte bättre på det än vad icke samarbetande företag var.<sup>72</sup> De företag som överväger att etablera sig på en marknad gör dock noggranna överväganden och försöker hitta en strategi som gör att de kan minimera riskerna för priskrig och samtidigt trygga skalfördelar. En vanlig lösning på detta är därför att etablera sig i en mindre skala och sedan växa successivt när efterfrågan ökar. I processindustri<sup>73</sup>, som cementindustrin, användes dock denna strategi sällan eftersom det är fråga om stora maskinparker som ska etableras för att produktionen ska starta.<sup>74</sup> Eckbo fann att nyetableringar var det vanligaste skälet till att karteller bröt samman eller att småproducenter som stod utanför kartellerna expandera sin verksamhet.<sup>75</sup>

Deltagandet i en kartell handlar om att samarbeta med varandra samt balansera priser och utbud samtidigt som förhandlingar och formering äger rum. För deltagarna är det många faktorer att ta hänsyn till. Exempelvis påverkar efterfrågan på produkterna inställningen till fusk inom kartellerna, om efterfrågan ökar kan det finnas intresse för medlemmarna att sälja mer eller till andra priser än vad kartellen stadgat.<sup>76</sup> De allra flesta karteller hade också någon form av sanktionssystem för den som lämnade kartellen eller som inte följde avtalet. Majoriteten inom kartellen kunde tvinga minoriteten eller mindre företag att följa de kollektiva besluten. Det fanns också en risk för en form av

---

70 Schröter (2013), s. 998

71 Stigler (1968), s. 42

72 Symeonidis (2002), s. 324

73 Processindustrier är industrier där råvaror omvandlas under ett kontinuerligt arbetande materialflöde.

74 Scherer & Ross (1990), s. 394

75 Eckbo (1976), s. 42-43

76 Levenstein & Suslow (2004), s. 15

fripassagerare, om inte kartellen hade resurser till att genomföra sanktioner.<sup>77</sup> Inom litteraturen är risken för fusk väl beskriven och fuskbekämpning ses som en viktig aktivitet för kartellen. Bland annat lyfter Stigler fram fusk som en reell risk vid kartellsamverkan, eftersom det fanns stora vinster att göra på att bryta avtalet. Ett sätt för kartellerna att öka stabiliteten blir därför att förhindra fusk och att bli bättre på att upptäcka detta.<sup>78</sup> Om kartellen har en god övervakning och lyckas upptäcka avvikelser i priset, försvinner avvikelserna ofta omgående, de är då inte längre hemliga och konkurrenterna (inom kartellen) kan matcha priserna. Det finns även flera sätt att minska risken för priskusk, exempelvis vid kvoter och marknadsdelningar försvinner incitamentet för priskusk eftersom företagen ändå inte kan sälja mer av varan.<sup>79</sup> Inom många industrier var fusk dock inte ett problem, det var snarare förhandlingarna som orsakade problem inom kartellerna. Ungefär en fjärdedel avslutades på grund av förhandlingsproblem, konstaterar Levenstein och Suslow.<sup>80</sup>

Kartellerna hade även olika förutsättningar för att överleva. Karteller som baserades på kvoter eller förhållandetal var svåra att bemästra eftersom dessa inte reglerade priserna samtidigt som fusk lätt kunde uppstå eftersom det var svårt att övervaka medlemmarna. Priskarteller krävde å sin sida ofta en oberoende agent för att kunna övervaka medlemmars agerande. På grund av detta valde många företag att gå samman i ett syndikat, en sammanslutning med gemensam försäljning och som fördelade order mellan självständiga företag.<sup>81</sup> Stigler ansåg att fixerade marknadsandelar är den mest effektiva metoden att organisera kartellen, vilket försäkrar mot hemliga prisnedsättningar. Genom inspektion och en korrekt formel för omfördelning av vinster och förluster elimineras incitamentet för priskusk. Ett nästan lika effektivt sätt för kartellen att verka är att fördela kunder till respektive producent. Geografisk marknadsdelning har också varit vanligt, men är tämligen enkelt att upptäcka för utomstående och myndigheter.<sup>82</sup> De företag som deltog i kartellerna var ofta hårt uppbundna i avtalen och det var svårt att öka sin produktion. Exportmarknaden blev därför många gånger ett ställe att dumpa överproduktionen på, enligt Fear.<sup>83</sup>

---

77 Lundqvist (2009), s. 13

78 Martin (2001), s. 53

79 Stigler (1964), s. 46

80 Levenstein & Suslow (2004), s. 36

81 Fear (2008)

82 Stigler (1968), s. 42-43

83 Fear (2005), s. 256

Schröter anser vidare att vi har väldigt lite information om kartellernas inre. Många karteller bryter samman och i de flesta fall anses detta bero på interna svårigheter. Det finns sällan information angående vad som skedde före sammanbrottet, om det fördes förhandlingar etcetera. Även för det mest väl undersökta kartellerna så finns det inte fullständig information om varför kartellerna bryter samman.<sup>84</sup>

### *Kartellstabilitet och instabilitet*

Utmärkande för många av de europeiska kartellerna var deras långa överlevnad, exempelvis de tyska kol- och stålkartellerna som trots att många företag deltog var väldigt långlivade. I de länder där karteller var tillåtna fanns det färre hinder för kartellernas överlevnad än i förbudsländerna. En anledning till att karteller var tillåtna under vissa perioder var stabiliteten. Karteller kan medföra att det skapas en stabilare marknad. De tyska stålkartellerna bidrog exempelvis till stabilare sysselsättning genom att priserna utjämnades. Företagens planering kunde också göras mer långsiktigt, eftersom kartellavtalen stipulerade hur marknaden skulle se ut framöver. Detta medförde att företagen kunde göra större tekniska framsteg med mindre risk, enligt Fear.<sup>85</sup>

Många varukarteller uppstår för att dämpa ekonomiska svängningar, fokus är på att stabilisera efterfrågan, produktion, priser och anställningar. Det är på grund av den stabiliserande effekten som stater under perioder understött kartellisering, enligt Schröter.<sup>86</sup> Det är dock inte självklart att karteller bidrar till stabiliteten eftersom kartellerna kan vara precis lika osäkra som en marknadssituation utan karteller där det är omöjligt att förutsäga de andra företagens kommande agerande och efterfrågan på produkterna. Lika svårt kan det vara att förutsäga de andra kartelldeltagarnas agerande. Många företag är mer benägna att samarbeta i perioder av ekonomisk nedgång och mer benägna att konkurrera i perioder med hög efterfrågan. Rotemberg och Saloner har visat att det är svårare att hålla ihop en kartell i högkonjunktur eftersom priserna då är ett mycket strategiskt vapen. Det är vid en ekonomisk uppgång som kartellmedlemmar kan tjäna på att fuska och bestraffningen för fusk kan till och med vara värd att ta för de kortsiktiga vinsterna som kan nås eftersom

<sup>84</sup> Schröter (2013), s. 1002

<sup>85</sup> Fear (2005), s. 240, 247

<sup>86</sup> Schröter (2013), s. 995

detta kommer att utdelas senare när efterfrågan är mindre och vinsterna låga.<sup>87</sup> Företag i oligopolistiska industrier möter ofta konkurshotet i perioder av låg efterfrågan. Om det finns möjlighet att undvika konkursen finns det starka incitament för att samarbeta med sina konkurrenter, ur detta härrör ordspråket: *Cartels are the children of distress*. Framgångsrikt samarbete kräver dock inte endast starka incitament för samarbete, enligt Eswaran, utan också medel för att nå det eftersträfvansvärda utfallet. Kartellens möjligheter att driva igenom kartellens mål är det som skiljer starka från svaga karteller.<sup>88</sup>

Möjligheterna att nå monopolvinst är nära kopplat till frågan om stabilitet. George Stigler poängterar att vinsten uppstår när en grupp företag arbetar tillsammans som ett monopol. Svårigheter ligger i att behålla samarbetet, menar både Stigler och Spar. Efter att ett avtal väl kommit på plats kan en medlem lämna kartellen för att få kortsiktiga vinster för det egna företaget. Varje kartell bär på ett frö till sitt egen upplösning, enligt Spar. Stigler menar att den som kan vara med i kartellen, men sälja till lägre priser än de som kartellen gjort upp har möjlighet att göra stora vinster. Det vill säga fusk lönar sig, åtminstone så länge det inte upptäcks.<sup>89</sup> Karteller upphör när de inte längre kan enas om fördelningen av monopolvinsterna. Enligt Griffin finns det tre anledningar till att det kartellen längre inte är lönsam och därför upphör: förändringar i utbud eller efterfrågan (på grund av substitut), opportunistiskt beteende och externa chocker/faktorer (politiska förändringar, krig etc.). Griffin fann i en undersökning av 54 karteller att antagandet om att det var fusk som ledde till upplösning av karteller var felaktigt. Krig är den vanligast förekommande anledningen till upplösning, till exempel har Suslow visat att flera karteller upplöstes i samband med andra världskriget. Även politiska omvälvningar bröt upp karteller liksom uppkomsten av substitut och teknologisk förändring var orsaker till att karteller upplöstes. I några fåtal fall var anledningen till upplösning interna konflikter.<sup>90</sup> Anledningen till att karteller upplöses i samband med externa chocker är, enligt Schröter, att karteller till skillnad från enkla köpekontrakt, bygger på långsiktigt förtroende mellan deltagarna. Externa chocker leder till nya verkligheter och att förtroende måste återuppbyggas i den nya verkligheten

---

87 Rotemberg & Saloner (1986), s. 390, 406

88 Eswaran (1997), s. 644-645

89 Spar (1994), s. 2  
Stigler (1964), s. 44

90 Griffin (1989), s. 199  
Levenstein & Suslow (2004), s. 23

förrän karteller återigen etableras.<sup>91</sup> Eckbo å sin sida fann, som tidigare nämnts, att den vanligaste orsaken till sammanbrott var att nya konkurrenter kom in på marknaden eller att företag utanför kartellerna expanderade.<sup>92</sup>

Det finns flera skäl att tro att antal medlemmar i en kartell är negativt korrelerat med kartellens varaktighet. Ju fler aktörer desto svårare blir det att skapa förtroende mellan aktörerna och desto större sannolikhet är det att någon bryter sig ur.<sup>93</sup> En kartell bestående av ett fåtal företag med stora marknadsandelar som har en långsiktig tidsplanering kan däremot mycket väl vara stabil.<sup>94</sup> Griffin menar att företagens relativa storlek även kan avgöra sannolikheten för att ett företag ska fuska. En kartell med få företag, där alla har stora marknadsandelar är det högst sannolikt att kartellen håller sig levande än en kartell med många producenter med relativt låg marknadsandel.<sup>95</sup>

Den bästa indikatorn på om företag kommer att delta i samarbete eller inte är deras tidigare samarbetshistorik. För varje samarbete som respektive företag deltar i så lär sig företagen att lita på varandra, när samarbetet fortsätter ökar också förtroendet successivt.<sup>96</sup> Det är inte ovanligt att karteller som bryter samman uppstår igen med samma deltagare. Stabiliteten beror också på deltagarnas intresse av att samarbeta, så länge som deltagarna önskar ett samarbete kommer det att kunna bestå.<sup>97</sup>

### *Karteller och teknisk utveckling*

Teorierna, liksom de empiriska resultaten är synnerligen dubbeltydiga när det gäller teknisk utveckling och karteller. Williamson menar att om sambandet mellan marknadsstruktur och teknisk innovation kunde påvisas så skulle det innebära att mycket policyarbete förenklades. Det verkar dock inte finnas någon optimal grad av konkurrens, som står sig för alla industrier och genom alla tider, som kan anses främja teknisk utveckling.<sup>98</sup>

---

91 Schröter (2013), s. 995

92 Eckbo (1976), s. 42-43

93 Levenstein & Suslow (2004), s. 23

94 Martin (1993), s. 164

95 Griffin (1989), s. 186

96 Storli (2014), s. 456

97 Eckbo (1976), s. 94

98 Williamson (1975), s. 176

Det som däremot kan sägas är att karteller kan bidra till utvecklingen inom branschen och på marknaden. De tyska kol- och stålkartellerna bidrog, enligt Fear, i högsta grad till att den tekniska utvecklingen gick framåt. Priserna på råmaterial och många mellanliggande produkter var givna inom kartellen och därför kunde vinstmarginalerna endast öka genom att kartellpriset ökade och/eller produktionskostnaderna minskade. Minskade kostnader uppnåddes genom att företagen utökades och stordriftsfördelar nåddes, samt investeringar för högre teknisk effektivitet.<sup>99</sup>

Joseph A. Schumpeter talar om att ekonomisk utveckling uppstår när material och resurser kombineras på ett nytt sätt. Det kan vara en ny vara som framställs, en ny produktionsmetod, en marknad som öppnas, en ny källa till råvaror eller en ny organisation som genomförs i en bransch. Det kan vara att skapa ett monopol eller att bryta ett monopol. Karteller kan vara bidragande faktorer till alla dessa former av ekonomisk utveckling. Om kartellerna bidrar till utveckling eller inte beror på hur karteller är sammansatta, hur de fungerar och hur ledarskapet är.<sup>100</sup>

### *Karteller och fusioner*

Kartellernas påverkan på koncentrationsgraden inom näringslivet är omdiskuterat. Den amerikanska lagstiftningen inriktades tidigt på att förbjuda karteller. I det amerikanska näringslivet förekommer många fusioner mellan stora företag och oligopol är inte ovanliga. I Europa verkar karteller ha hejdat sammanslagningar och övertaganden. Stigler ser karteller som ett alternativ till fusioner. Karteller upprättas när det är omöjligt med fusioner på grund av att en fusion motverkar skalfördelar eller att det helt enkelt är förbjudet.<sup>101</sup> Jeffrey Fear undersöker i boken *Organizing control* tyska stål- och kolkarteller, och han menar att karteller inte hindrade konsolidering på marknaderna, men gjorde processen långsammare. Ett litet antal vertikalt integrerade företag kom att dominera den tyska stålproduktionen före kriget. De amerikanska företagen tenderade att växa horisontellt och sedan integrera vertikalt, de tyska företagen gjorde tvärtom. Tyskarna såg, enligt Fear, kartellerna som en mellanväg mellan egoistisk anarki och monopolistiska trustar, mellan otämjd kapitalism och statssocialism. Karteller minskade koncentrationen inom industrin och tillät

99 Fear (2005), s. 256

100 Schumpeter (2008), s. 34

101 Stigler (1968), s. 41

mindre, familjeägda företag att vara kvar i verksamhet. Kartellsamarbetet ledde till att de tyska stålföretagen höll sig relativt små jämfört med de amerikanska stålföretagen. Det finns dock en inneboende motsättning inom kartellerna, delvis kan de hindra fusioner, men de kan också bidra till företagsuppköp. Fear skriver att starkare producenter kunde köpa ut mindre effektiva företag för att få deras kvoter och lade sedan ned företagen.<sup>102</sup> Torbjörn Lundqvist skriver *”I historien finns exempel på att kartellförbud leder till fusioner, men samtidigt utgör karteller i sig en plattform för fusioner.”* I sin egen forskning om svensk bryggeriindustri konstaterar han att båda fenomenen återfinns.<sup>103</sup>

Peter Sandberg har undersökt sambandet mellan kartellisering och dekartellisering samt koncentrationstendenserna i flera svenska branscher. Sandberg visar att det finns ett samband mellan vilka företag som deltog i karteller och koncentrationstendenserna inom industrin, det vill säga de som deltog i kartellen (när karteller registrerades i kartellregistret) var också de företag till vilka produktionen inom industrin koncentrerades. Undersökningen visar att företagen gick från låg internalisering till hög internalisering över tid, det enda undantaget i undersökningen utgör bryggeriindustrin. Cementindustrin utgör en av de industrier som Sandberg undersöker, och är en av de industrier som är internaliserade redan vid tiden för registreringen, eftersom cementförsäljningen redan var ordnad i ett försäljningsbolag.<sup>104</sup> George Symeonidis, som har undersökt effekterna av konkurrens på företagsstrukturen i Storbritannien finner att koncentrationen ökar vid dekartellisering. Symeonidis studie är unik, därför att han kan jämföra industrier i samma land, men med olika former av lagstiftning. Den lagstiftning som infördes i Storbritannien 1956 och som syftade till att avveckla karteller, omfattade endast en del av industrin. Därför kan Symeonidis jämföra branscher där karteller tilläts och branscher där karteller förbjöds. Resultatet av studien visade att vid priskonkurrens i branscher med höga fasta kostnader blev vinstmarginalerna för små för att alla företag skulle klara sig kvar, företag lämnade marknaden eller köptes upp av andra och koncentrationsgraden ökade på det viset.<sup>105</sup>

---

102 Fear (2005), s. 240-241, 255, 258

103 Lundqvist (2003), s. 59

104 Sandberg (2012), s.24

105 Symeonidis (2002), s. 14, 146

*Karteller och monopol*

Monopol som motsatsen till fullständig konkurrens har tidigare diskuterats. Ett reellt monopol är ett särskilt tillstånd, som uppkommer när koncentrationsprocessen fulländats eller genom ingripande av staten. Den vanligaste definitionen är Irving Fishers från 1923 att: monopol innebär ”*frånvaro av konkurrens*”.<sup>106</sup> Naturligt monopol uppstår efter en konkurrenssituation mellan flera företag där en ensam producent är tekniskt sett mer effektivt. De flesta monopol är inte naturliga, vilket betyder att de inte uppstår ur en tydlig konkurrenssituation, där ett företag ”vinner”. Istället uppstår de flesta monopol efter att politisk makt utövats eller särskilda arrangemang gjorts.<sup>107</sup>

Den tydligaste formen av monopol är en situation där det endast finns en försäljare av varor, inga substitut eller hot från potentiell konkurrens. Enkelt eller rent monopol är ovanligt, det är vanligare med andra former av monopolistiska tendenser, som exempelvis duopol, oligopol. Oligopol med ett fåtal försäljare är ett osäkert tillstånd för företagen på marknaden, eftersom det finns ett antal möjliga effekter av varje företagsbeslut och strategi. Inget är givet i en sådan situation. De små producenterna har i ett oligopol litet inflytande eftersom de stora företagen ofta är prissättande och har kontrollen över marknaden. Monopolet kan ses som ett mer stabilt tillstånd på marknaden, men även om monopolisten kontrollerar priserna så kan denne inte agera utan att ta hänsyn till omvärlden. Som tidigare nämnts riskerar köparna att lämna marknaden om priset blir för högt och det öppnar också för inträden. För en monopolist är det inte heller möjligt att förutse effekterna av varje fattat beslut. Reaktionerna från staten och från konsumenterna är omöjliga att förutse.<sup>108</sup>

Ett vanligt antagande är att monopol ger sociala kostnader och monopolvinster, vilket även diskuterats tidigare. Vid ett monopol är distributionen av resurser helt enkelt sned, därför att inkomsten överförs från konsumenterna till producenterna och därmed uppträder en så kallad välfärd förlust.<sup>109</sup> Det kan dock även finnas fördelar med monopol. Jean Tirole, Nobelpristagaren i ekonomi 2014, räknar upp några; skalfördelarna som kan uppnås är som störst vid monopol, tekniken utnyttjas optimalt. Detta blir särskilt påtagligt i industrier med höga fasta kostnader, där dessa kostnader kan reduceras genom

---

106 The new Palgrave (1987), s. 538

107 The new Palgrave (1987), s. 540

108 International Encyclopedia of Social Sciences (1968), s. 457- 459

109 Martin (1993), s. 29



att produktionen koncentreras. Tirole anser att det inte ensidigt går att avfärda monopol utan att föra diskussioner om vilka alternativ som finns.<sup>110</sup>

Det är inte klarlagt hur karteller och monopol är relaterade till varandra. Karteller kan fungera som ett monopol och skapa monopolvinster, samtidigt som karteller kan vara ett alternativ till koncentration. Enligt Fear varierar motiven till att bilda karteller och att monopolisera marknaden har sällan varit det huvudsakliga motivet för att ingå en kartell. Det är dessutom få karteller som har lett till monopol.<sup>111</sup>

## 2.4 Storföretag växer fram

Hittills har vi mestadels berört företagens agerande i relation till varandra och marknaden. Lika viktigt som de inbördes relationerna är framväxten av storföretag. Alfred D Chandler går knappast att förbigå när det handlar om att beskriva storföretagens framväxt och näringslivets utveckling under 1900-talet. Chandler beskriver det moderna företags framväxt i USA och det amerikanska näringslivet. Utvecklingen skiljer sig en hel del från den svenska utvecklingen, det betyder dock inte att Chandlers slutsatser inte är giltiga för Sverige eller andra europeiska länder. Gällande det företag som i denna studie innehar en särställning, Skånska Cement, är Chandlers observationer och slutsatser i högsta grad relevanta. Chandlers teorier har diskuterats, kritiserats och revideras av många andra forskare, men hans verk är fortfarande relevanta i studiet av näringslivets utveckling.

Chandlers studier handlar om den moderna kapitalismens framväxt. I centrum för denna utveckling placerar han det moderna företaget. Det moderna företaget, som består av flera enheter, har flera ekonomiska funktioner och producerar flera olika sorters varor. Till skillnad från de traditionella företagen som producerade en vara och opererade på en geografisk arena är de moderna företag mångfacetterade. Chandler anser att det som karakteriserar det moderna företaget är att det består av en uppsättning av operationella enheter. Dessa enheter har olika ekonomiska funktioner, agerar på olika geografiska marknader och har olika produktionslinjer. De moderna företagen växer genom att investera i nya enheter/fabriker. Genom att starta nya fabriker och/eller ta över befintliga fabriker kan skalfördelar vinnas. Enligt Chandler krävdes

---

110 Tirole (1988), s. 78

111 Fear (2008)

investeringar i skala och omfång (scale and scope) för att företagen skulle bli framgångsrika och uppnå stabilitet. Horisontell och vertikal integration, var de huvudsakliga strategierna för att uppnå detta. Horisontell integration genom öppnande av nya eller övertagande av etablerade fabriker, anläggningar och produktionslinjer. Vertikal integration genom att röra sig framåt eller bakåt i produktionsprocessen.<sup>112</sup>

Genom att investera i flera anläggningar kunde företagen göra kostnadsreduktioner och utnyttja resurser effektivare. Transaktionskostnader kunde minskas. Skalfördelar vanns genom att samma produktionslinje kunde producera eller distribuera mer än en produkt. Genom att utnyttja skalfördelar kunde fler marknader nås, distributionen förbättras, försäljning, reklam, utveckling samordnas med mera. Den tekniska utvecklingen och öppnandet av nya marknader drev på skalökningen.<sup>113</sup>

Företagen strävade efter att uppnå en optimal storlek på produktionsenheterna. Storleken på fabriken skulle balanseras gentemot efterfrågan på produkten och den existerande tekniken. En för stor fabrik genererar för stora kostnader och en för liten fabrik kan inte tillgodose efterfrågan på varan. Att hitta den optimala storleken, anser Chandler vara den kritiska entreprenöriella handlingen, det var enligt honom alltså inte innovationen i sig eller kommersialiseringen som var den kritiska punkten.<sup>114</sup>

### *Pionjärerna på marknaden får fördelar*

Chandler menar att de företag som var först på en ny marknad hade ett stort försprång eftersom de omgående kunde göra stora investeringar och integrera både horisontellt och vertikalt. Dessa företag kontrollerade ofta ensamma eller tillsammans med några andra produktions- och försäljningspriser på marknaden. Skånska Cement, är med Chandlers beteckning first movers, här benämns de pionjärer. Skånska Cement är det första stora företaget som bygger upp en cementfabrik i Sverige och med det följer också de tydliga fördelar som pionjärerna har.

Pionjärerna kunde snabbt skaffa sig stora marknadsandelar och växa efter hand som efterfrågan på produkten ökade. Dessa företag kunde lära känna produkterna och produkternas förutsättningar utan att möta någon större

112 Chandler (1990), s. 15, 230

113 Chandler (1990), s. 17-18

114 Chandler (1990), s. 26-27

konkurrens. När konkurrenter kom in på marknaden hade pionjärerna redan etablerat sig och sin verksamhet. För att de första entreprenörerna skulle bli framgångsrika krävdes stora investeringar i produktionsanläggningar, marknadsföring och distribution samt en effektiv företagsledning. Investeringarna kunde göras efter hand som företaget gav vinster och blev på det sättet inte lika betungande som för de konkurrenter som kom in senare på marknaden. De företag som etablerade sig senare gav sig in på en marknad som redan var etablerad och där de senkommande företagen var tvungna att kapa åt sig marknadsandelar omgående.<sup>115</sup> Om marknaden är asymmetrisk, det vill säga att den domineras av något eller några företag kan det mycket väl innebära att företag med pionjärfördelar eller mer effektiva företag gör högre vinster än normalt även långsiktigt, menar George Symeonidis.<sup>116</sup>

Pionjärerna kom snabbt att dominera marknaden och inledde många gånger samarbete med konkurrenterna. Flera av de nya industrierna som växte fram under slutet av 1800-talet genomgick en oligopolisering. Enligt Chandler blev prismekanismen snabbt satt ur spel och företagen konkurrerade istället om marknadsandelar och vinster genom effektiviseringar. Företagen förbättrade sina produkter, marknadsföringen, inköpsorganisationen och relationerna med arbetarna. Företagens strategiska förmågor vässades. Företagen rörde sig till växande marknader och lärde sig att träda ifrån vikande marknader.<sup>117</sup> Anledningen till att utomstående inte är jämlika med de etablerade företagen är att de utomstående saknar företagsspecifik, uppgiftsspecifik och transaktions-specifik erfarenhet. Sådan erfarenhet är en värdefull resurs och kan användas strategiskt, av pionjärerna.<sup>118</sup>

Chandler har dominerat beskrivningen av storföretag och dessa framväxt under lång tid. Det har dock även riktats kritik mot Chandlers teorier. Framförallt gäller det hans syn på storbolag styrda av professionella ledare som överlägsen andra företag och annan form av styrning. Bland annat har Geoffrey Jones kritiserat hur Chandler applicerat sina teorier på Storbritannien. Jones menar att Chandler tar de amerikanska storföretagens framväxt som måttstock när han tittar på det brittiska näringslivet och att detta leder till felaktiga slutsatser. Jones menar att perspektivet behöver breddas och att det troligen inte

---

115 Chandler (1990), s. 8

116 Symeonidis (2002), s. 326

117 Chandler (1990), s. 8, 35

118 Williamson (1975), s. 31

finns en modell för vad som gör att företag blir framgångrika. Det går inte heller att applicera ett ledningssystem över alla gränser.<sup>119</sup> Steven Toms och John F. Wilson menar också att detta är en av de viktigaste invändningarna mot Chandler, kulturella liksom institutionella avvägningar måste göras. Toms och Wilson menar att Chandlers teorier inte heller förklarar framväxten av internationella företag samtidigt som det saknas grundläggande delar i själva modellbygget. Chandler gör inte skillnad mellan externa och interna faktorer och det saknas en explicit förklaring av vad som menas med ”economies of scope”, trots att ”economies of scale” är systematiskt förklarat och använt i hans verk.<sup>120</sup> Philip Scranton instämmer i att det finns tillkortakommanden i Chandlers teorier, men menar att vad Chandler försökte göra vara att skapa en grundläggande ordning inom fältet *Business History* och ett fundamentalt narrativ som det sedan är upp till andra att fylla i och utsmycka.<sup>121</sup> Det är också på detta sätt som Chandlers teorier används här, det vill säga som en bakgrund till framväxten av storföretag.

### *Företagen växte genom integration*

Integration var under 1900-talet en viktig strategi för företagen när det gällde att växa och öka sina marknadsandelar samt minska kostnaderna. Den horisontella integrationen innebar att företagen fusionerades med eller köpte upp konkurrenter. Det första steget för att växa var ofta att utvidga den första fabriken, nästa var många gånger att öppna en ytterligare produktionsanläggning.<sup>122</sup>

Den vertikala integrationen innebar att företaget investerade i enheter, framåt eller bakåt i försäljningsledet. Framåt genom överta distributionen och bakåt genom att köpa upp råvaruproduktionen. Motiven till integration såväl bakåt som framåt var att få tillgång till och kontroll över de funktioner som krävdes, samt att företagen inte behövde oroa sig för hur mellanhänder prioriterade eller utförde uppgifterna. Den vanligaste anledningen till vertikal integration var att tillförsäkra företaget ständig tillgång till material till produktionsprocessen, vilket var avgörande för att få kostnadsfördelar.<sup>123</sup> Vertikal integration kan ge företag ökade möjligheter att minska osäkerheten och kunna förutse

---

119 Jones (1997), s. 291-292, 298

120 Toms & Wilson (2003), s. 1-3

121 Scranton (2008), s. 427

122 Chandler (1990), s. 39

123 Chandler (1990), s. 28-38

kostnads- och marknadsförändringar, enligt Kathryn Harrigan, som skrivit om företagsstrategier generellt och vertikal integration specifikt.<sup>124</sup>

Neil Fligstein, som undersökt vilka strategier som stora amerikanska företag använde sig av över tid, menar att det finns olika faser av kontroll. Den första fasen som startade på 1880-talet karakteriseras av att företagen försöker att använda sig av strategier för att direkt kontrollera konkurrenterna. Företagsklimatet var vid den här tiden rörligt, nya former av företag höll på att växa fram och staten hade inte börjat reglera den nya typen av företag. Målet för de nya företagen var att minska konkurrensen och företagsledare utmanade konkurrenterna för att skapa stabilitet för sitt eget företag. Enligt Fligstein fanns det bara två sätt att skydda sitt eget företag, att utmana motståndarna eller att förena sig med motståndarna. Tre direkta strategier uppstod: underprissättning, kartellisering och monopolisering. Efter detta följde, enligt Fligstein, en period av tillverkningskontroll, där vertikal integration var ett sätt att kontrollera tillverkningen. Ur tillverkningsperspektivet var det avgörande att få till en stabil, pålitlig och kostnadseffektiv produktion. Det centrala målet för tillverkare blev att utan inblandning från konkurrenter kontrollera input och output genom vertikal och horisontell integration. Integrationen såg Fligstein som en mer passiv strategi, men som också satte de utmanande strategierna från andra ur spel.<sup>125</sup> Motiven för vertikal integration var i första hand defensiva, även enligt Chandler. Han menar dock att motivet också kan vara att undanhålla råmaterial från konkurrenterna och att skapa hinder för andras inträde på marknaden.<sup>126</sup>

Det finns inte någon generell regel för huruvida vertikal integration ger konkurrens fördelar eller ej. Branschen och företagets förutsättningar avgör effekterna av den vertikala integrationen.<sup>127</sup> I början av 1900-talet, menar Fligstein att integrationen tenderade att göra produktionsprocessen mer effektiv och att sänka kostnaderna.<sup>128</sup> Enligt Harrigan använder många företag den vertikala integrationen som ett sätt att kontrollera omgivningen. När icke-integrerade företag upptäcker att de är beroende av en leverantör är det inte ovanligt att de neutraliserar leverantörens makt över marknaden genom att också integrera,

---

124 Harrigan (1983), s. 3

125 Fligstein (1990), s. 13-14

126 Chandler (1990), s. 37-38

127 Fasth, Gustafsson & Hallefält (1995), s. 14

128 Fligstein (1990), s. 14

särskilt påtagligt är detta om leverantören och det icke-integrerade företaget befinner sig i samma bransch och direkt konkurrerar med varandra.<sup>129</sup>

## 2.5 Svensk kartellforskning och internationell cementforskning

Många av de mest spridda kartellstudierna är amerikanska eller utförda på internationella karteller. Vi har redan noterat att USA och Sverige under större delen av 1900-talet hade diametralt olika lagstiftning gällande karteller. I USA var kartellerna helt förbjudna, medan de flesta karteller var tillåtna i Sverige. Det finns också flera forskare som undersökt karteller i andra delar av världen. Flera av de mest tongivande återfinns i teoriavsnittet och diskuteras även i kommande kapitel. Det som är mest närliggande är den svenska kartellagstiftningen, som intensifierats under de senaste åren, flera olika branscher och typer av karteller har studerats. Här presenteras ett urval av tidigare studier som har inspirerat till föreliggande avhandling. Flera av de nedan omnämnda forskarna har även intresserat sig för det närliggande intresseområdet; den svenska kartellagstiftningen, mer om denna forskning återfinns i kapitel 4.

### *Svensk kartellforskning*

Torbjörn Lundqvist har varit en av de tongivande i svensk kartellforskning. Hans avhandling, *Den stora ölkartellen: Branschorganisationen och kartellbildning i bryggeriindustrin 1888-1914* behandlade den svenska bryggerinäringen. Lundqvist använde institutionell teori för att diskutera kartellens utveckling. Han menar att organisationens kunskaper ökar i takt med att de agerar. Förändringar i institutionerna (formella och informella regler, restriktioner med mera) påverkar organisationernas utveckling. Bryggareföreningen bildades 1885 med syfte att förebygga inskränkningar i handelsfriheten med maltdrycker och för att motverka en befarad skattehöjning. Lundqvist ser karteller som institutioner eftersom de anger regler för marknadsbeteende. Kartellavtalen kan ses som en privat lagstiftning, där regler för transaktionerna anges och de kan vara ett alternativ till statlig reglering, däremot med lägre transaktionskostnader än statlig lagstiftning. Kostnaderna för övervakning var dock något som avskräckte bryggerierna för att bilda en kartell, men när den väl kom till

---

129 Harrigan (1983) s. 4

stånd höll den under 50 år. Lundqvist menar att det i det här fallet var svårare att bilda en kartell än att hålla den samman samt att transaktionskostnaderna kan utgöra ett hinder för bildandet av en kartell.<sup>130</sup>

Bengt-Åke Berg och Birgit Karlsson har drivit projektet *Karteller inom den svenska industrin före 1950*. Inom projektet har de studerat karteller i flera olika industrier. Birgit Karlsson har forskat om karteller inom järn- och stålindustrin. Hon lyfter fram att det fanns en annan diskurs i Sverige under 1920-1950, där synen på karteller skiljde sig markant från dagens syn. Strävan efter stabilitet var genomgående för såväl samhället i stort som näringslivet. Konjunkturedgångar ledde till instabilitet och skulle bekämpas. Att företagen samarbetade var ett sätt att skapa större säkerhet och bidra till utvecklingen. Stabiliteten var också viktigt för järn- och stålindustrin, som var en av de branscher där samarbetet var som störst, enligt Karlsson. Det är sällan meningsfullt att diskutera effektivitet i enskilda karteller eftersom kartellerna snarare var del av ett system. Karlsson anser att samarbetena inom järn- och stålindustrin var ett sätt att själva reglera konkurrensen, istället för att staten skulle göra det. Det som eftersträvades var inte fri konkurrens utan det var andra ideal som var gällande inom järn- och stålindustrin; rättvis, sund och lojal konkurrens.<sup>131</sup>

Bengt-Åke Berg har framförallt tittat på livsmedelsindustrin. Hans slutsats är att det under mellankrigstiden förekom väldigt lite priskonkurrens inom livsmedelsindustrin, med några få undantag var livsmedelsindustrin kartelliserad eller föremål för monopol. Berg menar att i de branscher som inte var föremål för någon form av hierarkisk organisation, fanns det istället nätverk där deltagarna frivilligt anpassade sig och därmed begränsade priskonkurrensen. Vidare menar Berg att det finns ett tydligt samband mellan monopolisering och effektivisering, dessa branscher inom livsmedelsindustrin genomgick en kraftigare branschrationalisering än vad som kan ses i de kartelliserade branscherna.<sup>132</sup> Berg har också studerat cementindustrin och dess karteller. Berg visar på hur Cementa agerade gentemot utomstående konkurrenter och hur de försökte utestänga konkurrens från importerat cement. Berg redogör i detalj för den konkurrens som uppstod från Gullhögen samt hur ett avtal mellan Gullhögen, svenska staten, de danska fabrikerna och återförsäljare av danskt cement i Sverige upprättades. Det avsnitt som i den här avhandlingen finns

---

130 Lundqvist (1995)

131 Karlsson (2014)

132 Berg (2014)

om denna affär bygger på Bergs forskning och återfinns i avsnittet *Kartellavtal med Gullhögen*.<sup>133</sup>

Peter Sandberg undersökte i sin avhandling *Kartellen som sprängdes* bryggerinäringen. Han menar att synen på karteller och förändringar i regleringarna kring karteller hade stor betydelse för branschens utveckling. De förändringar som skedde i lagstiftningen på 1950-talet bidrog till avkartelliseringen inom branschen och därefter tilltog en strukturomvandling inom bryggerinäringen. Nya aktörer såg möjlighet att ta sig in på marknaden, stora förändringar inom distributionen och marknadsföringen öppnade också upp för mindre bryggeriers expansion. Samtidigt som skalfördelar fanns även inom bryggerinäringen och många mindre bryggerier köps upp av de stora aktörerna, 1964 fusionerades de två största företagen och det stora bolaget, Pripps Bryggerier, dominerade därefter marknaden. Sandberg menar att upplösningen av kartellen egentligen innebar att kartellen bytte skepnad, från att ha bestått av ett antal mindre monopol till en stor aktör.<sup>134</sup>

Kristoffer Strandqvist har forskat om rör- och VVS-marknaden. 1909 formade grossister en kartell, som så småningom kom att göra prisuppgörelser och kartellen utvecklades till flera karteller. Den svenska regeringens krigsplanering fick rör- och VVS-industrin att organisera nya karteller för olika produkter, dessa skulle fungera som importkarteller. Grossisterna inom rör och sanitet var i slutet av 1940-talet oroliga för att staten skulle ingripa i industrin, för att förebygga detta så avslutade grossisterna kartellerna med prisuppgörelser. Strandqvist menar att den lagstiftning som infördes på 1940-talet faktiskt var verkningsfull.<sup>135</sup>

Patrik Ekheimer skrev i sin avhandling från 2011 *Klorkartellen. En industrihistorisk balansakt* om den kartell som var i funktion inom klor-alkaliindustrin 1944-1993. Ekheimer undersöker kartellens betydelse för branschens utveckling utifrån tekniska, ekonomiska och miljörelaterade problem. En anledning till att kartell upprättades var att finna en lösning på balansproblemet för industrin. Balansproblemet innebär att det vid tillverkning av klor och natriumhydroxid (alkali) så är fördelningen mellan dessa substanser ojämn. Klor-alkaliindustrin måste hela tiden se till att balansera försäljningen av dessa varor. Varorna har olika användningsområden och olika kundgrupper (massa- och pappersindustrin samt den kemiska industrin). Ekheimer konstaterar att kartellen inte

---

133 Berg (2011)

134 Sandberg (2006)

135 Strandqvist (2011)



löste problemet med obalansen, däremot dämpade kartellen konsekvenserna av balansproblemet. Ekheimer anser att prisvariationerna hade varit större vid fri konkurrens samt att deltagarna sannolikt fick en högre vinst än de hade erhållit vid fri konkurrens. Kartellen påverkade också deltagarnas struktur, flera delägare byggde ut sina anläggningar i syfte att öka sin andel av försäljningen, vilket ledde till överkapacitet. Ekheimer beskriver att konkurrensen mellan deltagarna inte försvann, utan deltagarna konkurrerade fortfarande vid tilldelningen av kvoter. Att kartellen blev så pass långlivad, nästan 50 år beror, enligt Ekheimer, på den inre organisationen med en stark och självständig organisation med ledare med god branschkunskap.<sup>136</sup>

### *Internationell cementforskning*

De industrier som utgör studieobjekt för den här avhandlingen är olika mycket utforskade. För kalkstensindustrin verkar akademiska studier helt saknas. Cementindustrin har däremot tjänat som fallstudie och underlag för flera studier, framförallt då den varit föremål för karteller i många länder. Flera olagliga cementkarteller har också blivit upptäckta och föremål för undersökningar av myndigheterna. I dessa fall finns tillgång till material om kartellerna som kan utnyttjas av forskare. Framförallt har den amerikanska cementindustrin varit föremål för flera undersökningar gällande regleringar och pris. Den amerikanska cementindustrin skiljer sig dock gentemot den svenska cementindustrin, bland annat gällande koncentrationsgraden. Alfred D Chandler konstaterade att cementindustrin var en mindre koncentrerad industri under 1900-talets första decennier. Marknaderna var begränsade på grund av de höga transportkostnaderna och anläggningarna var därför mycket mindre än i exempelvis pappersindustrin.<sup>137</sup>

James C Mabry som studerat den amerikanska cementindustrins reaktioner på regleringar och konkurrens menar att cementindustrin sedan 1900-talets början haft svårt att balansera utbud och efterfrågan eftersom den framförallt säljer till den osäkra byggsektorn och efterfrågan där varierar efter säsong, region och världsliga förhållanden. Överkapacitet är en stor fara i industrier med stora fasta kostnader och relativt låga rörliga kostnader. Om priserna sjunker för mycket så innebär det att fabrikanterna kommer att förgöra sitt eget kapital. Därför söker cementindustrin nästan oundvikligen prissamarbete vid nedgång-

---

136 Ekheimer (2011)

137 Chandler (1990), s. 113

ar, enligt Mabry. Cementfabrikanter som försöker upprätthålla produktionen genom att sänka priserna, redistribuerar endast produktionen eftersom priset på cement är oelastiskt. Ett sätt för de amerikanska cementfabrikerna att upprätthålla produktionen på 1960-talet var att köpa upp betongfabriker. Branschen hade tidigare varit väldigt specialiserad, enligt Mabry var diversifieringen inte heller någon god idé, många av företagen tog skada och de allra flesta sålde sina utomstående intressen igen för att fokusera på cementproduktionen. Han menar att den amerikanska antitrustpolicyn drev på diversifieringen. Vidare menar han att den ledde till att de amerikanska cementproducenterna hamnade på efterkälken jämfört med de europeiska producenterna. Genom att den horisontella fragmentiseringen bestod gjordes få investeringar i produktionsteknologi och marknadsföring. Under 1980-talet köptes många av de amerikanska producenterna upp av utländska cementfabrikanter, som hade de ekonomiska möjligheterna att investera och utveckla produktionen. Antitrustpolicyn fokuserade, enligt Mabry, på att behålla flera producenter på regionala marknader, vilket gjorde att teknologiska möjligheter och globaliseringen inte utnyttjades av de amerikanska producenterna.<sup>138</sup>

Roland H Koller II och Leonard W Weiss har undersökt sambandet mellan pris och koncentration genom att undersöka cementindustrin i USA. Deras hypotes är att priset på cement är positivt relaterat till koncentration av cementproduktionen. Enligt deras uppfattning är cementindustrin särskilt lämpad för en sådan undersökning eftersom industrin är uppdelad i regionala marknader och att cement på grund av sin tyngd i första hand säljs till kunder i närområdet. Vidare är varan tämligen homogen, vilket gör att priserna på olika marknader kan jämföras. Enligt Koller och Weiss är varan heller inte vanligen kartelliserad, eftersom den i första hand säljs till kommersiella kunder. Detta motsägs dock av flera andra som menar att cementindustrin ofta är utsatt för kartellisering på grund av att varan är homogen, storskalig produktion och regionala marknader. Under de år som Koller och Weiss studerat finns ett starkt positivt samband mellan pris och koncentration, vid fem av sju tidpunkter. De återstående åren så är sambandet negativt, det vill säga att priserna sjönk. Slutsatsen av studien är att koncentrationen inom cementindustrin ledde till högre priser, men att andra förändringar inom branschen ledde till att priserna minskade under andra år. En förändring i distributionen som gjorde att cementet fick en större räckvidd liksom ökningen av importen var det som förklarade åren med nega-

---

138 Mabry (1998), s. 403, 407, 409-411

tiv prisutveckling. Koller och Weiss anser att cementindustrin är oundvikliga oligopol på grund av de stora skal fördelarna och de begränsade geografiska marknaderna som varan har.<sup>139</sup>

Flera forskare har studerat just cementindustrin i relation till konjunkturcykler. David Rosenbaum och Supachat Sukharomana testade Haltiwangers och Harringtons hypotes om att vid samarbeten som fungerar stiger priserna mer i uppgången av en konjunkturcykel än det faller vid nedgången. Hypotesen stämde för cementindustrin.<sup>140</sup> Ivette Jans har tillsammans med David Rosenbaum undersökt effekterna av multimarknadsförsäljning för amerikanska cementföretag. Deras slutsats är att när företag möts på flera marknader så skapar det en god grund för samarbete och högre priser. Koncentrationsnivån på marknaderna ifråga påverkar också priserna positivt.<sup>141</sup> Rotemberg och Saloner fann att cementpriserna var kontracykliska, det vill säga att de sjönk i goda tider.<sup>142</sup>

Den norska cementindustrin har många gemensamma karaktäristiska med den svenska cementindustrin och samarbete över gränserna förekom även mellan dessa industrier under 1900-talet. Frode Steen har tillsammans med Lars Sjørgard undersökt den norska cementindustrin och den cementkartell som bestod i 45 år. Steen och Sjørgard menar att den strategi som kartellen hade för fördelning av vinsterna, medlemmarna fick del utifrån hur stor produktionskapacitet som respektive medlem hade, ledde till att varje medlem ökade sina investeringar i produktionskapaciteten och överskottsproduktion uppstod. Detta tyder på att expansion kan bli ett problem för industrier som kartelliseras. Att medlemmarna i kartellen negligerade problemet med den växande kapaciteten gjorde att kartellen beräknades ha varit vinstgivande i 30 år.<sup>143</sup> Steen reviderade dock detta i ett paper från 2006 skrivet tillsammans med Lars-Hendrik Röller. Steen och Röller undersöker effektiviteten i den norska cementkartellen och kommer fram till att kartellen inte var effektiv. Röller och Steen menar att överkapaciteten skapade större problem för deltagarna och industrin än vad som tidigare antagits. Överkapaciteten exporterades i första hand och detta skedde till priser som var lägre än marginalkostnaderna, vilket innebar minskande vinster för företagen. Vidare hittar de stöd för att effektivitet

---

139 Koller II & Weiss (1989), s. 17, 24, 36-37

140 Rosenbaum & Sukharomana (2001), s. 863

141 Jans & Rosenbaum (1996), s. 392

142 Rotemberg & Saloner (1986), s. 391

143 Steen & Sjørgard (1999), s. 1791

inom kartellen minskade successivt, vilket ledde fram till ett samgående mellan de norska cementbolagen och etableringen av ett cementmonopol 1968.<sup>144</sup>

---

144 Röller & Steen (2006), s. 321-327, 334

### 3 Metod och material

I avhandlingen görs en historisk analys av samarbete och konkurrens inom kalkstens- och cementindustrin. Historiska analyser är till stor del begränsade de källor som finns tillgängliga för studier. Om det inte finns källor från en viss tidsperiod eller från ett visst skeende kan det helt enkelt inte studeras. Det krävs även att någon intresserar sig för ämnet. Historiker behandlar det ordinära som det extra ordinära och kan på det sättet undersökas. Vad som är intressant och på modet att undersöka förändras över tid.<sup>145</sup> Den europeiska, historiska kartellforskningen har under de senaste åren fått ett uppsving och breddats. Den svenska kartellforskningen har i synnerhet intensifierats och flera nya områden har blivit föremål för forskning, så som kartellregistret. Tidigare forskning kring karteller och konkurrensbegränsning har dominerats av teorier som utgår från de amerikanska förhållandena och även mycket av forskningen baseras på amerikanska undersökningar och karteller i USA. Det finns vissa grundläggande faktorer som är desamma för näringslivet i Europa och USA, men mycket skiljer sig också åt. Bland annat gällande inställningen till karteller. Den breddning av kartellforskningen som skett under senaste åren har lett till att nya frågor ställs och synsättet på karteller delvis har nyanserats.

Företag agerar inte i vakuum, utan begränsningarna för företagens agerande sätts av omgivningen. Det institutionella ramverkets uppbyggnad påverkar företagens agerande, liksom företagens agerande påverkar ramverket. Traditionellt har i kartellteorin också de strukturella faktorerna lyfts fram, liksom frågan om karteller som ett alternativ till storföretag eller trustar i stort utgått från olika länders lagstiftning. Därför krävs en kortare beskrivning av lagstiftningen samt vilka förändringar som skedde över tid. För denna del har en litteraturgenomgång gjorts och några av de utredningar som gjorts inför lagförändringarna undersökts.

I den här avhandlingen breddas perspektivet på karteller ytterligare, då en komparativ fallstudie av två branscher, kalksten och cement görs. Den historiska jämförelsen belyser skillnader och likheter mellan industrierna och ger oss också möjlighet att diskutera och testa teorier i relation till empirin. De två branscherna är intressanta därför att de har väldigt olika förutsättningar, men också en hel del gemensamt. Det finns dock även en annan anledning till

---

145 Howell & Prevenier (2001), s. 86

valet av industrier: cementindustrin är en av de industrier som ofta lyfts fram i internationell kartellforskning medan kalkstensindustrin inte rönt något som helst intresse. Vi har därmed en internationellt studerad industri och en industri vars historia är relativt outredd. Nedan beskrivs mer ingående fördelarna med de två beståndsdelarna i metoden: fallstudien och den historiska jämförelsen.

### 3.1 Fallstudie

Fallstudien har många fördelar. Den gör det möjligt att studera fenomen på djupet och att samla in mycket information om respektive fenomen. Ju färre enheter som studeras, desto mer information kan samlas in om varje enhet. Jämfört med andra metoder samlas i fallstudien mer information, men om färre enheter, andra metoder samlar mindre information om fler enheter.<sup>146</sup> En av de stora fördelarna med fallstudien är att den studerar fenomenen i sitt sammanhang. Som tidigare nämnts är företagens agerande beroende av kontexten, särskilt intressant blir kontexten när det handlar om att diskutera samarbeten och karteller. För att förstå ett visst fenomen krävs att vi ser till kontexten och för att kunna svara på frågor om hur och varför krävs att vi kan samla omfattande stöd för våra slutsatser. Det är just användning av flera olika former av källor och empiri som kännetecknar fallstudien.<sup>147</sup> En fallstudie ger också möjlighet att använda flera metoder och att triangulera materialet.<sup>148</sup>

Det har emellertid riktats kritik mot fallstudier, en del av kritiken är att fallstudien är omfattande och mycket arbetskrävande, vilket i sin tur kan leda till att det är svårt att avgöra vad som är relevant eller ej. Det kan för forskaren också vara svårt att sortera ut vilka faktorer som påverkar vad. Till skillnad från flera andra metoder ger fallstudien möjlighet att följa ett fenomen i sin historiska kontext, och framhålla såväl bakgrunden som den fortsatta utvecklingen.<sup>149</sup> Det är dock inte alltid så enkelt att hålla isär fenomenet och kontexten, liksom att särskilja endogena och exogena faktorer.<sup>150</sup> Detta är också en av svårigheterna med att studera karteller och som också varit en stor debattfråga inom kartellforskningen. Är det endogena eller exogena faktorer som påverkar

---

146 Hammersley & Gomm (2009), s. 5

147 Gillham (2000), s. 1-2

148 Collis & Hussey (2014), s. 68  
Farquhar (2012), s. 8

149 Collis & Hussey (2014), s. 69

150 Yin (2014), s. 16

kartelliseringen? Ofta är det bådadera och då blir uppgiften att analysera hur dessa faktorer påverkar varandra. Genom att undersöka två industrier och dess kartelliseringprocess på djupet kan vi få ytterligare kunskap om hur fenomenet karteller uppstår. I fallstudien kan kausala samband studeras, genom att fenomenen kan studeras under en längre tidsperiod kan långsiktiga samband och konsekvenser blottläggas och studeras.<sup>151</sup> Både cement- och kalkstensindustrin har följts under mer än 100 år, vilket ger möjligheter att långsiktigt studera vad samarbeten och olika strategier leder till. Kritik har även riktats mot fallstudier bland annat för att metoden inte ger tillräcklig stringens, Robert Yin som skrivit flera metodböcker, menar att frågan om stringensen handlar mer om hur väl forskaren utför sitt arbete än själva metoden.<sup>152</sup>

En annan kritik som riktats mot fallstudien är att det är svårt att göra generaliseringar, vilket är helt riktigt. Att generalisera till större populationer eller att beräkna sannolikheten för att något ska inträffa är dock inte det huvudsakliga syftet med en fallstudie.<sup>153</sup> När flera fallstudier, experiment eller andra metoder kommit fram till liknande resultat kan så småningom generaliseringar göras utifrån dessa resultat. Fallstudien i sig är däremot snarare att likna vid ett experiment än en generaliserbar metod. Fallstudier kan användas för att prova relevant teori eller att framställa nya teorier från en faktisk praktik.<sup>154</sup> I den här avhandlingen används fallstudien i första hand för att testa etablerad teori och diskutera huruvida tidigare forskningsresultat är generaliserbara eller ej.

Det ska dock framhållas att noggrann beskrivning av ett fall kan ha större påverkan än många andra metoder, särskilt när det handlar om att motbevisa etablerade teorier eller sanningar. Detta illustreras tydligast på områden som medicin och journalistik, men förekommer också inom historieämnet.<sup>155</sup>

## 3.2 Jämförande analys

Avhandlingen bygger alltså på två fallstudier som jämförs. Fallstudien bidrar med djupet och kontexten i avhandlingen och komparationen bidrar med att kunna se skillnader och likheter samt ge kausala samband. Genom den histo-

---

151 Hammersley & Gomm (2009), s. 9

152 Yin (2014), s. 19-20

153 Farquhar (2012), s. 7, 12

154 Farquhar (2012), s. 9

Yin (2014), s. 20-22

155 Gillham (2000), s. 101

riska komparationen är det möjligt att lyfta fram förändringar och processer över tid och göra systematiska och kontextbundna jämförelser.<sup>156</sup> Raymond Grew menar att behovet av att jämföra och att vanan av att göra det, är vad som i mångt och mycket gör historia till en disciplin. Han menar att jämförelser är oundvikliga för historiker, det handlar istället om att göra jämförelserna medvetet och systematiskt.<sup>157</sup> Heinz-Gerhard Haupt menar att komparativ historia kräver mer än de omedvetna jämförelserna, det är ett tydligt metodologiskt angreppssätt. Enligt Haupt, är komparationen ett sorts historiskt experiment som länkar samman olika kontexter, men angreppssättet är också mycket flexibelt.<sup>158</sup> Även Magnus Mörner lyfter fram flexibiliteten, det som ska undersökas kan undersökas med en mängd olika metoder. Jämförelserna görs för att placera historiska fenomen i ett vidare sammanhang.<sup>159</sup>

En av fördelarna med metoden är att den gör jämförelsen explicit, istället för att som många gånger annars fallet är jämförelser görs implicit. Det är, enligt Haupt, en form av konstruerande verksamhet, där teorin är styrande för jämförelsen.<sup>160</sup> Komparationen kan utgöra grund för att verifiera hypoteser och att utveckla teori eftersom komparationen ger möjlighet att belysa orsaksförhållandena bakom respektive fenomen.<sup>161</sup> Dietrich Rueschemeyer argumenterar för att den historiska komparationen ger möjligheter att se kausala förklaringar av fenomen. En av invändningarna mot metoden är det lilla antalet fall som kan jämföras, det är dock viktigt att skilja på ett enskilt fenomen och en enskild observation. Fenomenet som studeras är så mycket mer än bara en observation, det innehåller många empiriska kontroller och förklaringarna till fenomenen är många gånger komplexa.<sup>162</sup> Metoden kan även användas i ett vidare sammanhang eftersom de teoretiska premisserna kan förändras och justeras till det empiriska resultatet, teorierna är i metoden konstant ställda under kritik och upp för omformulering.<sup>163</sup> En av de stora fördelarna med metoden är att flera teorier kan användas och att resultaten och teorierna kan matchas, till varje teoretiskt antagande kan evidens och relevanta observationer

---

156 Mahoney & Rueshemeyer (2003), s. 10

157 Grew (1980), s. 768-769

158 Haupt (2007), s. 697-700

159 Mörner (1981), s. 225

160 Haupt (2007), s. 704-705

161 Mörner (1981), s. 229, 234

162 Rueshemeyer (2003), s. 305, 318

163 Haupt (2007), s. 706



kopplas.<sup>164</sup> Teorin kan användas som styrmedel för jämförelsen, och belysa vad det är som ska jämföra samt vilka likheter och skillnader som ska lyftas fram. En välutvecklad teorikonstruktion gör att det tydligt kan utskiljas vad som är relevant för fallet. Komparationen blir bäst när den sker utifrån generella och viktiga problem, menar Grew.<sup>165</sup> Teorikonstruktioner om storföretag, karteller och koncentration har i avhandlingen använts som utgångspunkt och har styrt materialinsamlingen. Sedan har mindre teorier och delar av teorierna samt resultat från tidigare forskning kopplats till den jämförande empirin och huruvida teorierna är applicerbara på dessa fall eller ej diskuteras i direkt anslutning till empirin.

En av nackdelarna med metoden är att det är svårt att jämföra komplexa historiska fenomen fullt ut och det finns risk för att forskaren reducerar vissa faktorer. Forskaren måste försöka att isolera de faktorer som undersöks och kan därför riskera att missa andra viktiga faktorer eller sammanhang. Det är också viktigt att fallen som undersöks verkligen är jämförbara och att kontexten för varje fall behandlas. Det finns även kritik som gör gällande att komparationen riskerar att förenkla historiska skeenden, samt att det finns svårigheter när fallen som jämförs återfinns i helt olika kulturella kontexter, nationer och liknande.<sup>166</sup> Det finns naturligtvis risk för att vissa relevanta faktorer förbigåtts i komparationen av de två industrierna, en fördel för jämförelsen är dock att de till stor del befinner sig inom samma kontext. Det är samma lagstiftning som gäller, samma kulturella klimat och det är också till stora delar samma personer som bestämmer i de båda industrierna vilket gör jämförelsen mer explicit och många faktorer kan direkt isoleras.

### 3.3 Arkivundersökning

För de båda fallstudierna har en omfattande arkivundersökning genomförts. I första hand har styrelseprotokoll och årsredovisningar använts för att undersöka företagets agerande och ståndpunkter. I de fall där mer omfattande material så som undersökningar och utredningar har förekommit i arkiven har dessa också undersökts. Respektive industri har studerats med ett i huvudsak kvalitativt angreppssätt, men även viss deskriptiv statistik har sammanställts och använts för att belysa utvecklingen inom industrierna.

<sup>164</sup> Rueshemeyer (2003), s. 315

<sup>165</sup> Grew (1980), s. 773-775

<sup>166</sup> Haupt (2007), s. 710, 716

Undersökningen bygger på en historisk och källkritisk analys. Strategin är att rekonstruera företagets framväxt och utvecklingen inom de två industrierna. De teorier om kartellers agerande som ligger till grund för avhandlingen har också styrkt insamlandet av material. Materialet till avhandlingen har samlats in från ett stort antal källor, genom att sammanställa texter från olika aktörer har företagets handlingar rekonstruerats. Materialet som finns tillgängligt innehar så väl möjligheter som begränsningar för genomförandet av analysen. Det material som studerats är i första hand företagets, det vill säga kartelldeltagarnas, eget material från tiden. För flera av skeenden finns också material från flera andra aktörer och triangulering har kunnat göras. Det ska dock tilläggas att källorna inte är fullständiga reflektioner av verkligheten utan snarare konstruktioner av verkligheten, vilka kan studeras ur olika perspektiv. Styrelseprotokoll innefattar många gånger endast beslut i enskilda frågor, så är dock inte fallet för flera av de företag som här studerats. I protokollen finns så väl diskussioner mellan styrelsens medlemmar, informationspunkter innehållande referat som rena beslutsärenden, särskilt tydligt är detta vid formeringen av bolagen. När bolagen är etablerade minskar antalet punkter som innehåller mer än beslutsfattande. Detta påverkar dock inte fallstudierna i någon större omfattning eftersom det i de flesta fall är formeringsprocesserna av bolagen liksom samarbeten som främst är relevanta. Här är det just kartellerna och konkurrenssituationen som står i fokus och som tolkas genom dessa perspektiv för att kunna rekonstruera historien. Som Martha Howell och Walter Prevenier skriver: källor är allt vi har och vi kan lära oss någonting genom att tolka dem försiktigt.<sup>167</sup>

De företagshistoriska arkiven är ofta omfattande och forskare kan, enligt Susanna Fellman och Andrew Popp överväldigas av information, men samtidigt sakna källor.<sup>168</sup> Näringslivshistoriker måste hantera frågor om hur de ska handskas med stora mängder material utan att tappa fokus. Detta har också varit den stora utmaningen i den här studien. De kartellteorier som tidigare har diskuterats har fokuserat på hur kartellerna upprättas, hur förhandlingarna går till, hur kartellerna avslutas, samt hur utomstående agerar. För att kunna bidra till kartellforskningen har frågor om karteller och konkurrens prioriterats i sökandet i källor. I arkiven har framförallt protokollen för respektive bolag studerats. PM, rapporter och brev där de stora frågorna om verksamheten, konkurrensen och marknaden har diskuterats har varit av intresse. Transaktionskostnader är av

---

167 Howell & Prevenier (2001), s. 149

168 Fellman & Popp (2013)

största vikt för företagens agerande, och används som utgångspunkt för studiet av relationen mellan samverkan och koncentration. Transaktionskostnader, är dock inte som uttrycket kan ge sken av, enkelt att mäta och någon exakt redogörelse för hur transaktionskostnaderna förändras över tid eller mellan olika organisationsformer är omöjlig att ge. Frågor om priser, produktionskostnader och teknisk utveckling diskuteras i relation till olika former av organisationer och graden av internalisering.

Historisk forskning är alltid en fråga om tolkning och intresse. Vi väljer ämne utifrån intresse, vår fascination för vissa händelser eller personer påverkar oss när vi letar i arkiven och vi framhäver vissa fakta över andra för att vi bryr oss om det vi undersöker, enligt Howell och Prevenier. Därför måste vi konstruera våra slutsatser ansvarsfullt och med en hög grad av självmedvetenhet angående våra svagheter och svagheter hos våra källor.<sup>169</sup>

### 3.4 Material

Studiet av de två industrierna har väldigt olika förutsättningar. Cementindustrin har studerats och beskrivits ur olika vinklar i många olika publikationer och det finns därför en del sekundärkällor att använda sig av och det är tämligen enkelt att få en överblick över industrin. När det gäller kalkstensindustrin har bristen på sekundärkällor varit talande, de få sekundärkällor som finns har endast använts där primärkällor inte funnits eller kunnat nyttjas. Här nedan redogörs för materialet som använts för respektive fallstudie.

#### *Cementindustrin*

Skånska Cement/Cementa/Euroc/Scancem har haft ett intresse av att få sin historia skriven. Därför finns det flera publikationer att vända sig till för att få mer information om cementindustrins utveckling under 1900-talet. Karin Kock har skrivit företagets tidiga historia i *Skånska cement aktiebolaget 1871-1931: minnesskrift*. Alf Åbergs *Cement i 100 år* om Skånska Cement och företagets verksamhet som utgavs 1972 är det mest heltäckande verket. Thomas Stenssons två böcker om Euroc/Scancem (*Mot en ny tid: hela historien om Euroc under den stora strukturomvandlingen* och *De sista åren som börsnoterad koncern: 1997-1999*) beskriver företagets utveckling mellan 1970 och 1999, han börjar sin

---

<sup>169</sup> Howell & Prevenier (2001), s. 148

berättelse där Åberg slutar sin. Det finns flera böcker om de enskilda cementfabrikerna så som *De brinnande ugnarna i Slite* av Lars-Magnus Håkansson och Arvid Ahlgren från 1964 och *Stora Vika: en industriort i folkhemmet* av Lennart Rosander (2010). *Slite cementfabrik: industri- och kulturhistorisk dokumentation* av Sven Olof Ahlberg och Lena Knutson Udd ger uppgifter om alla cementfabriker i Sverige, samt går särskilt in på Slite cementfabrik och dess utveckling. De ovan nämnda historikerna är skrivna på uppdrag av företaget, det finns därför anledning att vara vaksam i användning av dessa verk. Det finns dock ingen anledning att misstro de faktauppgifter som finns i denna litteratur, de stämmer också väl överens med de uppgifter som finns i företagsarkiven. Dessa författare är väl insatta i cementindustrin och bidrar därför i högsta grad till förståelsen av cementindustrins utveckling.

Gällande cementindustrin finns även en del offentlig statistik att tillgå, så som i serien *Statens Offentliga Statistisk*. Denna statistik har använts för att beskriva cementindustrin över tid.

### *Arkivmaterial – cementindustrin*

Vid landsarkivet i Lund finns Skånska Cement och Cementas huvudarkiv. I arkivet finns även material från dotterbolagen. Detta har varit ett av de arkiven som använts mest för att teckna bilden av kalkstens- och cementindustrin. Protokollen från **Skånska Cements** styrelsemöten och bolagsstämmor har studerats för tidsperioden 1871-1974, senare protokoll lämnas ej ut av arkivet. Särskilt tillstånd för att studera senare år har inlämnats, men ej beviljats. Protokollen innehåller framförallt beslut, i vissa fall finns även diskussioner och bakgrunder till besluten samt bilagor till protokollen. Skånska Cements styrelsemöten hålls ungefär en gång i månaden, dock mer sällan under 1960- och 1970-talen. Vidare har Skånska Cements personaltidningar, *Roterugnen*, *Cement- och IFÖ-revyn* för perioden 1950-1960 undersökts.

För försäljningsbolaget **Cementa** har protokollen under bolagets hela verksamhetsperiod, 1893-1970, studerats. Protokollen har oftast formen av beslutsprotokoll utan vidare information om bakgrunden till besluten eller hur styrelseledamöterna (representanterna från de olika fabriker) förhöll sig i frågan. I de tidiga styrelseprotokollen finns dock en del angivelser av hur olika styrelseledamöter argumenterade i olika frågor. Under Cementas första verksamhetsår sammanträdde styrelsen ofta, ibland flera gånger i veckan. Frekvensen tunnast senare ut och ungefär ett möte i veckan genomförs. Under 1900-talet minskar antalet till ungefär ett möte i månaden.

I Skånska Cements arkiv finns också arkiven till några av de cementfabriker som tagits över av Skånska Cement. Styrelseprotokoll och övriga styrelsehandlingar från Visby Cementfabrik och Slite Cement och Kalk samt Vallevikens cementfabrik/Ruteverken har studerats för att kunna visa på hur samarbetet med utomstående såg ut samt hur övertagandet av fabriker kunde te sig. Grundaren till Slite Cement och Kalk, **Ferdinand Nyström**, har ett affärsarkiv vid landsarkivet i Visby. I detta arkiv finns handlingar om cementfabriken i Slites tillblivelse, angående den fortsatta utvecklingen och kartellprotokoll. Oförtecknat i arkivet finns också protokollen från **Slite Cement och Kalk** under hela bolagets verksamhetstid 1917 till 1954. Dessa är genomgångna och har givit viktiga insikter angående konkurrens och etableringsproblem.

När cementindustrin monopoliseras i början av 1970-talet, var industriminister Rune Johansson involverad i affären. Hur stort Johanssons engagemang var i affären där det stora bolaget, Cementa köpte upp konkurrenten, Gullhögens bruk, var omdiskuterat vid tidpunkten för affären. För att få mer klarhet i bakgrunden till affären har handlingar i **Rune Johanssons** arkiv vid Arbetarrörelsens arkiv, studerats.

De dotterbolag som bolaget haft under olika perioder återfinns också till stor del i arkivet. För vissa dotterbolag finns protokollen från bolagets bildande och fram till bolaget upplöstes eller uppgick i Skånska Cement. Flera av dotterbolagens styrelseprotokoll som återfinns efter Skånska Cements övertagande är mycket kortfattade och styrelsemötena hålls väldigt sällan. Dessa protokoll har därför inte bedömts varit av något större värde för denna avhandling.

### *Offentliga utredningar*

Cementindustrin har även varit föremål för flera statliga utredningar genom *Statens Offentliga Utredningar* (SOU). I en utredning från 1925 behandlas särskilt cementindustrin och tullfrågan (SOU 1925:4), från 1957 finns en utredning om jord- och stenindustrin (SOU1957:12) och från 1968 och 1970 finns Koncentrationsutredningen samt en utredning av stordriftsfördelarna inom industriproduktionen (SOU1968:5, 1970:30). Dessa utredningar är talande för de olika tidsperioderna, vilka frågor som var viktiga och diskuterades samt innehåller flera faktauppgifter om produktion och andra förhållanden relaterade till industrin.

Utredningen från 1957 om byggnadsmaterialindustrin, SOU:1957:12, fokuserar på jord- och stenindustrin och har bidragit till kunskap om de faktiska förhållandena inom området byggnadsmaterial. I utredningen dis-

kuteras även industrins koncentration och konkurrensförhållanden. Även Koncentrationsutredningen från 1968, bidrar med ett särskilt avsnitt om byggnadsmaterialindustrin (SOU 1968:5). Dessa utredningar är också en spegling av sin tid och inställningen till konkurrens och karteller kan med nutida glasögon uppfattas som märklig. I utredningarna lyfts rationalitet och stordriftsfördelar fram som eftersträvansvärt. Synen på konkurrens är också tämligen olik dagens inställning, karteller och samarbete inom industrin ansågs kunna bidra till industrin utveckling. Statens Industriverk följde upp dessa utredningar 1977 i *Byggnadsindustri och byggnadsmaterialindustri*, SIND 1977:5.

Koncentrationsutredningen tillsattes för att undersöka graden av industrikoncentration i Sverige. Utredningens direktiv var inte att minska koncentrationen, den sågs inte som per definition negativ. Istället konstaterade utredningen att det fanns flera samordningsfördelar som kunde komma ur koncentration, det relevanta var hur koncentrationen gestaltades. Sammandraget av Koncentrationsutredningens olika delbetänkande: *Vem äger Sverige?* (1968) belyser koncentrationen av ägande i Sverige och analyserar konkurrenssituationen på marknaden. *Vem äger Sverige?* innehåller relevant statistik om ägande och speglar även samhällets syn på koncentration, vilken inte alls var så negativ som titeln kan tänkas antyda. Politikerna och politikens syn på koncentration och på cementindustrin återfinns framförallt i riksdagsprotokoll och betänkanden från riksdagens kommittéer.

Även några av de utredningar som föregått lagstiftning på konkurrensområdet, behandlar cementindustrin respektive kalkstensindustrin. Den utredning som tillsattes 1936 för att undersöka den *Organiserade samverkan inom Svenskt näringsliv*, SOU1940:35, hade inte till uppgift att motverka karteller och andra former av samverkan, utan det handlade om att uppmuntra de goda sidorna och försöka motverka de mindre önskvärda. De närings-sakkunniga, som avlade betänkandet, genomförde också en egen undersökning av förhållandena avseende samverkan i näringslivet. Till stor del baserades denna dock på Rationaliseringsutredningen, SOU 1939:13-14. Liksom andra statliga utredningar som benämnts är dessa tydligt politiskt styrda utredningar, där betoningen också läggs på de områden som politiken anser vara mest relevanta. Rationaliseringsutredningen tittar framförallt på lönsamhet och den utveckling av produktionen som skett, även om konkurrensförhållandena nämns så är de inte i centrum för utredningen. I betänkandet om organiserad samverkan konstateras vilka karteller och organisationer som finns på marknaden, men huruvida de påverkar industrierna diskuteras knappt alls.

I tidskriften *Pris- och Kartellfrågor*, som publiceras årligen mellan 1957 och 1981, återfinns refererat från undersökningar som kartellmyndigheterna genomfört, uppföljningar, kartellavtal publicerats och diskussioner/redovisningar av lagstiftningen förekommer. Artiklarna i detta material skiljer sig ganska mycket åt, de innehåller pris- och produktionsfakta, branschbeskrivningar samt konkurrensmyndigheternas syn på olika branscher gällande koncentration och konkurrens. Ur *Pris- och kartellfrågor* har främst statistik och konkurrensmyndigheternas syn på olika skeenden hämtats, särskilt gällande cementindustrins fusion till monopol. Tidskriften var ett organ för konkurrensmyndigheterna, det var där deras syn på konkurrens inom respektive område som publicerades, ofta med ett explicit utlåtande från respektive myndighet. Det är således i högsta grad en partsinlägga och har behandlats som sådan.

### *Kalkstensindustrin*

Gällande kalkstensindustrin saknas såväl akademiska arbeten som företagsöversikter. I den offentliga statistiken är inte heller kalkstensindustrin separat utan återfinns inom jord- och stenindustrin. Dessa siffror säger dock väldigt lite om just kalkstensindustrins utveckling. Därför har olika källor fogats samman för att rekonstruera kalkstensindustrins utveckling under 1900-talet. Material som använts är litteratur som på något sätt behandlar kalkstensindustrin, olika former av skrifter angående kalkstensindustrin, regioner eller vissa aspekter på kalkstensindustrin. I företagsmonografier, årsberättelser och biografier om företagsledare finns även diskussioner om råmaterial och företagets utveckling av verksamheten. Sådant material har till stor del legat till grund för diskussionen om dessa företags etablering inom kalkstenindustrin, exempelvis *Stora Kopparberg* (1963), *Stockholms superfosfat fabriks aktiebolag: 1871-1946: minneskrift över Sveriges största elektrokemiska industriföretag vid sjuttiofemårsjubiléet* (1946) och Jan Kuuses *Sockerbolaget – Cardo 1907-1982* (1982).

Framförallt har uppgifter angående kalkstensbrotten inhämtats i olika arkiv. Eftersom det inte finns någon översikt över kalkstensindustrin inleddes arbetet med att skapa en överblick över de företag som var involverade i kalkstensindustrin, därefter har material från dessa företag eftersökts i arkiven. Detta gav dock ingen heltäckande bild, kännedom om företag har också uppkommit vid studiet av andra företag inom branschen, exempelvis genom att ett företag anger vilka deras konkurrenter är. Det är således ingen linjär eller kronologisk insamlingen av detta material som skett, utan pusselbitar som upphittats och fogats in där de passat. Arbetet med arkivmaterialet har genomförts genom

att alla styrelseprotokoll och bolagsstämmoprotokoll som funnits tillgänglig från respektive företag för perioden 1871-1982 har gått igenom. I arkivet har materialet fotograferats och materialet har senare analyserats. De ledord som har legat till grund för insamlingen har varit **karteller**, **konkurrens** och **samarbete**. Alla punkter som berör dessa områden eller relationer med konkurrenterna har fotograferats. För tidsperioder där protokollen är handskrivna har alla protokoll fotograferats. Bilagor och annat material som berör dessa områden har undersökts. Materialet kring frågorna har sedan sammanställts och jämförts med de andra typerna av material. Nedan beskrivs arkiven och det material som använts från respektive arkiv för att den intresserade läsaren ska kunna få en överblick av arkiven och materialen.

### *Kalkstensindustrin i arkiven*

Studiet av kalkstensindustrin har skett genom att sätta samman material från en mängd olika arkiv. Ägandet av kalkbrotten var spritt och flera stora industrier ägde sina egna kalkstensbrott. De flesta av de större kalkstensbolagen kom så småningom under Skånska Cements ägande. Styrelseprotokollen och andra handlingar från dessa bolag återfinns således i Skånska Cements arkiv. Två av de viktigaste bolagen som skiftat ägare och som varit aktiva inom industrin är Karta och Oaxen och Gotlands Kalkverk. **Karta och Oaxens** styrelse- och stämmoprotokoll återfinns vid Landsarkivet i Lund. Protokollen har studerats under hela bolagets levnadstid, 1896-1982. I dessa handlingar finns diskussioner och beslut angående bolagets verksamhet, konkurrens och samverkan med andra. Flera kartellavtal återfinns även som bilagor till protokollen eller delvis återgivna. **Gotlands Kalkverks arkiv** innehåller framförallt styrelseprotokoll och bolagsstämmoprotokoll. Då Skånska Cement till största del verkar genom detta bolag i fråga om kalkstensaffärer har det varit av stort intresse att granska dessa protokoll för att få fram Skånska Cements syn på kalkstensmarknaden, konkurrens och karteller. Protokollen från företagets tillblivelse 1906 till bolagets avslut 1970 har studerats. Under åren efter 1955, då verksamheten främst fördes genom Gotlands Förenade Kalkbrott, är dock protokollen väldigt kortfattade. Även material i form av brev, dokument och rapporter från Gotlands Kalkverk återfinns vid Landsarkivet i Visby.

Protokollen från **Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK)** finns inte förtecknade i något arkiv. Däremot finns de att tillgå i Smöjens AB:s arkiv vid Landsarkivet i Lund. GFK:s protokoll finns från bolagets start till och med 1974 då cementbolaget köpte sockerbolagets andel av GFK och kalkstensaffärerna



uppgick i Cementa. Vid Nordkalk AB finns oförtecknat material från GFK, handlingar rörande produktionen, handlingar till styrelsemötena med mera. Dessa material har tillsammans skapat en klar bild av GFK:s kalkstensaffärer. I protokollen finns även statistik att hämta samt information om konkurrenterna.

Svenska Sockerbolaget var en stor och viktig intressent inom kalkstensindustrin. Därför har det varit av intresse att undersöka protokollen från **Svenska Sockerfabriks AB**. Dessa återfinns vid Landsarkivet i Lund. Styrelseprotokollen från sockerbolaget innehåller framförallt beslut (och mycket kortfattade sådana). Protokollen har dock register. Alla paragrafer innehållande kalk/kalksten under tiden 1907-1955 har studerats, men bidragit med föga för denna undersökning. I sockerbolagets arkiv finns även kalkstensbolagen Smöjen och Bungenäs arkiv, dessa protokoll har studerats liksom andra dokument som finns i dessa arkiv. Dock är stora delar av dessa arkiv oförtecknade. I **Smöjen AB:s** arkiv återfinns styrelseprotokoll från företagets bildande 1916 till 1957. Dessa protokoll förtäljer dock ytterst lite om bolagets affärer. I arkivet finns däremot andra handlingar angående bolagets affärer så som köpehandlingar, rapporter och brev som använts för att teckna en bild. **Bungenäs AB:s** arkiv är oförtecknat. Det material av intresse som hittats är styrelseberättelserna från bolaget, styrelseprotokollen har ej lokaliserats.

Nordstjernen, Ax:son Johnson var även en viktig intressent inom kalkstensindustrin. Nordstjernen och Ax:son Johnson har ett eget arkiv, i Engelsberg. I arkivet finns dokument från Ax:son Johnson gruppens företag. Av intresse för denna studie är rederi Nordstjernen, som ägde Karta och Oaxen 1916-1921 och som därefter förblev ägare av **Stråbruken**. Nordstjernans protokoll har studerats för perioden då bolaget ägde Karta och Oaxen, med fokus på kalkstensaffärer och intressen i cementindustrin. Stråbrukens protokoll har studerats för perioden 1906-1965 då bolaget omorganiserades. Protokollen i de båda bolagen innehåller få uppgifter om hur diskussionerna gick i bolaget, mestadels är det redogörelser av fattade beslut samt instruktioner från ägaren Ax:son Johnson. Protokollen samt skrifter från Stråbolagen har givit viktiga uppgifter om bolagens utveckling och motiven till handlingar samt om diskussioner kring samarbeten och karteller.

I SCA:s arkiv, Merlo i Timrå, finns arkiven från flera cellulosabolag samt för inköpsbolaget **Cellulosakalksten AB** som startades av flera cellulosatillverkare under 1910-talet för att sköta inköpen av kalksten till delägarnas anläggningar. I arkivet finns bakgrundsmaterial till bildandet av bolaget, samt bolagets protokoll. SCA bildades 1929 och företaget samordnade inköpen av råmaterial,

däribland kalksten. Protokollen från **SCA** har studerats från bolagets tillblivelse och framåt, i protokollet finns dock få uppgifter om dessa inköp.

För några av de stora kalkstensproducenterna har det visat sig svårt att få tillgång till material för den aktuella tiden. Vid Landsarkivet i Visby finns diverse handlingar, bland annat från Ahrs bruk. **Ahrs bruk AB** ägdes av Norrbottens Järnverk AB (NJA). Styrelseprotokoll från NJA och material angående bolagets intressen i kalkstensindustrin har inte återfunnits, SSAB som var den senaste ägaren av brottet anger att detta material inte finns hos dem samt att vidare hänvisning saknas. Tillgång till SSAB:s styrelseprotokoll har inte givits.

Samma förhållande gäller för **Stockholms Superfosfat Fabriks AB** och Furillens brott. Visst material finns vid Landsarkivet i Visby. Hos Centrum för Näringslivshistoria finns även material från Stockholms Superfosfat, tillgång till dessa handlingar har inget givits av nuvarande förvaltaren AkzoNobel.

Då statistik över produktion och andra förhållanden inom kalkstensindustrin inte har kunnat särskiljas från annan jord- och stenindustri i den officiella statistiken har, denna statistik konstruerats utifrån de så kallade **fabriksberättelserna**. Fabriksberättelserna består av uppgifter som Kommerskollegium samlat in från alla landets industrier och hantverkare sedan slutet 1600-talet. Under slutet av 1800-talet tas även andra näringar med, som gruvnäringen. Utförlig information angående kalkstensbrotten finns dock inte med i materialet förrän år 1900. Materialet som använts är det råmaterial som samlats in, för varje företag i landet återfinns ett formulär per år. Formulären har fyllts i av företagen/ägarna själva. Formulären är samlade länsvis och årsvis. I varje länsparm för varje år är materialet indelat efter stad, landsbygd, fögderi etcetera samt efter näringsverksamhet. Från och med 1930 finns specialuppgifterna från stensbrott samlade i särskilda upplagor. För varje brott och år finns uppgifter om produktion, antal arbetare med mera. För att kunna bygga tidsserier är uppgifterna för kalkstensbrott insamlade var tionde år mellan perioden 1890 till 1980. Under perioden förändras definitioner och enheter, i de tidsserier som finns i avhandlingen är därför vissa skattningar, övervägningar och beräkningar gjorda. Avhandlingen fokuserar på den kalksten som är avsedd för försäljning och för den industriella sektorn. Denna avvägning är stundtals vanskelig att göra, eftersom bränd kalk också har använts för industriella ändamål. I de tabeller som återfinns i denna studie avses dock endast kalksten för avsalu för industriella bruk och ej till cementfabriker, om inte något annat anges.

### *Övriga arkiv och bearbetning av priser*

Andra bolags protokoll och handlingar som studerats vid landsarkivet i Lund är Kalkindustri AB, Ruteverken, Svenska Cementföreningen, Annetorp, Visby Cementfabriks, Svenska Kalkförsäljnings AB och Förenade kalkbrotten AB.

Flera arkiv har besökts för att samla information och uppgifter för avhandlingen. Materialet i dessa arkiv har undersökts, men inte funnits användbart för denna undersökning, eller endast gett vägledning till vidare undersökning av annat material. Dessa arkiv är Centrum för Näringslivshistoria där framförallt Karta och Oaxens arkiv studerats, Nordkalks anläggning i Köping där diverse dokument angående kalkstenstillverkningen undersökts, Bläse kalkstensmuseum som gett tillgång till intressanta trycksaker samt viktiga insikter och kunskaper i kalkproduktionen, Slite industrimuseum som bidragit till intressanta resonemang och förståelse för vad som är viktigt vid cementproduktion. Sökandet efter material har varit en stor del av arbetet med avhandlingen. Dessvärre har vissa begränsningar i arbetet behövt göras på grund av att protokoll och material inte kunnat lokaliseras eller kunnat studeras på grund av att tillstånd ej givits.

I de fall då prisuppgifter används i avhandlingen har dessa uppgifter bearbetats för att kunna göras jämförbara över tid. För att göra dess omräkningar har portalen för historisk statistik, historia.se, använts. Priset för respektive år har räknats om till 2012 års penningvärde eller slutår för serien genom konsumentprisindex. Konsumentprisindexet, som använts är framställt av Rodney Edvinsson och Johan Söderberg<sup>170</sup>

## 3.5 Disposition

Avhandlingen är upplagd på följande sätt. Efter dessa inledande kapitel diskuteras koncentration och kartellagstiftning i Sverige i allmänhet i kapitel 4. I kapitel 5 och 6 presenteras cement- respektive kalkstensindustrin mer ingående, i kapitlen redogörs även för de bolag som varit aktiva inom respektive industri. Till dessa kapitel ska läsaren kunna gå tillbaka till för att få bättre kännedom om respektive företag, särskilt vid läsning av kapitel 7 och 8 som behandlar karteller och koncentration i respektive industri. Kapitel 9 diskuterar vertikal integration i kalkstensindustrin och respektive industris motiv för integration.

---

170 Edvinsson, Rodney och Söderberg, Johan (2011), A Consumer Price Index for Sweden 1290-2008, Review of Income and Wealth, vol. 57 (2), s. 270-292.

I kapitel 10 diskuteras vilka konsekvenser karteller kan ha för teknikutveckling, samma tekniska utveckling, mekanisering av kalkstensbrotten i de två industrierna undersöks i relation till kartellformeringen i respektive industri. I kapitel 11 och 12 studeras vägen till monopol i de två olika branscherna som skedde på tämligen olika sätt. För cementindustrin (kapitel 11) genom att staten var delaktig och i kalkstensindustrin (kapitel 12) som ett resultat av att andra bolag drog sig bort från kalkstensmarknaden. Kapitel 13 knyter samman avhandlingens delar och diskuterar avhandlingens huvudfrågor.

## 4 Karteller och koncentration i Sverige

Under 1870-talet började nya svenska företag, som tog tillvara på innovationer av nya material, processer och produkter som gjorts runt 1800-talets mitt, växa fram.<sup>171</sup> Cellulosaindustrin, cementindustrin och den kemiska industrin är bara några exempel på industrier som etablerades och som successivt växte till storföretag.<sup>172</sup> Pionjärerna inom respektive industri dominerade snabbt de nya marknaderna och en oligopolistisk struktur skapades. Karteller etablerades redan under 1880- och 1890-talen, men enligt Trustlagstiftningskommittén var det under 1900-talets första år som kartellrörelsen fick ordentligt genomslag i Sverige.<sup>173</sup> Uppfattningen inom såväl näringsliv som politiken var att karteller inte utgjorde något problem för näringslivet, så länge de inte missbrukade sin ställning vill säga. Sammanslutningar och koncentration kunde ge bättre organiserad produktion. Rationalisering och standardisering kombinerat med planering ansågs kunna sänka priserna och därmed ge samhällsvinster.<sup>174</sup> De politiska argumenten från de borgerliga partierna var dessutom att staten inte hade någon rätt att ingripa vare sig gällande ägande eller mot rätten att fritt ingå avtal. Det ekonomiska argumentet var att producenterna skulle bli mer effektiva genom samarbete. Socialdemokraterna accepterade denna tolkning så länge som den skapade social nytta. Den svenska riksdagen var fokuserad på produktionsfrågor, privata organisationer som organiserade konkurrensen ansågs kunna vara ett sätt att minska kostnader och reducera priserna.<sup>175</sup>

1920 motionerades det i riksdagen om en utredning som skulle undersöka monopolistiska sammanslutningar och dess inverkan på konsumentpriserna. Det var då den tidigare nämnda Trustlagstiftningskommittén tillsattes, kommittén skulle komma med förslag till en provisorisk lag för undersökning och kontroll över det som då benämndes truster och monopolistiska sammanslutningar i det svenska näringslivet. Med monopolistiska företag och sammanslutningar menades ”*företag och sammanslutningar mellan företag, som i betydande*

---

171 Dahmén (1950), s. 18

172 Lundqvist (2003), s. 13

173 Trustlagstiftningskommitténs betänkande (1921), s. 7-8

174 Berg & Karlsson (2014), s. 20

175 Karlsson (2013), s. 1067

*omfattning utöva ett bestämmande inflytande på pris- och omsättningsförhållanden inom riket.*” När kommittén påbörjade sitt arbete kunde den konstatera att de monopolistiska sammanslutningarna hade nått en ”*mycket betydande omfattning*”. En undersökning av karteller och truster inom landet genomfördes och det konstaterades att det fanns 200 fall inom det svenska näringslivet. Adolf Ljunggren som genomförde undersökningen ansåg att det fanns fördelar med truster och karteller. Detta gällde framförallt för de industrier där specialisering och standardisering inte spelade så stor roll, så som cement, superfosfat och papper.<sup>176</sup> Den lagstiftning som kommitténs betänkande resulterade i, från 1925, innebar att skadliga truster och monopol skulle utredas vidare och åtgärder eventuellt vidtas.<sup>177</sup>

Kartellerna ökade i takt med näringslivets utveckling, under de första årtiondena av 1900-talet konsoliderades många stora företag. Flera fusioner och övertaganden gjordes mellan tidigare kartellmedlemmar, exempelvis gick sockerbruken samman och bildade SSA (Svenska Sockerfabriks Aktiebolaget) och flera cellulosaproducenter uppgick i SCA (Svenska Cellulosa Aktiebolaget). Inom många branscher hade karteller etablerats och var en del av branschens utveckling. Diskussionerna om kartellers och monopols funktion och påverkan fortsatte dock.<sup>178</sup> Med tiden luckrades motståndet mot statliga ingripanden upp. Birgit Karlsson menar att detta kan kopplas till de strukturella förändringar som skett i Sverige där samhället hade blivit ett konsumentsamhälle, vilket ledde till att politikerna nödgades fokusera mer på marknadsfrågor. Prisernas direkta koppling till produktionskostnaderna minskade, istället ökade kostnaderna för marknadsföring och distributionen. Detta gjorde det svårare att argumentera för att kartellerna gav stordriftsfördelar. De statliga ingripandena som hade gjorts under kriget hade accepterats och banade väg för en förändrad inställning till interventioner från myndigheterna.<sup>179</sup>

Under 1930-talet slog den ekonomiska depressionen till, näringslivet led och arbetslösheten steg. Detta aktualiserade frågor om näringslivets organisering och 1936 tillsattes en utredning för att undersöka samverkan inom det svenska näringslivet, det var de så kallade näringsorganisationssakkunniga som skulle utreda frågan. I förordet slås fast att samverkan mellan företag kunde leda till positiva effekter, till exempel kunde samarbete leda till att nya marknader

176 Trustlagstiftningskommitténs betänkande (1921), s. V-VI, 1, 17, 124-132, 195

177 Lundqvist (2003), s. 14

178 Lundqvist, (2003), s. 15

179 Karlsson (2013), s. 1082

kunde upparbetas, distributionen förenklas och produktionen rationaliseras. Om dessa effekter uppnåddes kunde det ge lägre priser, vilket var till nytta för folkhushållet. Om samverkan däremot ledde till monopolistisk pris- och produktionspolitik skulle det påverka landets försörjning negativt. Det önskvärda var att de goda sidorna av samverkan skulle uppmuntras och de negativa motverkas.<sup>180</sup>

Utredningen ansåg att storföretag och karteller var alternativa organisationsformer. Fristående företag som gjorde överenskommelser på ett eller flera områden var ett alternativ till storföretag som kontrollerade större del av marknaden. Det underliggande budskapet i utredningen var att karteller föredrogs framför storföretag.<sup>181</sup> Utredningen presenterade ett förslag om att registrera konkurrensbegränsande avtal, på grund av andra världskrigets utbrott dröjde det tills detta implementerades. 1945 lade Kommissionen för efterkrigsplanering fram förslaget om en lag om konkurrensövervakning i näringslivet. Lagen förbjöd anbudskarteller<sup>182</sup> och vertikala prisavtal<sup>183</sup>, men för övrig samverkan påbjöds endast registrering.<sup>184</sup>

1947 inrättades så kartellregistret. Registret blev ett sätt att tillåta karteller, men fungerade även som ett instrument för att minska skadorna av kartellerna. Genom att synliggöra kartellerna, skulle insynen i verksamheten kunna öka. Syftet var också att missbruket skulle försvinna vid offentliggörandet av kartellerna.<sup>185</sup> Monopolutredningsbyrån (underställd Kommerskollegii) fick i uppdrag att skapa ett kartellregister och att genomföra särskilda branschundersökningar. Registret avslutades med den svenska konkurrenslagstiftningen från 1993 som förbjöd karteller. Under de år som kartellregistret var aktivt registrerades knappt 5000 avtal. Peter Sandberg, som undersökt avtalen i registret, visar att avtal fanns i nästan alla branscher, men var vanligare i vissa branscher än andra. Några av de branscher där kartellavtal var särskilt vanligt förekommande var livsmedelsindustrin, jord- och stenindustrin, järn- och stålindustrin, metallindustrin och handeln. Många av avtalen som återfinns i registret innehåller

180 SOU 1940:35, s. 2

181 SOU 1940:35, s. 9

182 Samarbete mellan företag när anbud ska lämnas, ex. företagen kommer överens om vem som ska vinna anbudet och de andra företag anger bud som de vet inte kommer att vinna.

183 Avtal mellan företag på olika nivåer inom försäljningsledet, exempelvis mellan leverantörer och återförsäljare.

184 Sandberg (2014), s. 174-175

185 Berg & Karlsson (2014), s. 22

flera olika typer av konkurrensbegränsningar, de vanligaste formerna av avtal var gemensam prissättning, marknadsuppdelning och överlåtelseavtal.<sup>186</sup>

1953 kom konkurrensbegränsningslagen som bland annat innebar att ett näringsfrihetsråd inrättades. Rådets uppgift var att genom förhandling undanröja skadlig verkan av konkurrensbegränsningar. Med detta avsågs: *”på ett ur allmän synpunkt otillbörligt sätt påverkar prisbildningen, hämmar verkningsförmågan inom näringslivet eller försvarar eller hindrar annans näringsutövning.”*<sup>187</sup> Förbud mot fasta bruttopriser<sup>188</sup> infördes och förbudet mot anbudskarteller kvarstod. Undantag kunde göras om konstadsbesparingar som kom konsumenterna till godo kunde påvisas eller om andra särskilda skäl förelåg. 1956 skärptes konkurrensbegränsningslagen, Näringsfrihetsrådet skulle framöver kunna förhandla om alla former av konkurrensbegränsning. Samma år inrättades Statens pris- och kartellnämnd, den övertog Monopolutredningsbyråns uppgifter. I SPK:s styrelse återfanns representanter från näringslivets parter.<sup>189</sup>

Det var inte bara konkurrenssituationen som var av intresse för staten och statliga myndigheter, priserna var i högsta grad relevanta. Från och med 1939 var stora delar av det svenska näringslivet satt under priskontroll, på grund av den brist på varor som rådde under kriget. Priskontrollens mål var att förhindra eller i största möjliga utsträckning begränsa prishöjningar, samt att främja pris-sänkningar. Priskontrollen fick dock inte medföra en snedvridning i produktion eller distribution, prishöjningar fick endast göras efter att en kostnadskalkyl presenterats. Monopolvinster skulle uppmärksammas särskilt, om det fanns monopolvinster eller goda marginaler skulle priserna sänkas. Prisregleringen avskaffades 1954, då konkurrensen inom näringslivet ansågs kunna reglera priserna utan statlig inblandning.<sup>190</sup>

Under 1960-talet kom en annan konkurrensfråga upp till diskussion, nämligen koncentrationen inom näringslivet. Koncentrationsutredningen tillsattes, och konkurrenspolitiken skulle få en mer generell prägel. Varken direktiven till koncentrationsutredning eller koncentrationsutredningen själv ansåg att koncentration inom näringslivet nödvändigtvis var något negativt. Istället var det snarare fördelarna som lyftes fram; effektivisering och stordriftsfördelar.

186 Sandberg (2014), s. 171, 186

187 Proposition 1953:103, s. 2 i Lundqvist (2003), s. 19

188 Förbudet mot fasta bruttopriser innebar att företag som samarbetade inte fick sätta fasta gemensamma priser (före avdrag och rabatter).

189 Lundqvist (2003), s. 19-21

190 Lundqvist (2003), s. 22, 40



Från och med 1960-talet övervakade myndigheterna fusioner och uppköp, ett register över storföretag upprättades och under 1970-talet formaliserades övervakningen. Sambandet mellan dekartellisering och företagskoncentration förblev dock en öppen fråga. Myndigheternas intresse förflyttade sig från karteller till storföretag och koncentrationstendenser. Lagstiftningen för att förebygga och minska de negativa effekterna av sammanslagningar implementerades i början av 1980-talet.<sup>191</sup>

Under 1970-talet var det speciellt konsumentfrågorna som var i fokus för myndigheterna och lagstiftningen. Prisregleringar infördes för att bromsa prisökningarna, Konsumentombudsmannen inrättades och Konsumentverket tillkom. 1974 tillsattes en utredning som skulle se över konkurrensbegränsningslagen från 1953/1956. Fyra år senare presenterade konkurrensutredningen sitt betänkande *"Ny konkurrensbegränsningslag"*. Utredningen föreslog förbud mot priskarteller och marknadsdelning, införande av fusionskontroll och möjlighet till företagsuppdelning samt avskaffande av principen om att överträdelser mot konkurrensreglerna kunde förhandlas. 1982 lade den borgerliga regeringen fram ett förslag till ny konkurrenslag som byggde på lagen från 1953, men hade i vissa avseenden ett skarpare anslag. Förslaget gick i korthet ut på att övervakningen över de straffbelagda förbuden skulle effektiviseras och straffen skärpas, men de förslag om förbud gentemot pris- och marknadsdelningskarteller som hade diskuterats 1978 fanns inte med. Marknadsdomstolen skulle få en viktigare roll och få dela ut vite för olika former av konkurrensbegränsningar. Företagsförvärven skulle underställas Marknadsdomstolen på det sätt att förvärv kunde förbjudas om marknadsdominansen ansågs bli skadlig, detta skulle dock föregås av förhandlingar i Marknadsdomstolen.<sup>192</sup>

1991 gav den dåvarande näringsministern i den borgerliga regeringen, Per Westerberg, direktiv till en utredning om en ny konkurrensmyndighet. SPK och NO skulle slås samman till en myndighet, Konkurrensverket. Konkurrensverket skulle prova nya och befintliga regleringars effekter på konkurrensen och vid behov föreslå åtgärder samt främja konkurrensen inom offentlig sektor. 1992 lades en ny konkurrenslag fram. Regeringen gjorde bedömningen att konkurrensen var otillräcklig inom viktiga delar av den svenska ekonomin. Förebild för den nya konkurrenslagen var EG:s konkurrensregler i Romfördraget och EES-avtalets konkurrensregler. Samarbete mellan företagen med syfte att begränsa konkurrensen på den svenska marknaden förbjöds liksom missbruk

191 Sandberg (2012), s.24

192 Lundqvist(2003), s. 61, 77, 80

av dominerande ställning. Konkurrensverket fick i uppdrag att genomföra utredningar och överträdelser av förbuden skulle leda till skadestånd. Enligt Torbjörn Lundqvist, som skrivit om den svenska konkurrenspolitikens utveckling, kom synen på konkurrensöverträdelser att närma sig synen på ekonomisk brottslighet.<sup>193</sup>

#### 4.1 Koncentration i det svenska näringslivet

Sambandet mellan karteller och koncentration är som nämndes i inledningen en av de stora frågorna inom kartellforskning. Den svenska kartellagstiftningen förändrades inte i grunden förrän 1990-talet. Då hade koncentrationstendenserna i det svenska näringslivet redan varit tydliga under lång tid. Den på 1960-talet tillsatta koncentrationsutredningen bidrog till att det fanns en hel del information om koncentrationen. Koncentration ansågs från statens sida medföra positiva konsekvenser. Alla delade dock inte denna syn.

En av dem som systematiskt skrivit om koncentrationstendenserna i det svenska näringslivet är Carl-Henrik (CH) Hermansson. CH Hermansson var politiker, journalist och författare, han var ordförande för Vänsterpartiet (kommunisterna) 1964-1975. Hermansson var starkt kritisk mot koncentrationstendenserna i det svenska näringslivet. Han ansåg dessutom att den politik som Sverige drivit under första och andra världskriget bidragit till ytterligare koncentration. Samtidigt var marknaderna inom landet begränsade och den kapitalistiska utvecklingen ojämn vilket ledde till att produktionskapaciteten var underutnyttjad. Det var inom produktionsmedelsindustrierna som koncentrationen gått längst. Hermansson var synnerligen kritisk till koncentrationen inom bankväsendet, som hade ökat sin makt över näringslivet i och med att industrikapital och bankkapital hade smält samman allt mer.<sup>194</sup> Hermansson var dock inte ensam om att uppmärksamma detta. I näringsorganisationsakkunnigas betänkande från 1940 om organiserad samverkan konstateras att flera intressen samordnades efter första världskrigets medföljande deflationskris och att bankernas ökade inflytande användes för att genomföra sammanslagningar inom industrin. Exempelvis bildades storbolagen LM Ericsson, SCA, AB Förenade Superfosfatfabrikerna på detta sätt, samtidigt som också flera nya karteller tillkom.<sup>195</sup>

<sup>193</sup> Lundqvist (2003), s. 90, 93

<sup>194</sup> Hermansson (1943), s. 9

<sup>195</sup> SOU 1940:35, s. 12

Inom ramen för de näringsorganisationssakkunnigas betänkande redogjordes även för bakgrunden till koncentrationen. Ursprunget ansågs finnas i tekniska, finansiella, marknadsekonomiska och allmänpolitiska faktorer. Teknikens utveckling gjorde att storskalig produktion blev överlägsen smådrift. Självfinansieringen hade ökat när företag, framförallt pionjärer, ökat sin vinst och investerat denna i företaget. Vilket också är en av de fördelar som Chandler lyfter fram för pionjärerna. Kreditinstitutionerna ansågs ha fått ett större inflytande, genom aktieäggande i företagen. Vidare hade den låga prisnivån som blivit effekt av depressionen varit ett motiv till att bilda karteller. Utredningen lyfter även fram den allmänt ökande organiseringen i Sverige som en anledning till ökningen av karteller.<sup>196</sup>

Hermansson förfasade sig över den stora andelen av den svenska industrin som var kartellbunden, baserat på underlag från ovan nämnda utredning beräknades 23 procent av försäljningen i Sverige under 1935 ha varit kartellbunden, om dominerande företag även räknades in så steg siffran till 39 procent. Som intäkt för att kartellerna var skadliga redovisade Hermansson även räntabiliteten för olika branscher. Tabell 1 visar skillnaden i räntabilitet mellan några kartelliserade branscher; margarin, cement, tapet och finpapper samt några industrier som inte var kartelliserade; trikå-, bomull-, sko- och möbelindustrin. De industrier som var kartelliserade hade en räntabilitet över fem procent, medan tre av industrierna som inte var kartelliserade hade en räntabilitet under fem procent, endast trikåindustrin hade en högre räntabilitet.<sup>197</sup>

**TABELL 1. Räntabilitet i några industrier, 1927-1936**

Årsvinst/eget kapital, %	
Margarinindustrin	10,1
Cementindustrin	8,7
Tapetindustrin	6,3
Finpappersbruken	5,6
Trikåindustrin	7,6
Bomullsväverierna	4,9
Skoindustrin	3
Möbelindustrin	2,5

Källa: Hermansson (1965), s. 23

<sup>196</sup> SOU 1940:35, s. 5-8

<sup>197</sup> Hermansson (1965), s. 23, 183

Fusioner och övertagande av andra företag ökade under senare delen av 1950-talet och under 1960-talet ökades fusionsfrekvensen dramatiskt.<sup>198</sup> Politiken uppmärksammade tidigt den ökade koncentrationsgraden i den svenska industrin och 1961 tillsattes alltså koncentrationsutredningen. Utredningen presenterade flera betänkanden och undersökningar i slutet av 1960-talet. I utredningen sågs inte ökad koncentration enbart som negativt, snarare fanns flera fördelar att vinna när storleken på företag och anläggningar ökade, framförallt var det stordriftsfördelar och samordningsvinster som lyftes fram i utredningen. Finansminister Gunnar Sträng, som gav direktiven till utredningen, menade att en viss koncentration kunde vara positiv eftersom den skapade en ökad planmässighet. De negativa effekterna kunde vara att monopol kunde leda till höga priser och till att dynamiken försvann och utvecklingen avstannade.<sup>199</sup>

Koncentrationsutredningen konstaterar att det genomgående var en hög koncentrationsgrad inom produktionen i Sverige i början av 1960-talet. Tabell 2 visar bland annat att de 100 största företagen stod för 46 procent av den totala industriproduktionen.

**TABELL 2. Den totala industriproduktionens fördelning på olika företagskategorier, 1963**

Totala industriproduktions fördelning	
100 största privatföretagen	46 %
Övriga 100 storföretag	6 %
Statliga bolag och verk	6 %
Kooperativa förbund	2 %
Jordbruks- och skogsbrukskooperationen	3 %
Övriga företag (cirka 12500 stycken)	37 %

Källa: Pris- och kartellfrågor, SPK 1967, s. 79

Även om koncentrationsgraden genomgående var hög, varierade den mellan olika sektorer. Sektorer med hög koncentrationsgrad var gruvindustrin, metallverken, elektroteknisk industri, dryckesvaru- och tobaksindustrin. Utredningen konstaterade att kapitalintensiteten spelade stor roll för koncentrationsgraden, hög kapitalintensitet hängde samman med hög koncentrationsgrad. Hög koncentrationsgrad återfanns också i industrier som hade stora krav på forskning och utvecklingsarbete. De industrier som, enligt koncentrationsutredningen,

<sup>198</sup> Sandberg (2012), s.5

<sup>199</sup> Lundqvist (2003), s. 45-46

ansågs ha högst koncentration av karteller 1963 var livsmedelsindustrin, massa- och pappersindustrin samt jord- och stenindustrin (byggnadsmaterial).<sup>200</sup>

I koncentrationsutredningen konstaterades att den vanligaste marknadsformen i svensk industri var fåtalskonkurrens mellan tillverkare av lätt utbytbara produkter, vilket i sin tur leder till konkurrensbegränsningar genom pris- och kvoteringsöverenskommelser. Tabell 3 visar att ungefär en fjärdedel av produktionen utgjordes av sektorer med hög monopolgrad, där antingen ett företag eller en kartell dominerade.<sup>201</sup> Detta följdes upp av SPK 1989 i en undersökning som visade att 15 procent av den totala försäljningen av varor och tjänster påverkades av horisontella karteller (mellan företag på samma marknad). Mer än hälften av dessa avtal var prisavtal, 15 procent var marknadsdelningsavtal och 15 procent var kombinerade marknadsdelnings- och prisavtal.<sup>202</sup>

**TABELL 3. Respektive marknadsforms andel av produktionen**

Andel av produktionen som utfördes av respektive marknadsform	
Enföretagsdominans på företagsnivå	11 %
Dominans för en kartell	14 %
Fåtalsdominans	25 %
Dominans i produktionen, importandel mer än 30 %	12 %
Låg koncentrationsgrad inom landet	38 %

Källa: Pris- och kartellfrågor, SPK 1967, s. 82

Stefan Fölster och Sam Peltzman har undersökt den svenska kartell- och regleringslagstiftningens påverkan på det svenska näringslivet. De menar att det inte är helt klart om den starka koncentrationen i det svenska näringslivet är en svaghet eller en styrka. I viss utsträckning kan stordriftsfördelar endast nås med en hög koncentration i mindre ekonomier. Hög koncentration kan också skapa effektivitet vilket kan leda till lägre priser för konsumenterna. Fölster och Peltzmanns visar att volymproduktionen minskade kraftigt under det år som kartellerna formerades och ökade när kartellerna upplöstes. Tendensen var att priserna ökade något vid formandet av en kartell, och minskade något vid upplösning av kartellen. Resultaten visar också att ju mer koncentrerade industrierna var desto mer effektiva blev de. Under perioden mellan 1976 till 1984 minskade koncentrationen inom det svenska näringslivet, produktion per

<sup>200</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK 1967, s. 80-82

<sup>201</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK 1967, s. 81-82

<sup>202</sup> Fölster & Peltzman (1997), s. 316

arbetare minskade och enhetskostnaderna ökade. Fölster och Peltzmans menar att den svenska toleransen av karteller och landets reglering av näringslivet har påverkat den svenska tillverkningsindustrin negativt. Av dessa två är det dock regleringen av näringslivet som haft det största negativa inflytandet.<sup>203</sup>

## 4.2 Koncentrationen inom cement och kalksten

En av de mest koncentrerade industrierna var cementindustrin. Lennart Jörberg har beräknat koncentrationsgraden för flera svenska industrier. Hans beräkningar, se tabell 4, visar att cementindustrin var en av de mest koncentrerade branscherna runt sekelskiftet 1900. Tre cementfabriker hade 1889 100 procent av marknaden och det största företaget (Skånska Cement) hade 62,3 procent av hela industrins produktion. Under perioden fram till 1912 minskade dock koncentrationen successivt inom cementindustrin och 1912 hade det största företags andel av produktionen sjunkit till 43 procent. Det hade kommit in fler företag på marknaden och de tre största företagens gemensamma andel av produktionen sjönk till 72,3 procent. Inom de 20 industrier som Jörberg undersökt spretade utvecklingen. I vissa industrier, som pappers- och massaindustrin, minskade koncentrationen, medan den ökade inom exempelvis den kemiska industrin. Sammantaget, menade Jörberg att koncentrationen minskade mellan 1872 och 1889 och stabiliserades mellan 1897 och 1912. Under den senare perioden ökade koncentrationsgraden inom flera industrier, särskilt i expansiva branscher som formerades.<sup>204</sup>

TABELL 4. Koncentrationen i vissa svenska industrier, 1872-1912

	Andelen av marknaden, tre största företagen			
	1872	1889	1897	1912
Socket	54,3	59,4	43,4	98,1
Papper- och massa	49,7	20,2	14,9	12,9
Cement		100	83,6	72,3
Superfosfat			100	84,9
Tändstickor	58,8	55,7	56,5	82,2

Källa: Lennart Jörberg (1961), s. 170

<sup>203</sup> Fölster & Peltzman (1997), s. 321, 336, 342, 348

<sup>204</sup> Jörberg (1961), s. 169-170

Cementindustrin var en av de industrier som var av särskilt intresse för trustlagstiftningskommittén, beroende på just den höga koncentrationsgraden. För att belägga kartellens verkningar inhämtades information från statliga myndigheter. Flera av myndigheterna, som tillfrågades, angav att försäljningsbolaget Cementa under många år varit den enda leverantören av cement och några myndigheter beklagade sig över att de betalat höga priser. Vattenfallstyrelsen angav att Cementa varit det enda företag som lämnat anbud när de annonserat, vilket enligt myndigheten tydde på att Cementa kommit överens med de närliggande länderna om att respektera varandras marknader. Vattenfallsstyrelsen hade under denna period varit tvingad att betala det pris som begärdes av Cementa. Under krigsåren hade cementpriset höjts till cirka fyra gånger priset före kriget. Styrelsen ansåg att det kunde ifrågasättas om prisökningen ”*varit skäligen och fullt motiverad av stegrande produktionskostnader*”. Under kriget hade två fristående fabriker (Slite och Valleviken) etablerats. Även Arméns kasernbyggnadsnämnd beklagade den konkurrenssituation som tidigare rått, men angav att de under senare tid kunnat köpa cement från Slite som inte var med i försäljningsbolaget Cement. Vidare lovprisades att Slite kunnat motstå de ansträngningar som antogs ha gjorts för att få med Slite i kartellen.<sup>205</sup> Detta var dock inte helt sant, vilket vi återkommer till kapitel 8.

Undersökningen från 1921 följdes upp av 1936 års näringsorganisationssakkunniga. Cementindustrin ägnades stort intresse och konstaterades ha karakteriserats av fortgående koncentration och kraftig rationalisering. Utredningen konstaterade att det under 1920-talet varit stora skillnader mellan företagen inom branschen och att vissa företag hade haft mycket goda vinster, medan andra haft stora svårigheter. Efter det hade flera företag rationaliserats, vilket lett till god avkastning. Utredningen konstaterade vidare att samarbetet i cementindustrin inte lett till stagnation i branschen. Anledningen till detta var att försäljningsbolaget inte anpassat sina priser till de företag som haft de högsta kostnaderna, istället hade det största företaget varit normgivande. Även om bolaget erövrat flera konkurrenter, så hade anläggandet av nya fabriker och risken för utländsk konkurrens stimulerat till rationaliseringar, enligt utredningen.<sup>206</sup> Utredningen baserade sina slutsatser framförallt på rationaliseringsutredningen från 1939 som noggrant undersökt produktionen, antalet arbetare och drivkraften för fabriker. De kunde konstatera att antalet anställda inom industrin hade minskat från 1428 arbetare år 1924 till 1192 anställda år 1936, samtidigt

205 Trustlagstiftningskommitténs betänkande (1921), s. 124-132

206 SOU 1940:35, s. 99, 103

som produktionen nästan hade fördubblats. Rationaliseringsutredningen konstaterade att det för framställningen av cement hade gjorts betydande tekniska framsteg, vilket hade lett till fallande priser. Detta hade i sin tur inneburit att omoderna fabriker fått svårt att konkurrera. De näringsorganisationssakkunniga ansåg sig dock inte bestämt kunna avgöra huruvida de svenska cementtillverkarna utnyttjat sin monopolposition eller inte. Gällande företagens vinster så fanns det skäl att anta detta, men när det gällde prisbildningen så fanns inte samma indikationer. Rationalisering och effektivitet framhölls av statliga utredningar vara viktigare än koncentration och utnyttjande av dominant ställning.<sup>207</sup>

De näringsorganisationssakkunniga undersökte också integrationen inom det svenska näringslivet. De konstaterade att det var inom området kalk som integration förelåg i och med att sockerbruken, superfosfatfabrikerna och cellulosaanläggningarna i viss utsträckning brände sin egen kalk. Det konstaterades även att cementfabrikerna bröt sin egen kalksten, men ingen vidare reflektion gjordes över detta. En kartell för kalksten noterades vara i bruk, denna återkommer vi till i kapitel 7. Kalkstenskartellen betecknades som en marknadsdelningskartell och beräknades omfatta 70 procent av den svenska marknaden. Det konstaterades att det fanns karteller även för kalkproduktionen till jordbruket och byggnadsverksamheten, samt för byggnadskalksten. Dessa förhållanden konstateras torrt i utredningen.<sup>208</sup>

Koncentrationsutredningen, som presenterade sina resultat i slutet av 1960-talet, undersökte även kartellsamarbete inom olika branscher och konstaterade att kartellsamarbete var vanligt förekommande inom jord- och stenindustrin. Koncentrationsutredningen undersökning av kartellandelen i olika branscher, visar att jord- och stenindustrin dock inte stack ut i förhållande till andra industrier. Tabell 5 visar kartellandelen i olika svenska industrier, jord- och stenindustrin beräknas ha en kartelliseringsgrad på 68 procent. Den kemiska industrin och textilindustrin var närmast genomkartelliserade och såväl pappersindustrin som livsmedelsindustrin och järn- och stålmanufakturerna hade en högre grad än jord- och stenindustrin. Det som ansågs speciellt för jord- och stenindustrin var att det fanns regionala karteller. Kartellerna stod för en låg andel av tillverkningen, men på de regionala marknaderna var andelarna mellan 40 och 60 procent. Gemensamma försäljningsbolag förekom inom branschen. Det var framförallt på homogena områden med få säljare som flera av kartellerna verkade, vilket även var det vanliga förhållandet inom andra industrier. De höga

---

207 SOU 1940:35, s. 105

208 SOU 1940:35, s. 20, 50, 53



transportkostnaderna inom industrin bidrog också till en starkt monopolistisk struktur inom mindre geografiska områden, enligt koncentrationsutredningen. Det var ovanligt att det fanns flera karteller inom en varugrupp, det var däremot vanligt att det fanns kompletteringsavtal. Koncentrationsutredningen konstaterade att industrier med låg import och hög kartellandel kunde likställas med enföretagsdominans. Det vill säga att kartellen kunde fungera som en monopolist eller som ett bolag med dominerande ställning.<sup>209</sup>

TABELL 5. Karteller i olika industrier

Industrisektor	Antal karteller	Antal kartellbundna varugrupper	Kartellbundna varugrupperns andel av medräknat saluvärde	Kartellandel i %. Vägt genomsnitt för kartellbundna varugrupper
Järn- och stålverk samt andra metallverk	10	14	45	61
Järn- och stål och annan metallmanufaktur	9	7	20	82
Mekaniska verkstäder samt instrument- och urfabriker	3	3	5	55
Jord- och stenindustri	11	10	44	68
Träförädlingsindustri	3	3	29	24
Massa- och pappersindustri	13	19	39	77
Livsmedelsindustri	12	16	64	74
Dryckesvaru- och tobaksindustri	1	5	62	75
Textilindustri	3	4	18	93
Konfektions- och annan sömnadsindustri	1	5	28	44
Rent kemisk industri	1	2	8	100
Kemisk-teknisk industri	2	1	3	100
Summa	69	89	365	71

Källa: Vem äger Sverige? (1968), s. 276

Koncentrationsutredningen lyfte även fram ägandekoncentrationen och listade de 17 största ägargrupperna. Dessa grupper stod tillsammans för 36 procent av industrins förädlingsvärde och hade ägarintressen i två tredjedelar av de börsnoterade företagen. Wallenberg var den största gruppen.<sup>210</sup> Wehtje, som ägde Skånska Cement, var den femte största och beräknades stå för 1,6

209 Vem äger Sverige? (1968), s. 276, 278-279

210 Vem äger Sverige (1968), s. 23

procent av hela den svenska industrins förädlingsvärde.<sup>211</sup> Wehtjes ägande var koncentrerat till jord- och stenindustrin. Ingen av de andra ägarna var så tydligt kopplade till en sektor, deras ägande var betydligt mer spritt.<sup>212</sup> CH Hermansson var som tidigare nämnts kritisk till bankernas koncentration och inflytande på näringslivet. Skandinaviska banken, som hade tydliga kopplingar till bland annat familjen Wehtje, var på 1940-talet den allvarligaste konkurrenten till Wallenberg. Hermansson ansåg att Skandinaviska bankens styrelse huvudsakligen bestod av representanter för stora monopolkapitalistiska sammanslutningar, det vill säga representanter från gummitrusten, sockertrusten, cementtrusten, finpapperstrusten och litografitrusten. Dessa grupper kunde öka sitt inflytande i näringslivet genom att de kunde uppträda gemensamt genom banken. Hermansson visade på maktkoncentrationen genom att lista de viktigaste styrelseuppdragen som styrelseledamöterna i banken hade. De 20 styrelseledamöter och VD:arna inom Skandinaviska banken hade sammanlagt 254 styrelsemandat i 177 olika bolag i början av 1940-talet.<sup>213</sup> 20 år senare bestod motsvarande grupp av 18 personer och hade tillsammans 270 styrelseuppdrag i 199 olika bolag. Ernst Wehtje (jr) var ordförande i banken och hade 31 styrelsemandat varav 28 var som ordförande eller vice ordförande.<sup>214</sup> Att Wehtje och de andra i cementbolaget hade stort inflytande i det svenska näringslivet går inte att förneka.

### 4.3 Sammanfattning

De svenska kartellerna började formeras i slutet av 1800-talet och hade i början av 1900-talet fått genomslag. Karteller fanns i alla delar av näringslivet. Den svenska lagstiftningen på området konkurrens och karteller var fram till 1990-talet tillåtande gentemot karteller.

Antalet karteller och omfattningen av karteller ökade successivt. I mitten av 1930-talet tillsattes en utredning som skulle se över samverkan i det svenska näringslivet. I utredningen lyfts det fram att karteller kan ha positiva effekter och karteller kan därför vara positiva för samhället. Efter utredningen följde den första lagstiftningen på området, som stadgade att skadliga samarbeten

---

211 Pris- och kartellfrågor, SPK:1967, s. 81

212 SOU 1968:5, s. 131

213 Hermansson (1943), s. 58, 66

214 Hermansson (1962), s. 298

och monopol skulle utredas. Karteller och storföretag sågs som alternativ till varandra och karteller var då att föredra. Utredningen förslög att de svenska kartellavtalen skulle registreras, ett sådant register upprättades 1947. I registret fanns avtal som omfattade nästan alla branscher och de gällde framförallt priser, marknadsuppdelning och överlåtelser. 1953 skärptes lagstiftningen något så att vissa former av karteller förbjöds. Under 1960-talet började myndigheterna intressera sig för koncentrationen på den svenska marknaden och koncentrationsutredningen tillsattes. I slutet av 1970-talet presenterades ett betänkande om att skärpa konkurrenslagen betydligt, detta verkställdes dock inte. Istället kom en ny lag i början av 1980-talet som något skärpte lagstiftningen och gav Marknadsdomstolen större makt. Karteller förbjöds inte, den förändringen kom i början av 1990-talet och var en harmonisering till EU-lagstiftningen.

Det svenska näringslivet hade under 1900-talet tydliga koncentrationstendenser. När de näringsorganisationssakkunniga som utredde den organiserade samverkan i Sverige presenterade sitt betänkande 1940 konstaterade de att bakgrunden till koncentrationen och karteller återfanns i flera faktorer. Den tekniska utvecklingen hade lett till att storskalig produktion var överlägsen, samtidigt som bankerna fått större inflytande och påverkade industrins organisering. Under 1950- och 1960-talen ökade antalet fusioner och övertaganden i Sverige.

När det gäller koncentrationen inom den sektor som kalkstens- och cementindustrin tillhörde, jord- och stenindustrin, var koncentrationsgraden inte särskilt utmärkande. Det som utmärkte industrin var de regionala kartellerna och försäljningsbolagen. Cementindustrin var dock en starkt koncentrerad industri. I flera statliga utredningar om koncentration och konkurrensbegränsning ges cementindustrin också särskilt intresse. Då utredningarna framförallt fokuserade på rationalitet, effektivitet, vilket cementindustrin nådde så föranledde koncentrationsgraden inget särskilt intresse. När det kommer till själva ägandet inom svensk industri så var det framförallt några familjer som dominerade ägandet. En av de stora familjerna var Wehtje, som ägde Skånska Cement. Wehtjes ägande, var till skillnad från de andra ägarfamiljernas framförallt koncentrerat till en industri, jord- och stenindustrin.

## 5 De svenska cementfabrikerna

I det här kapitlet redogörs för framväxten av de svenska cementfabrikerna och en beskrivning av de cementfabriker som funnits i Sverige från industrins etablering fram till idag. Kapitlet inleds med en beskrivning av de första stegen mot cementfabrikation som togs på 1800-talet. Vidare beskrivs starten för Skånska Cement som är det företag som så småningom omvandlas och som på 1970-talet respektive 1980-talet blev monopolist inom både cement- och kalkstensindustrin i Sverige. I det här kapitlet ses företagen som separata enheter, deras kopplingar till varandra behandlas först i senare kapitel. Beskrivningen av cementfabrikerna fullföljs endast fram till det tillfälle då fabrikerna tas över av Skånska Cement, därefter betecknas de som en enhet inom koncernen Skånska Cement. Cementfabrikerna har olika betydelse för den historiska utvecklingen av cementindustrin, därför skiljer sig också beskrivningen av fabrikerna, likaså har tillgången till källmaterial påverkat djupet i framställningen.

### 5.1 Etableringen av cementindustrin

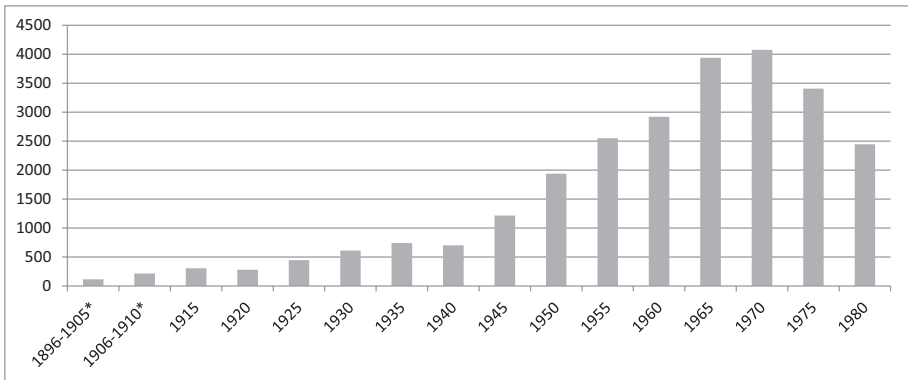
Den svenska cementindustrin etablerades under 1800-talets sista decennier. Industrin är en basindustri som förädlar råvaror. I Sverige har företrädesvis portlandscement tillverkats, portlandscement är det absolut vanligaste cementet som framställs utav lera och kalksten. När portlandscement introducerades i byggandet, fick det snabbt ett stort användningsområde och konkurrerade ut andra processer. Cement var billigt, enkelt att använda och hade en god hållfasthet. Efterfrågan på cement växte i takt med att andra industrier växte fram, infrastrukturen förbättrades och urbaniseringen tog fart. Martin Fritz, som i *Göteborgs Byggmästareförening 1893-199*, behandlar den allmänna utvecklingen av bostads- och byggpolitiken, beskriver hur byggandet följer övriga tendenser i samhället. Ett tydligt exempel är tiden efter andra världskriget då det fanns ett uppdämt behov av bostäder eftersom giftermålen ökade och hyresreglering införts. Samtidigt växte industrin, moderniseringar och stora tillbyggnader genomfördes. Detta medförde också stora förändringar inom byggproduktionen, den blev allt mer storskalig och tekniken utvecklades. Särskilt i anslutning till miljonprogrammet då standardisering och långa tillverkningsserier utnyttjades i högre grad.<sup>215</sup>

---

215 Fritz (1993), s. 87

Detta var också höjdpunkten för cementproduktionen i Sverige eftersom allt mer betong efterfrågades, betong skapas då cement blandas med ballast (sand, grus och sten) och vatten. Under 1930-talet hade de första betongblandarna tagits i bruk och användningen av betong ökade successivt. På 1950-talet kompletterade lättbetongen tegel och trä som stommaterial i husen. Betongelement började tillverkas i särskilda fabriker och transporterades sedan till byggarbetsplatser. Bostadsbyggandet kulminerade under 1969/1970 med 110 000 nya lägenheter, därefter var det framförallt småhus som byggdes och dessa byggdes i trä och andra lättare material.<sup>216</sup> Samtidigt som bostadsbyggandet i stort minskade rasade cementindustrins produktion och lönsamhet. Figur 3 visar produktionen av cement i Sverige mellan åren 1896 och 1980. Cementtillverkningen ökade successivt från drygt 113 000 ton i medel 1896-1900 till 740 000 ton år 1935. Dock med undantag för krigsåren då cement var satt under ransonering, vilket också var fallet under andra världskriget. Efter andra världskriget steg produktionen snabbt, men industrin hade svårt att tillfredsställa efterfrågan på cement. 1950 tillverkades 1,9 miljoner ton cement i Sverige. Vid slutet av 1960-talet nådde produktionen sin topp och 1970 producerades 4 miljoner ton cement.

FIGUR 3. Cementtillverkning i Sverige 1896-1980. Kiloton



Källa: SOS Industri

\*medeltal för dessa år

216 Fritz (1993), s. 80, 87, 209

*Tillverkningen av cement*

Cement tillverkas genom att lera och kalksten blandas, krossas och mals till ett pulver (råmjöl). Råmjölet bränns i stora roterande ugnar och omvandlas till ett hårt mineral, klinker. Klinkern mals tillsammans med gips och resultatet blir cement. När cementet blandas med vatten så uppstår en kemisk reaktion. Cement är egentligen ett bindemedel och genom att blanda cement, vatten och stenmaterial så skapas betong. Betongen stelnar olika snabbt beroende på vilken typ av cement som används, snabbt hårdnande cement (SH), standardcement (Std) och långsamt hårdnande cement (LH). För grova konstruktioner används också ett särskilt cement, anläggningscement. Cement säljs främst till betongfabriker, som tillverkar olika byggelement, och till byggbolag. Ungefär tre fjärdedelar av produktionen kommer till slutlig användning i husbyggnation, främst bostadshus. En stor del går till anläggningar så som hamnar, kraftverk, broar och vägar.<sup>217</sup>

Tillverkningen av cement är storskalig och har så alltid varit. Däremot har vad som kan betecknas som storskalig förändrats över tid, oberoende av tid finns det stora skal fördelar i cementtillverkningen. En stor fabrik tillverkade på 1870-talet 100 000 fat, cirka 560 ton, idag har den största svenska fabriken, Slitefabriken, kapacitet att tillverka 2,5 miljoner ton per år.<sup>218</sup> Cementindustrin är kapitalintensiv och investeringar för att bygga en ny fabrik och eller att bygga ut en existerande fabrik kräver mycket kapital, vilket innebär att cementfabrikernas aktieägare tar stora risker. Stora investeringar i cementfabriker kräver att ägarna är långsiktiga för att kunna få utdelning på sitt kapital. Ju större investeringar, desto mer finns det att förlora och därmed ökar incitamenten för att skydda investeringarna, från exempelvis konkurrens.

Produktionen av cement har genomgått stora förändringar sedan anläggandet av de första svenska cementfabrikerna. Inom cementindustrin sker utbyggnaden språngvis och cementfabrikerna är tekniskt avancerade. Tekniska och produktionsmässiga förbättringar kräver stora investeringar och företag som inte genomför dem riskerar att tappa marknadsandelar och vinstmöjligheter. För att avlasta vid temporära kapacitetsöverskott har de svenska fabrikerna tidvis ökat sin export.<sup>219</sup> Teknikutvecklingen är ständigt pågående inom cementindustrin. En viktig förändring som ägde rum var övergången från schakt- till roterugnar.

---

217 SOU 1968:5, s. 297

218 CEMENTA, [cementa.se/sv/slite](http://cementa.se/sv/slite)

219 SOU 1968:5, s. 298

Till att börja med skedde tillverkningen i schaktugnar, i schaktugnarna fördes materialet in ovanifrån och togs ut underifrån. Roterugnen infördes i början av 1900-talet och fick ett snabbt genomslag inom industrin. Roterugnen är en cylinderformad ugn som, namnet också förtäljer, roterar. Då roterugnarna infördes så innebar det stora rationaliseringar av produktionen, en roterugn kunde ersätta flera schaktugnar. Ugnarnas storlek ökade successivt under 1900-talet, på 1970-talet beräknades några få ugnar kunna stå för hela den svenska cementtillverkningen. En annan stor förändring som ägde rum var förändringar i produktionsmetoden. När cementtillverkningen startades i Sverige användes torrmetoden. Torrmetoden innebär att råmaterialet införs i ugnarna i torrt tillstånd. När roterugnarna infördes, visade de sig vara bättre lämpade för våtmetoden och därför övergick fabriker till denna metod. Våtmetoden innebär att materialet införs i vått tillstånd, men den krävde betydligt mer energi eftersom vattnet i materialet först ska kokas bort i ugnen. I och med att bränslepriserna ständigt steg under 1900-talets andra halva övergick fabriker till att tillverka enligt torrmetoden även i roterugnarna. Metoden var inte bara billigare, den innebar också att automatiseringen av produktionen kunde öka.<sup>220</sup>

Cement är en skrymmande och tung vara, transporter och lokalisering var därför ytterst betydelsefulla för cementindustrin. De allra flesta cementfabriker lokaliserades vid vattnet och sjövägen har ständigt varit den avgörande transportvägen. Även järnvägstransporter och senare transport via lastbilar förekom dock. Cementfabriker lade också mycket resurser på att skaffa egna transportvägar för cementet, i de flesta fall skedde transporter med egna fartyg och vagnar. Till och börja med var det segelfartyg som cementet skeppades via, sedan kom ångfartyg och tankers in. Avgörande för transportmöjligheterna var också förpackningen av cement. Under den tidiga perioden användes trätunnor, och särskilda tunnbinderier fanns i anslutning till cementfabriken. Förpackningsmaterialet ändrades så småningom till jutesäckar och på 1940-talet gick cementproducenterna över till att distribuera cement i pappersäckar eftersom det var svårt att få tag på jute från England under kriget. Denna form av förpackning visade sig vara fullgod och stannade kvar. På 1950-talet byggdes ett system upp av cementterminaler runt om i landet, dit cementet transporterades i specialbyggda fartyg. Cementet fraktades löst i fartygen, som ägdes av cementbolagen själva. Detta transportsystem är det som används än idag.

---

220 Åberg (1972), s. 122

Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 8 och 9 september 1965

Den svenska cementtillverkningen sker idag vid tre fabriker; Slite, Skövde och Degerhamn. Vid de två senare tillverkas specialcement i mindre kvantiteter medan standardcement tillverkas i Slite. De tre fabrikererna ägs av Cementa som är ett dotterbolag till den tyska cementtillverkaren HeidelbergCement. Cementa är ett resultat av Skånska Cements uppköp av de svenska cementkonkurrenterna under 1900-talet.<sup>221</sup>

### *Den svenska cementindustrins etablering*

Under den byggnadsexpansion som pågick i Sverige under 1860-talet importerades cement till Sverige, men det fanns intresse för anläggandet av en svensk cementfabrik. Flera områden undersöktes, bland annat på Gotland och i Skåne. I Skåne fanns det två intressenter som var för sig undersökte möjligheterna att starta cementtillverkning. Det var Frans Henrik Kockum som ägde ett tegelbruk i Lomma. Kockum hade på sina ägor god tillgång till lera och hans kusin ägde ett kalkstensbrott i Limhamn. Samtidigt hade Otto Torell, professor i geologi, på uppdrag av Hushållningssällskapet i Malmöhus län utfört geologiska undersökningar. Torell samarbetade med Otto Fahnehjelm, ingenjör med särskilt intresse för cementindustrin. Fahnehjelm skrev en rapport om möjligheterna att producera portlandscement i Sverige. Slutsatsen av utredningen var att Sverige erbjöd stora fördelar för tillverkningen; träet till cementtunnorna var billigare än i England, det fanns möjlighet att använda torv som bränsle och det fanns en stor efterfrågan på svenskt cement då importpriserna vid tillfället var mycket höga. Det fanns också exportmöjligheter till Ryssland. Efter flera turer kom Kockum och Torell i kontakt med varandra. Torell kallade intresserade till ett möte i maj 1871, där beslut om att bilda ett bolag togs. Aktiekapitalet sattes till 250 000 kronor och det fulltecknades snabbt av flera kapitalstarka skåningar, däribland Kockum. Vid lantbruksmötet i Göteborg 1871 hade planerna börjat realiseras, en interimstyrelse tillsattes för bolaget. Kockum och hans kusin sålde mark till det nya bolaget, Skånska Cement. Kostnaderna för att sätta igång bolaget var större än först beräknat, när bolaget konstituerades i november fastställdes aktiekapitalet till 600 000 kronor.<sup>222</sup>

---

221 Cementa, [cementa.se/sv](http://cementa.se/sv)

222 Kock (1932), s. 14-22  
Åberg (1972), s. 18-20



## 5.2 Skånska Cement dominerade från start

Skånska Cement startade en cementfabrik på marken som tidigare tillhört Kockum, i Lomma. Till fabriken transporterades kalksten ett par kilometer från Limhamn (vilket betyder kalkhamn) och kalkstensbrottet. Vid mitten av 1870-talet var produktionen i full gång. En stor del av produktionen exporterades, framförallt till Amerika, Ryssland och Danmark. Skånska Cement mötte omedelbart konkurrens från de engelska och tyska cementfabrikerna. Det svenska cementet hade till och börja med svårt att konkurrera på grund av att det skånska cementet stelnade långsammare. Trots att detta ansågs ge större hållbarhet föredrog kunderna det snabbstelnande cementet. Ledningen för Skånska Cement svarade med hård priskonkurrens.<sup>223</sup> Prispressen lyckades och Skånska Cement etablerade sig på marknaden, som ett pionjärbolag med alla fördelar som det medförde. Skånska Cement byggde successivt ut sin fabrik i Lomma och när bolaget fick konkurrens från andra inhemska fabriker så beslutade sig bolaget för att etablera en ny fabrik. Företaget dominerade den svenska cementmarknaden från bolagets intåg ända fram till dagens datum.

Skånska Cement var från starten ett aktiebolag med flera intressenter och ledningen för företaget rekryterades professionellt. Företagets ledare gick i spetsen för utvecklingen inom såväl det egna företaget som cementindustrin och kräver därför ett särskilt omnämnande. Disponenten Rudolf Fredrik Berg rekryterades via annons till Skånska Cement 1872. Berg var kemiingenjör från Stockholm, och var ett relativt oprövat kort som företagsledare, eftersom han hade endast arbetat ett år som disponent vid Liljeholmens vinfabrik före tillträdet. Men han blev en långvarig företagsledare och synonym med såväl Skånska Cement som Limhamn. Han bildade flera bolag i Limhamnsområdet, var aktiv i kyrkan och blev en av de ledande politikerna i Limhamn. Bland annat genomdrev Berg byggandet av järnvägen till Malmö och anläggandet av hamnen.<sup>224</sup> Det var Berg som utvecklade företaget Skånska Cement, han var drivande i bildandet av försäljningsbolaget Cementa och av inledandet av Skånska Cements kalkstensaffärer. På sin tid var RF Berg patriarken som ledde fabriken och samhället Limhamn, det arvet fördes sedan vidare till efterträdaren Ernst Wehtje.

---

<sup>223</sup> Kock (1932), s. 33

Åberg (1972), s. 30

<sup>224</sup> Åberg (1972), s. 25, 50

*Skånska Cement blir synonymt med familjen Wehtje*

Ernst Wehtje som tog över ledarskapet 1907 hade kommit till bolaget som juridisk hjälp och sedan jobbat sig uppåt i företaget. Per Wästberg, som skrivit om Wehtje och hans fru, anser att Wehtje representerade den nya tidens män. Han kom inte från de övre stånden, han var uppväxt i en fattig medelklassmiljö, han hade studerat till jurist och blev sedan industriman – det fanns inga ärvda pengar som tog honom in i industrin. Samtidigt skaffade han sig ett stort nätverk i näringslivet och kände Marcus Wallenberg sedan ungdomsåren. Wehtje var väldigt aktiv i föreningslivet och det politiska livet, han var ordförande i Limhamns kommunalnämnd och under en period satt han, enligt Per Wästberg, i över tvåhundra styrelser och karteller. Wehtje ledde inte bara koncernen, han blev också dominerande ägare i koncernen. Vid inträdet i bolagets ledning övertog han aktier i bolaget, aktieinnehavet byggdes sedan successivt ut. Inom Skånska Cement var traditionen att alla som hade ledande positioner även skulle ha aktier i företaget, VD:n hade också förtroendet att representera Skånska Cement vid bolagsstämmor i dotterbolag och delägda bolag. Från Ernst Wehtje spred sig ägandet i familjen. I flera av dotterbolagen till Skånska Cement och Skånska Cementgjuteriet återfanns barn och barnbarn till Ernst Wehtje.<sup>225</sup>

I Ernst Wehtjes fotspår följde även sonen, Ernst Wehtje jr. Ernst Wehtje jr hade samma utbildning som sin far, juridik. Han hade tidigare arbetat vid Hellefors bruk, varit VD för ett av Skånska Cements dotterbolag, Iföverken och lett Limhamnsfabriken. I slutet av 1920-talet blev han utnämnd till andra verkställande direktör och blev därmed faderns medhjälpare. Ernst Wehtje jr utsågs till VD för Skånska Cement 1936 och han fortsatte till stor del faderns gärning. Enligt Alf Åberg, fanns det en viss motsättning mellan de två generationerna Wehtje. De var överens på det stora hela, men den yngre Ernst Wehtje ville gå snabbare fram och förnya företaget. Han drev på för förändring och rationalisering där det var möjligt. Åberg skriver:

”För att bolaget skulle kunna hålla konkurrensmässiga priser ansåg Wehtje att man i första hand skulle utnyttja de anläggningar som hade de bästa naturliga förutsättningarna, tillgång på råmaterial, belägenhet ur distributionssynpunkt etc. I andra fall där man inte kunde åstadkomma en lönande tillverkning med de försäljningspriser som kunde anses rimliga, var det nödvändigt att lägga ner tillverkningen.”

---

225 Wästberg (1964), s. 263, 269, 274, 284

1957 avgick Ernst Wehtje jr från VD-posten och blev ordförande, 1968 avträdde han ordförandeposten. Han efterträddes på båda positionerna av Elam Tunhammar, som kom utifrån och hade varit ledare för flera stora företag så som Elektrolux och Svenska Tobaksmonopolet. Tunhammar efterträddes 1968 av Sten Lindh, som kom från en annan bakgrund. Han hade varit inom diplomatin och bland annat varit chef för EFTA:s sekretariat i Genève och ambassadör vid EEC.<sup>226</sup>

Familjen Wehtje dominerade ägandet inom koncernen fram till 1970-talet då Skanska<sup>227</sup> tog över som dominerande ägare. Skanska, som bildats under namnet Skånska Cementgjuteriet som ett dotterbolag till Skånska Cement, hade växt till ett eget bolag. Mellan de två bolagen fanns dock ett komplicerat korsäggande.<sup>228</sup>

Närstående till såväl familjen Wehtje som Skånska Cement var Skandinaviska banken<sup>229</sup>. Familjen Wehtje hade även stora ägarintressen i banken. Skandinaviska banken hade bildats efter ett samgående mellan Skånska Enskilda banken och Skandinaviska Kreditaktiebolaget 1910. Skånska Enskilda banken hade i begynnelsen varit Skånska Cements bank, när banken hade varit med och stöttat uppbyggnaden av konkurrenten Klagstorp vid sekelskiftet 1900 hade en schism uppstått.<sup>230</sup> Företaget tog lån i andra banker, bland annat sparbanker och blev så småningom kunder till Skandinaviska Kreditaktiebolaget. Skandinaviska Kreditaktiebolaget hade startats av bland annat dansken Carl Fredrik Tietgen som också varit involverad i det danska kalkstensbolaget och samarbetspartnern till Skånska Cement, Faxe Kalkbrud. 1930 valdes Ernst Wehtje jr in i Malmöstyrelsen för Skandinaviska banken.<sup>231</sup> Från 1940-talet återfanns Wehtje i bankens nationella styrelse, 1961 blev han dess ordförande. Enligt Torsten Carlsson, som skrivit bankens historia, var han en av de tunga ledamöterna i styrelsen. Han var mycket aktiv vid förändringar av ledningsstrukturen för banken i de industriella affärer som banken brottades med under 1930- och 1940-talen, bland annat avvecklades engagemangen i gruvor och

226 Åberg (1972), s. 84-87, 112, 115

227 Formellt Skånska Cementgjuteriet fram till 1984, men det internationella namnet Skanska användes även tidigare.

228 Stensson (1999), s. 14

229 Skandinaviska Banken gick samman med Stockholms Enskilda Bank 1972 och bildade Skandinaviska Enskilda Banken AB (SEB).

230 Kock (1932), s. 91

231 Söderlund (1978), s. 13, 355, 518

bruk i Bergslagen. Flera av de stora företagens ledare var även representerade i bankens styrelse, detta var kutym från sekelskiftet 1900 till 1971, enligt Carlsson. Det fanns flera personer som hade uppdrag i såväl Skånska Cement som bankstyrelsen, 1960/61 fanns fyra personer som satt i båda styrelserna. Flera av styrelseledamöterna i storföretagens styrelse återfanns även i andra bolag som var relaterade till Skandinaviska banken. Mellan styrelserna för Skånska Cement och Svenska Sockerfabriks finns också flera gemensamma ledamöter, bland annat återfanns Wehtje i styrelserna för båda bolagen under perioden 1940-1961.<sup>232</sup>

Skånska Cement utvecklades med tiden till ett storbolag inom byggindustrin. Det var framförallt cementtillverkningen, som ökade, men successivt diversifierades också verksamheten. I de allra flesta fall rörde det sig om integration framåt eller bakåt. Skånska Cement växte stegvis till ett av de största företagen inom byggnadsmaterialområdet. Tillsammans med systerbolaget Skånska Cementgjuteriet, senare Skanska, kontrollerade bolaget en stor del av den svenska byggindustrin. Skånska Cement utnyttjade såväl stordriftsfördelar som omfånget av verksamheten och investerade bland annat i betongindustrin genom bolaget Siporex, i AB Elementhus som producerade och sålde färdigmonterade hus, i AB Vibro-Verken – tillverkare av betongmaskiner och Svenska AB Gyproc som tillverkade gipsskivor. Några av dessa integrationsprocesser diskuteras på lämpliga ställen i avhandlingen, framförallt när det gäller integrationen i kalksten och kalk. Då detta dock inte är en undersökning av Skånska Cements verksamhet, även om Skånska Cement är den centrala aktörer, lämnas övriga verksamhetsområden därhän. De namnändringar och förändringar av bolagsstrukturen som görs i Skånska Cements historia återges när dessa också påverkar de undersökta industrierna. I övrigt behandlas namnen som så att de till så långt när möjligt korrekt namn används för korrekt tidsperiod. Således används Skånska Cement 1871-1965, Cementa 1966-1970, 1970 Euroc för koncernen och Cementa för divisionen som tillverkar cement. När det gäller hela bolagets historia används dock Skånska Cement för att undvika sammanblandning med försäljningsbolaget Cementa, som utgör en ytterst viktig del av historien.

---

232 Carlsson (1997), s. 29-31, 277

FIGUR 4. De svenska cementfabrikerna



### 5.3 Skånska Cements fabriker

Skånska Cement har uppfört fyra fabriker i egen regi; Lomma, Limhamn, Köping och Stora Vika. Här nedan följer en kort beskrivning av dessa fabriker eftersom de har betydelse för företaget och Cementas utveckling. **Lommafabriken** var den första fabriken som startades i Sverige. När Skånska Cement hade bildats och fabriken skulle etableras utbröt en diskussion om var fabriken skulle läggas, nära kalkstenen vid Limhamn, söder om Malmö eller vid

leran i Lomma. Lomma valdes som lokaliseringsort och produktionen startade 1873, men då i sådan liten skala att det inte gick att sälja på marknaden. Efter ett år var maskinerna injusterande och produktionen tog fart. Under de första åren var det många olika processer som skulle utföras, det var arbetskrävande och stora delar av produktionen skedde manuellt. Efter ett par år arbetade ungefär 250 personer vid fabriken. Försäljningen från fabriken ökade under 1880-talet, efter en intensiv bearbetning av framförallt utländska marknader. När en ny fabrik uppfördes i Limhamn minskade behovet av produktionen från Lommafabriken. 1905 lades verksamheten i Lomma ned, samtidigt bildades Skandinaviska Eternit Aktiebolaget som började tillverka asbestcementplattor. Tillverkning av kalksandsten inleddes samtidigt, denna tillverkning pågick fram till 1917.<sup>233</sup>

Produktionen vid fabriken i **Limhamn** startades år 1890, då i en ringugn<sup>234</sup> som var i bruk fram till 1914. Kapaciteten räckte dock inte till och 1897 installerades tio schaktugnar. Fabriken fortsatte att byggas ut under 1900-talets första år, men efterfrågan på cement växte explosionsartat och nya investeringar krävdes för att möta efterfrågan. Fabriken byggde om och 1908 stod fyra roterugnar färdiga. Under tiden mellan 1914 och 1916 förlängdes ugnarna och ytterligare roterugnar installerades, fabriken övergick samtidigt till produktion med våtmetoden. Under 1930-talet ökades kapaciteten i fabriken med två ugnar, anledningen var rationaliseringar inom industrin och koncentration till färre fabriker. 1952 var det dags för nästa stora utbyggnad i fabriken, fabriken var då den största fabriken i Norden och producerade 1500 ton cement per dygn. Tre år senare installerades nästa ugn, som blev fabriken tionde ugn. När efterfrågan på cement ökade ytterligare på 1960-talet gjordes ytterligare en storsatsning på fabriken. 1968 installerades ytterligare en ugn som gjorde att produktionskapaciteten fördubblades ytterligare en gång. Produktionen vid fabriken upphörde 1978 då cementproduktionen koncentrerades till tre fabriker (Slite, Skövde och Degerhamn).<sup>235</sup>

**Köpingfabriken**, vid Mälarens västra kant, öppnades för att tillgodose behovet av cement i Stockholmsområdet. Planen var att fabriken skulle startas 1939, men krigsutbrottet ledde till att öppningen av fabriken fick skjutas upp två år. Produktionen skedde med våtmetoden i två ugnar. Fabriken hade inte

---

233 Ahlberg (2009), s. 20

234 Ringugn är en brännugn där eldningen kontinuerligt flyttas runt ugnen. Användes framförallt till tegelbränning.

235 Ahlberg (2009), s. 28

kalkstenstillgångarna i direkt anknytning till fabriken utan kalkstenen forslades på en 42 kilometer lång linbana från Forsby. Först 2013 påbörjades rivningen av linbanan, som då ägdes av Nordkalk. 1978 upphörde cementtillverkningen vid fabriken, kalkbränningen fortlöper i fabriken under Nordkalks regi.<sup>236</sup>

Efterfrågan på cement i Stockholmsområdet fortsatte öka under 1940-talet, Skånska Cement etablerade därför en cementfabrik i **Stora Vika** i Sorunda kommun i Södermanland. Området hade varit i bolagets ägo under flera decennier (det följde med bolagets köp av Karta och Oaxen 1921), men på 1920-talet hade området bedömts olämpligt för cementtillverkning. Öarna Karta och Oaxen som var centrum för kalktillverkning under flera decennier ligger strax utanför i farleden. Läget vid vattnet och möjligheterna till fartygstranporter till Stockholm gjorde att området lämpade sig väl för lokaliseringen. Fabriken etablerades under 1940-talets sista år, det var dock inte bara en cementfabrik som skulle byggas, ett helt samhälle skulle byggas upp, med bostäder och service till cementfabriksarbetarna. Det var självskrivet att Skånska Cement själva skulle sköta bostadsbyggandet och annan service. Det var svårt att hitta arbetare till bygget av den nya fabriken, som låg tämligen isolerat. Tillverkningen vid fabriken kom igång 1949, fabriken startade med två ugnar. Många av arbetarna rekryterades från Gotland, där nedläggningen av cementfabrikerna Visby och Valleviken gjorde att det fanns ett överskott på cementfabriksarbetare. Lika stor del av arbetarna rekryterades från Stockholmsområdet. Produktionskapaciteten låg på 300 000 ton cement per år.<sup>237</sup> Fabriken i Stora Vika lades ned 1981 och med det försvann stora delar av det omkringliggande samhället också. Efter det har flera olika industriverksamheter använt lokalerna.<sup>238</sup>

## 5.4 Cementfabriker som tagits över av Skånska Cement

I Sverige har det sammanlagt funnits 15 cementfabriker med någorlunda varaktig produktion. 14 av dessa fabriker har antingen startats av Skånska Cement eller tagits över av Skånska Cement. Fabriken i Skanör är här undantagen eftersom den lades ned efter bara några års produktion. Tabell 6 visar startår för de cementfabriker som funnits i Sverige. Flertalet av dessa fabriker startade som en utveckling av kalkbruk. För att etablera en cementfabrik krävdes det stora mängder kapital. Kapitalet samlades ofta ihop av lokala näringsidkare

236 Ahlberg (2009), s. 46

237 Rosander (2010), s. 28, 41, 45, 61, 57, 82-83

238 Ahlberg (2009), s. 48

och industrimän. Ofta var det någon eller några som var drivande och som såg goda investeringsmöjligheter, de var ofta markägare eller hade andra intressen i direkt anslutning till cementindustrin. Stiftelseurkunder sattes upp och intresserade fick teckna kapital. När fabriker etablerats blev de många gånger navet i utvecklingen i området. Det var många som arbetade på fabriker och det skapade behov av serviceinrättningar. Fabriker bidrog även till den lokala servicen och till arbetarnas intressen och till deras aktivitet och förströelse. Många gånger upplät de mark till Folkets Hus, pengar till idrottsföreningar och även till välfärdsinstitutioner som läkare och sjuksköterskor. Bolagen bidrog även till infrastrukturen genom investeringar i järnvägen, vägar och elektrifieringen, detta var inte på något sätt unikt för cementindustrin, utan var kännetecknande för hela den svenska industrin. Nedan följer en beskrivning av de fabriker som startades av andra bolag än Skånska Cement och något om utvecklingen. Bolagen och deras koppling till Skånska Cement återkommer i följande kapitel tillsammans med fler detaljer om utvecklingen på cementmarknaden.

**TABELL 6. Cementfabriker i Sverige. Startår, övertagande av Skånska Cement och årtal som fabriken lades ned**

	Startår	Skånska Cements övertagande	Upphörde
Lomma	1874		1905
Visby	1884	1931	1940
Öland	1888	1966	
Limhamn	1890		1978
Hellekis	1892	1912	1978
Maltesholm	1899	1925	1928
Klagshamn	1902	1934	1939
Bromölla	1908	1927	1940
Rute, Valleviken	1916	1933	1939
Slite	1919	1931	
Skövde	1925	1973	
Hidinge	1932	1934	1966
Köping	1941		1978
Stora Vika	1949		1980

### *Sveriges andra fabrik anlades i Visby*

Efter undersökningar hade Gotland visat sig vara ett idealt område för förläggning av en cementfabrik. Grosshandlare Wilhelm Carlson från Stockholm anlade 1883 därför en fabrik för tillverkning av cement och bränd kalk, nära Visby hamn. Det tog några år innan fabriken kunde framställa ett användbart



cement.<sup>239</sup> 1888 bildades aktiebolaget Visby Cementfabrik, de första åren lades mycket energi på formerandet av bolaget; lån togs upp, aktiekapitalet utvidgades flera gånger och bolagsordningen ändrades för att bli funktionell.<sup>240</sup> Under 1890 och 1891 var försäljningen från fabriken överlåtten åt en enda person, en generalagent. Försäljningsavtalet ansågs dock inte vara förmånligt för Visby Cementfabrik och bolaget övertog själva försäljningen. Flera försäljningsresor genomfördes för att få fabrikatet känt, vilket var avgörande för att få igång försäljningen. Resorna lyckades och 1891 bedömdes märket vara känt över hela Sverige, samt i Finland, Ryssland, Norge, Spanien och Nord- och Sydamerika. Visby Cementfabrik hade då uppnått en omsättning på 771 715 kronor (i 2012 års penningvärde ungefär 45 miljoner kronor). Vid samma tid intensifierades konkurrensen, en cementfabrik hade etablerats på Öland (Degerhamn) och Skånska Cement hade etablerat ytterligare en fabrik, den i Limhamn.<sup>241</sup> Visbyfabriken hade en konkurrensmässig fördel i läget med goda kommunikationer. Kvaliteten på cementet var hög och bolaget lyckades pressa tillverkningskostnaderna. Försäljningarna från fabriken fortsatte att öka och exporten till Ryssland, Finland och Nordamerika var en bidragande orsak.<sup>242</sup>

Under 1900-talets första år gjordes flera förbättringar vid Visbyfabriken, flera byggnader om- och tillbyggdes, maskinparken byggdes ut, en ny ugn inköptes. Konjunkturvariationerna och de stora behoven av till- och utbyggnad gjorde att det ständigt krävdes nytt kapital till fabriken. Flera nyemissioner genomfördes. 1908 översteg efterfrågan utbudet av cement, Visbyfabrikens lager tömdes och framtidsutsikterna ansågs vara väldigt ljusa för ökad konsumtion av cement. Därför fattades beslut om att fabriken skulle byggas om.<sup>243</sup> Fabriken byggdes för att tillverka cement med våtmetoden, vilket vid tiden var ovanligt, det var inte förrän efter 1920 som den fick ett större genomslag. Våtmetoden krävde dock mycket energi vid tillverkningen och under första världskriget var fabriken egen torvupptagning av stor betydelse för att hålla produktionen vid fabriken igång.<sup>244</sup>

---

239 Åberg (1972), s. 54

240 Wisby Cementfabrik, Styrelsesammanträde, 14 december 1889, 16 januari, 20 januari, 28 januari 1890

241 Wisby Cementfabrik, Bolagsstämma, 31 maj 1892, Revisionsberättelse för 1891

242 Wisby Cementfabrik, Bolagsstämma, 18 maj 1893, Berättelse för 1892

243 Wisby Cementfabrik, Styrelsemöte, 28 mars 1905, Bolagsstämma 6 maj 1901, Förvaltningsberättelse för 1900, Extra bolagsstämma, 13 februari 1906, 25 februari 1908, Bolagsstämma, 5 maj 1908

244 Wisby Cementfabrik, Bolagsstämma 23 maj, 1922

1912 planerades för ytterligare en ugn, i och med första världskrigets utbrott 1914 vände konjunkturen dock. Exporten till Tyskland och Ryssland upphörde helt och försäljningarna till Sydamerika upphörde tillfälligt. Det var brist på bränsle och staten införde därför exportförbud på cement. Den inhemska konsumtionen av cement sattes under ransonering.<sup>245</sup> Under första världskriget och mellankrigstiden rådde besvärliga år för cementindustrin på grund av det allmänt rådande världsläget, och på grund av en byggnadslockout i början av 1920-talet. Marknaden stagnerade, priserna föll, samtidigt som den hårda konkurrensen bestod. Det var inte förrän 1929 som Visbyfabriken åter var i full produktion och då krävdes moderniseringar av fabriken.<sup>246</sup> Dessa investeringar mäktade inte fabriken med att göra, istället klev Skånska Cement in och köpte upp fabriken. Under slutet av 1930-talet blev energikostnaderna för höga och fabriken stängdes 1940.<sup>247</sup>

### *Ölands Cement AB – den tredje fabriken*

Ölands Cement AB bildades 10 november 1886 på grunderna av ett gammalt alunbruk. Tillverkningen av alun hade på 1870-talet genomgått en kris och nya ägare till bruket breddade verksamheten till att även bränna kalk, tillverka skiffermjöl, stenhuggeri och sliperi. Flera ägare försökte få lönsamhet i bruket före cementfabrikationen startade 1888.<sup>248</sup> De första åren kan, liksom vid de flesta cementfabriker som byggdes vid tiden, var en period av experimenterande. Vid slutet av 1800-talet fanns inte heller någon utvecklad teknikspridning eller vedertagen process för att producera cement. Fabriken provade sig fram och utvecklingen av teknik, arbetsmetoder och produktionsprocessen gick stötvis. 1891 byggdes fabriken om och ugnarna gjordes om till kontinuerlig drift, under det året producerades 11 000 ton cement. Cementfabriken var under den tidiga perioden väldigt konjunkturberoende och när konjunkturen var dålig under 1800-talets sista år fick Ölandsfabriken stora problem. Tillverkningen av cement låg helt nere under 1895. För att bolaget skulle kunna överleva, ombildades bolaget till Ölands Nya Cement AB. Efter ombildningen fortsatte utvecklingen av fabriken. 1909 fick Ölands cementfabrik sin första roterugn

245 Håkansson & Ahlgren (1954), s. 23

Wisby Cementfabrik, Bolagsstämma 5 maj 1915

246 Åberg (1972), s. 80,

Ex. Wisby Cementfabrik, Bolagsstämma, 31 maj 1921, Förvaltningsberättelse för 1920

247 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 3 maj 1940

248 Ölands Cement AB (1936), s. 18

och fabriken kapacitet ökade till 25 000 ton per år. 1916 var det dock dags för en ny rekonstruktion av bolaget. Bolaget hade investerat i en masugn, som visade sig bli en rejäl förlustaffär. För att överleva rekonstruerades bolaget, som återtog det ursprungliga namnet: Ölands Cement AB.<sup>249</sup>

Tiden för första världskriget och mellankrigstiden innebar påfrestningar för Ölandsfabriken, liksom för de andra cementfabrikerna i Sverige. Ölandsfabriken klarade sig igenom de tuffa tiderna och i mitten av 1930-talet var fabriken elektrifierad, fler ugnar hade installerats och fabriken nådde full produktion, 50 000 ton cement. 1931 integrerade bolaget vertikalt genom att köpa in AB Degerhamns kalkbruk som hade tillkommit på 1890-talet och som använde samma hamn som Ölands Cement.<sup>250</sup>

1945 köpte Skånska Cement upp nästan halva aktiestocken i bolaget. Efter det skedde stora förändringar. Fabriken byggdes ut och produktionen ökade till 150 000 ton cement. I slutet av seklet började utlastningen av lös cement och i början av 1960-talet förbands kalkbrottet på alvaret med en direkt transportled. Hamnen byggdes ut och ett nytt brott för sandstensskiffer öppnades. 1966 köpte Skånska Cement resterande aktier i bolaget och Ölands Cement AB gjordes till ett helägt dotterbolag. 1973 i och med omstruktureringarna inom Cementa/Euroc försvann Ölands Cement AB formellt och blev en förvaltning, Degerhamnsförvaltningen, inom Cementa.<sup>251</sup>

På 1980-talet hade Cementa planer på att lägga ned fabriken, ett konto för nedmontering och återställande av naturen skapades. Alternativet till nedläggning var att hitta en nischad produktion för Ölandsfabriken. En ny sorts anläggningscement, som används vid större byggen där hållfastheten måste vara extra hög, togs fram och produktionen av standardcement upphörde 1983.<sup>252</sup> I dagsläget produceras anläggningscement vid fabriken samt även injekteringscement som används för att täta krävande bergsprickor i exempelvis tunnlar.<sup>253</sup>

### *Flera fabriker i Sverige*

I början av 1890-talet planerades för en cementfabrik vid Kinnekulle, som hade en lång historia av kalkproduktion. Tre schaktugnar byggdes i fabriken som

249 Johansson (2006), s. 44

250 Johansson (2006), s. 44

Ölands Cement AB (1936), s. 59, 66, 70

251 Johansson (2006), s. 44-45

252 Johansson (2006), s. 8-9, 45

253 HeidelbergCement, Heidelbergcement.com/se/sv/cementa/about\_us/orter/Degerhamn

lades i **Hellekis**. 1907 installerades första roterugn, året därpå installerades nästa ugn. Fabriken togs över av Skånska Cement 1912. 1929-1931 byggdes fabriken om till produktion enligt våtmetoden. 1952 installerades en ny ugn på grund av den stora byggexpansion som pågick vid tiden, expansionen krävde ytterligare en ugnsutbyggnad fyra år senare. Produktionen vid Hellekis lades ned 1978. Nedläggningen av industrin var mycket omdebatterad och en ersättningsindustri etablerades i lokalerna, tillverkning av isolermaterialet Rockwool.<sup>254</sup>

Vid **Maltesholm**, utanför Kristianstad i Skåne, fanns tegelbruk och kalkindustri. 1898 bildades ett bolag för att bygga en cementfabrik. Tillverkningen kom igång 1899 i fyra schaktugnar, 1908 ersattes de ursprungliga ugnarna med roterugnar som var anpassade till produktion enligt torrmetoden. Det fanns stora kvalitetsproblem i produktionen, främst beroende på ojämn kvalitet på kalkstenen. Detta påverkade rörelsen ekonomiskt och 1913 tvingades företaget till en rekonstruktion. 1925 övertogs fabriken av Skånska Cement, som lade ned fabriken.<sup>255</sup>

I **Klagshamn**, precis utanför Malmö, startade under 1900-talets första år en cementfabrik av danska intressenter. Sven Nordlund, som i sin doktorsavhandling undersökt utländska direktinvesteringar i Sverige, anser att bakgrunden till upprättandet av denna fabrik var införandet av den svenska cementtullen 1895. Införandet innebar att den danska exporten till Sverige minimerades, istället startades en dansk fabrik på svensk mark. Nordlund menar att ett skäl till etableringen av fabriken även var att konkurrera med den svenska cementkartellen.<sup>256</sup> Fabriken hade tre ugnar och tillverkningen skedde enligt våtmetoden. 1916-1917 ersattes ugnarna, med nya ugnar med högre kapacitet. Bolaget var också ett av de första som anlade industrijärnväg, vilket krävdes för att frakta kalkstenen från brottet till fabriken. 1934 togs fabriken över av Skånska Cement.<sup>257</sup> Därefter följer en av de kanske märkligaste historierna inom svensk cementindustri, där staten är med och upprättar ett kartellavtal mellan såväl grossister, som danska och svenska cementproducenter, vilket vi återkommer till i kapitel 8, avsnittet *Kartellavtal med Gullhögen*.

Den cementfabrik som anlades vid **Skånör**, på Skånes sydvästra spets, under namnet Baltiska Cementfabriks AB anlades även den på initiativ av danska intressen. De danska företagen AS Rodvig Hamn och Rodvig Cementfabrik

254 Ahlberg (2009), s. 28

255 Ahlberg (2009), s. 29

256 Nordlund (1989), s. 127

257 Ahlberg (2009), s. 32

hade tillsammans med svenska intressenter (från bland annat den norrländska skogsindustrin) förvärvat patent på en ny metod för cementtillverkning. Planerna på en fabrik var inte nya, men varken lera eller kalksten fanns i direkt anslutning till fabriken. Lösningen blev att råvarorna till produktionen skepades från Danmark, där dotterbolaget hade ett kalkstensbrott på ön Mön. Den danska cementfabriken i Rodvig utnyttjade samma brott och fabrikerna kompletterade varandra såtillvida att den svenska fabriken i första hand sålde på den svenska marknaden och den danska på danska marknaden.<sup>258</sup> I och med att fabriken startade samtidigt som första världskriget bröt ut, råkade fabriken i knipa direkt. Kolimporten från England upphörde och exportförbud för cement infördes i Sverige. Samtidigt var konkurrensen på cementmarknaden stenhård. Det patent på cementtillverkning som fabriken hade köpt in fungerade inte och fabriken gick över till att producera kalkmjöl istället. Någon lönsamhet uppkom aldrig i företaget och det lades ned 1919. Det största avtrycket i historien utgör ryktena om fabriken, som säger att fabriken utgjorde kamouflage för ett tyskt kanonbatteri som skulle kontrollera passagen runt Falsterbonäset. Några bevis för detta tycks dock inte stå att finna.<sup>259</sup>

En annan något udda fågel i sammanhanget utgör Iföverkens cementproduktion. 1903 bildades **Ifö Kaolin- & Chamottefabriks AB**<sup>260</sup> vid sjön Ivö i norra Skåne, där fanns kalk- och kaolinfyndigheter. Företaget tillverkade i första hand porslin, vilket det gör än i dag. Integrationen in i cementtillverkning som kom sig av att företaget hade tillgång till kalksten och råkade ut för en olycka. Över kaolinleran, som användes i porslinsproduktionen, fanns ett lager av kalksten. Inledningsvis brändes kalkstenen till kalk. Kalkanläggningarna brann ned 1908 och företaget valde då att istället bygga en fabrik för cementtillverkning. Nästan omgående fick fabriken stora ekonomiska problem och vände sig då till Cementa. Bolaget rekonstruerades 1909 och Cementas delägare tog gemensamt över Ifö Cementfabriks AB. 1914-15 bytte fabriken till våtmetoden och några år senare togs produktionen över av Skånska Cement. I och med att Skånska Cement rationaliserade 1940 så lades produktionen ned.<sup>261</sup>

258 Nordlund (1989), s. 128

259 Kulturföreningen Calluna, påljungen.nu/arkiv – volym 25  
Ahlberg (2009), s. 38

260 Kaolin är en sorts porslinslera och chamotte bränd lera som används vid produktionen av keramiska föremål, exempelvis tegel.

261 Cementa, Styrelseprotokol, 7 april 1909, 25 maj 1909, 25 och 26 november 1909  
Ahlberg (2009), s. 34

*Ytterligare två gotländska fabriker*

Vid ingången av första världskriget hade planeringen för ytterligare en cementfabrik på norra Gotland påbörjats. Undersökningar av området runt Valleviken visade att tillgången på kalksten och lera var tillräcklig för att starta en cementfabrik, det fanns även goda utskeppningsmöjligheter. Upprättandet av en cementfabrik kräver stora kapitaltillgångar, men det var svårt att få in kapital till det lokalt förankrade projektet. **Gotländska Cementaktiebolaget Rute** bildades och byggandet av cementfabriken startades.<sup>262</sup> På grund av första världskriget uppstod problem med leveranserna av maskiner och inventarier, transportererna fungerade inte som planerat och kostnaderna sköt i höjden. Bolagets kapital var otillräckligt och aktiekapitalet ökades därför med en miljon kronor. På våren 1919 öppnade fabriken slutligen. Problemen fortsatte dock, fabriken kunde inte särskilt omfattande och fabriken kunde därför inte heller göra några större investeringar i produktionen. Transporterna ställde till stora problem eftersom inseglingsrännan till fabriken var stängd på grund av is vintertid. 1920 sände Cementa ut en representant för att inspektera fabriken, han ansåg att Rute som konkurrent kunde förbises eftersom fabriken var dödsdömd.<sup>263</sup>

Detta visade sig också vara överensstämmande med verkligheten, 1921 meddelade Lantmannabanken, som lånat ut pengar, att de inte längre ville finansiera bolaget. Det fanns mycket som talade emot cementfabriken; industrin var lamslagen, byggnadsverksamheten satt på paus, jordbruket ansträngt, exportmöjligheterna små. Utan kapital fanns det inte mycket att göra och bolaget försattes i konkurs.<sup>264</sup> AB Svenska Lantmännens bank var dock inte villig att förlösa sina tillgångar i bolaget och en ny stiftelseurkund utfärdades, AB Vallevikens Cementfabrik bildades efter detta. En ny ledning tillsattes och 1922 var produktionen åter igång. Det visade sig dock vara omöjligt att få lönsamhet i fabriken och efter drygt 10 år togs den över av Skånska Cement. Tillverkningen av standardcement upphörde, istället experimenterades det frisk i fabriken. Fabriken var den första i Sverige som tillverkade smältcement, ett cement som klarar högre temperaturer (som krävs i till exempel eldstäder), det blev dock inte någon större omfattning på produktionen. Det fanns andra kompletterande produkter som också tillverkades i fabriken, gasbetong och trottoarplattor.<sup>265</sup>

---

262 Håkansson & Ahlgren (1954), s. 24-26  
Åberg (1972), s. 95

263 Slite Cement och Kalk, Rapport 12 september – 16 september 1920

264 Ruteverkens arkiv, Ämnesordnade handlingar 1916-1949, Rutefabriken 1921

265 Håkansson & Ahlgren (1954), s. 27-28, 30

Samtidigt som fabriken i Valleviken hade kommit till stånd hade ytterligare en cementfabrik etablerats, bara halvannan mil från Valleviken, på Gotlands östra kust. Det var **Slitefabriken** som idag är Sveriges största cementfabrik. Det var den drivande affärsidkaren i Slite, Ferdinand Nyström, som beslutat utvidga sin kalkrörelse till att även infatta cement, 1917 bildades således, *Slite Cement och Kalk*. Nyströms son Fredrik Nyström, skulle leda bygget av den nya cementfabriken. En viktig anledning till uppförandet av fabriken var att skeppsredaren Arthur Du Rietz från Göteborg ville ha frakter till Ryssland. Du Rietz importerade aspvirke från Ryssland till de svenska tändsticksfabrikerna och med cementexport till Ryssland behövde inte skeppen gå tomma på utvägen.<sup>266</sup> Slitefabrikens initiativtagare, Ferdinand Nyström, beräknade att en fabrik i Slite skulle kunna producera cement med en väl tilltagen vinstmarginal. Enligt beräkningar som Nyström gjorde i mars 1918 skulle kostnaden för att framställa ett fat cement (170 kg) vid Slitefabriken bli 15 kronor, cementpriset var vid tillfället 22 kronor.<sup>267</sup> Det visade sig senare också att fabriken kunde producera cement mycket billigt och det blev fabriken främsta medel i konkurrensen.

Byggnationen av fabriken satte igång, dock blev maskinerna försenade på grund av det pågående kriget. Det visade sig snart att det kapital som bolaget samlat in inte räckte. Kostnaderna för uppförandet av fabriken blev mycket högre än vad grundarna hade räknat med. Även om ägarna sköt till mer kapital blev penningbristen i februari 1919 så akut att det var svårt att betala ut lönerna till arbetarna som iordningsställde fabriken. Ägarna sköt till mer medel. I april 1919 kunde fabriken tas i drift och anläggningen var då av det modernaste snittet. Cementkvaliteten var god och det första året i produktion visade fabriken ett positivt resultat. En viktig del av verksamheten var exporten, som framförallt gick till länder utanför Europa, i synnerhet till Sydamerika. Även Baltikum var en viktig exportmarknad.<sup>268</sup>

I slutet av 1920-talet fick fabriken problem, en långvarig strejk bröt ut på fabriken, exporten från fabriken visade sig inte vara lönsam och det var svårt att hitta nya marknader. Trots det dystra läget beslutade sig styrelsen för att bygga ut fabriken, bland annat skulle en ny ugn installeras och en anläggning

266 Håkansson & Ahlgren (1954), s. 34

Åberg (1972), s. 81

Öhrman (1987), s. 252-253

267 Ferdinand Nyströms affärsarkiv, Anläggandet av en cementfabrik i Slite 1918

268 Ex. Slite Cement och Kalk, Förvaltningsberättelse 1917, 1919,

Styrelsesammanträde 22 april 1918, 26 mars, 2 maj 1919

för gasbetongtillverkning uppföras, vilket krävde ytterligare kapital.<sup>269</sup> När 1930-talets depression nådde fabriken var läget redan så ansträngt att fabriken inte klarade sig och Skånska Cement tog över fabriken 1931.

### *Fabriker som utmanade etablissemangen*

När cementfabriken i **Lanna** etablerades i början av 1932 var det ett medvetet försök att utmana försäljningsbolaget Cementas dominans. Det var Kooperativa förbundet (KF) som ville hitta en egen leverantör av cement till de kooperativa butikerna. På området vid Lanna var AB Svenska Skifferverken beläget åren mellan 1917 och 1923, området övertogs sedan av andra som ville upprätta en cementfabrik. Dessa försök misslyckades och området kom i Kooperativa förbundets ägo. Genom dotterbolaget AB Lanna Bruk byggdes en cementfabrik, som stod klar 1932. Det blev inte riktigt som planerat, produktionen blev aldrig av någon större omfattning och 1934 arrenderade KF ut fabriken till Cementas dotterbolag, Hidinge Kalkverk AB. Cementen vid fabriken höll lägre kvalitet än Skånska Cements övriga fabriker, B-cementet som framställdes såldes under varumärket Kron.<sup>270</sup> Lönsamheten vid fabriken var låg, och Skånska Cement ville på 1960-talet lägga ned fabriken och flytta över produktionen till andra fabriker. Eftersom Skånska Cement ansåg att avvecklingen skulle underlättas om de själva ägde fabriken köptes den in och lades omgående ned 1966. Kooperativa förbundet verkar till synes inte ha haft något att invända mot detta.<sup>271</sup>

Cementfabriken i Skövde, **Gullhögen**, hade sitt ursprung i ett kalkbruk. Brandtsbergs kalkbruk grundat 1898, redan vid tillkomsten fanns planer på cementfabrikation.<sup>272</sup> Kalkbruket köptes av KV Hultin<sup>273</sup> som ville starta cementtillverkning eftersom han skulle bygga ett stort bostadskomplex i Stockholm samt bygga ut Viggbyholms trädgårdsstad i Täby.<sup>274</sup> Dessa byggnationer krävde stora mängder cement och betong. Hultin hade problem med att få garantier för leveranser på den öppna marknaden och bestämde sig därför

---

269 Slite Cement och Kalk, Styrelsesammanträde 21 december 1928, Ex. förvaltningsberättelse 1928

270 Ahlberg (2009), s. 44

271 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 9 maj 1966

272 Glise (1966), s. 56

273 Grundare av Nordiska Förlaget som gav ut de så kallade 25-öresböckerna.

274 Planerna på en utbyggnad av Viggbyholms trädgårdsstad förverkligades aldrig.



för att köpa in ett kalkbruk och starta egen cementtillverkning, och startade Gullhögens Bruk AB. Första världskrigets utbrott gjorde att planerna avstannade.<sup>275</sup>

Bruket fortsatte att bränna kalk. Efter krigets slut var det svårt att avsätta kalken eftersom livsmedelspriserna föll och lantbrukarna inte längre hade råd att köpa kalk. Gullhögens bruk fick på grund av den låga efterfrågan ekonomiska problem och nyemissioner gjordes 1923 och 1924. Vid den senare emissionen tecknades samtliga aktier av konsul Wingårdh, som hade en bakgrund inom superfosfatindustrin. Wingårdh tog över ledarskapet för bolaget och kom att leda bolaget ända in på 1950-talet. 1924 startade tillverkningen av cement vid Gullhögen. Gullhögen fortsatte att expandera produktionen trots att konkurrensen ständigt hårdnade. Under 1930-talet planerades en utbyggnad av fabriken, men de svåra tiderna påverkade Skövdefabriken, liksom flera andra fabriker. Samtidigt som konkurrensen pressade cementpriserna nedåt. Investeringar i en roterugn gjordes inte förrän på 1930-talet och det var för att kunna tillverka mer högkvalitativ cement.<sup>276</sup>

I slutet av 1930-talet ökade efterfrågan på cement och ytterligare utbyggnad krävdes. En roterugn till installerades och kalkstensuttaget mekaniserades. Under andra världskriget drabbades Gullhögen av samma problem som de andra cementproducenterna, bränslebrist och personalbrist (på grund av inkallelser till det svenska försvaret) inträdde samtidigt som cement sattes under rationalisering. Efter kriget expanderade verksamheten. I slutet av 1940-talet togs beslut om att bygga ytterligare en ugn, nya stenbrott togs i anspråk och brottet närmast fabriken utvidgades. Ett nytt distributionssätt togs också i bruk med lösceMENTstationer i Göteborg, Jönköping, Uppsala, Borås och Gunnebo, sedan tidigare fanns lösceMENTstation i Stockholm.<sup>277</sup>

1953 diversifierades verksamheten och företaget började bland annat tillverka murcement under namnet Gullex. Två nya dotterbolag startade och verksamheten delades upp i de tre enheterna: Gullhögens Cement och Grus AB, Stockholm, Gullhögens Cement AB, Göteborg och Gullhögen Fastighets AB, Skövde.<sup>278</sup> 1956 investerade fabriken i ytterligare en ugn och produktionskapaciteten var då 600 000 ton per år. Efter ytterligare investeringar byggdes fabriken om till produktion enligt torrmetoden 1969, då hade fabri-

275 Glise (1966), s. 56

276 Glise (1966), s. 58, 83, 86

277 Glise (1966), s. 87, 91, 93, 99, 107

278 Glise (1966), s. 110

ken 6 ugnar och kapaciteten var 1,7 ton cement per år.<sup>279</sup> Gullhögen var, enligt Koncentrationsutredningen, ett familjeföretag fram till 1959, då det blev ett dotterbolag till Industrivärden. Industrivärden, som var ett investeringsbolag grundat av Handelsbanken, köpte 77 procent av aktierna.<sup>280</sup> Med Industrivärden som ägare fortsatte expansionen, framförallt genom integration framåt i byggnadssektorn.<sup>281</sup> Utbyggnaden av cementfabriken fortsatte, fler ugnar tillkom och nya kalkstensfyndigheter köptes in för att tillgången på råmaterial skulle vara säkerställt även i framtiden.<sup>282</sup>

Gullhögen diversifierad sin verksamhet ytterligare under 1960-talet, 1965 förvärvades Billesholms Glasulls AB och ombildades till Gullfiber. 1966 inledes samarbete med lättbetongtillverkaren Ytong, de två företagen förvärvade minoritetsposter i varandras bolag. 1968 gick Ytong samman med statliga Durox. Därmed blev staten delägare i Gullhögen. Det ömsesidiga minoritet-sägandet mellan Ytong och Gullhögen upplöstes 1972.<sup>283</sup> I en stor affär 1974 övertogs Gullhögen av Cementa/Euroc, kapitel 11 ägnas helt åt den affären. Idag återfinns Skövdefabriken inom Cementa och är den näst största fabriken i Sverige med en produktionskapacitet på 600 000 ton cement per år. Vid fabriken tillverkas idag tre typer av cement; byggcement, snabbcement och Gullex (murcement). Även krossad kalksten levereras från fabriken.<sup>284</sup>

## 5.5 Sammanfattning

Den svenska cementindustrin etablerades i slutet av 1800-talet. Skånska Cement, som startade den första cementfabriken, är en central aktör i den här avhandlingen. Skånska Cement bildades som ett aktiebolag och ledningen rekryterades utifrån. Bolaget var alltså redan från början styrt av professionella ledare, vilket är en av de saker som Chandler framhåller som betydande i samband med framväxten av storföretag. I början av 1900-talet togs ledningen över av Ernst Wehtje och hans ägarandel ökade allt eftersom. Hans son Ernst Wehtje tog över efter sin far och Skånska Cement blev efter hand allt mer nära knutet till familjen Wehtje. Skånska Cement växte till ett storbolag genom

279 Ahlberg (2009), s. 42

280 Industrivärden 65 år (2009)

281 SOU 1968:5, s. 301

282 Glise (1966), s. 119

283 Industrivärden 65 år (2009), s. 60

284 HeidelbergCement.com/se/sv/cementa/about\_us/orter/skövde

horisontell och vertikal integration. Till stor del följer Skånska Cement den modell som Chandler lyfter fram som uppbyggnad för storföretag. Skånska Cement diversifierade också sin verksamhet till många närstående verksamheter. Skånska Cement hade nära kontakt med Skandinaviska banken och dess ledamöter var också representerade i samma styrelser.

Tillverkningen av cement har alltid bedrivits i stor skala, skalan har dock vuxit med tiden. Cementtillverkning är kapitalintensivt och investeringarna som krävs för att upprätta en cementfabrik är stora. Detta medför att det finns stora inträdeshinder på marknaden. Industrin är också teknikintensiv och det har under 1900-talet gjorts flera förbättringar i produktionen, så som övergången från schakt- till roterugnar och från torrmetoden till våtmetoden och så tillbaka till torrmetoden, som då hade utvecklats. Storleken på ugnarna har också ökat betydligt och från och med 1970-talet beräknades ett fåtal ugnar kunna producera hela Sveriges cementbehov. Transportmöjligheterna har tillsammans med tillgången på råvara styrt lokaliseringen av fabriker.

Skånska Cement har uppfört fyra egna fabriker. Den första cementfabriken byggdes i Lomma, Skåne. I mitten av 1870-talet var produktionen i full gång och en stor del av cementet gick på export. Konkurrensen var vid tiden internationell och Skånska Cement använde priskonkurrens för att öka sina leveranser. Skånska Cement kunde dra nytta av de pionjärfördelar som Chandler beskrivit. Företaget investerade och byggde ut fabriken successivt. När konkurrenter kom in på den svenska marknaden hade Skånska Cement redan etablerat både sina fabriker och ett grepp om marknaden.

Sammanlagt har det funnits 15 cementfabriker, av vilka alla utom en har tagits över av Skånska Cement/Cementa. Anläggandet av en cementfabrik kräver mycket kapital, de flesta cementfabriker startades genom att ett aktiebolag sattes upp där intresserade investerare kunde köpa delar. Många gånger fanns det intresse från lokala affärsmän och intressenter och fabriker förlades till mindre orter där de också blev en viktig del av det lokala livet.

Sveriges andra cementfabrik startade i Visby och strax därefter öppnade den tredje fabriken på Öland. Fabriken fick svårigheter när exportmarknaderna stängdes under första världskriget och drabbades hårt av en konflikt inom byggnadsindustrin under 1920-talets början, det var inte förrän i slutet av 1920-talet som fabriken återhämtat sig och då krävdes stora investeringar, vilket inte bolaget maktade med och Skånska Cement tog över fabriken vid ingången av 1930-talet. Den lades sedan ned 1940. Ölandsfabriken startade sin cementproduktion 1888, fabriken fick dock problem i och med de sämre ekonomiska tiderna under 1890-talet och bolaget rekonstruerades. De ekono-

miska problemen återkom och 1945 köptes stora delar av bolaget av Skånska Cement, 1966 övertogs resterande aktier i bolaget av Skånska Cement.

Under slutet av 1800-talet och början av 1900-talet etablerades ytterligare fyra fabriker i Skåne och en i Västergötland. En av dessa fabriker lades ned, tre av fabrikerna togs över av Skånska Cement. Iföfabriken togs gemensamt över av deltagarna i försäljningsbolaget Cementa, senare övertogs den av Skånska Cement. Under första världskriget öppnade ytterligare två fabriker på Gotland. Den ena, Valleviken, sågs aldrig som någon allvarlig konkurrent till Cementa och hade inte heller någon särskilt lyckad tillvaro – fabriken fick stora problem nästan omgående och rekonstruerades i början av 1920-talet. Fabrikens problem fortsatte och Skånska Cement tog över fabriken 1930 och lade ned cementproduktionen. Samma år som Valleviken etablerades, hade även en annan cementfabrik startats på Gotland, i Slite. Kostnaderna för uppförandet av fabriken blev högre än beräknat, bland annat på grund av kriget. Ägarna fick skjuta till mer kapital, under 1920-talet fortsatte problemen. Fabriken byggdes ut, men under 1930-talets depression klarade fabriken inte längre sig och den togs över av Skånska Cement.

Gullhögenfabriken som etablerades i Skövde i mitten av 1920-talet blev en utmanare till Cementa. Efter att planerna på cementproduktion fått skjutas upp på grund av första världskriget satte produktionen igång 1924. Fabriken klarade sig igenom 1930-talets depression och fabriken byggdes ut under 1940-talet. Företaget diversifierade sin verksamhet under 1950-talet. Fram till 1959, då det togs över av investmentbolaget Industrivärden, var det ett familjeföretag. Skövdefabriken togs över av Skånska Cement (då under namnet Cementa) 1974 i en uppgörelse som även krävde statens engagemang. Fabriken är fortfarande i bruk och producerar specialcement.

## 6 De svenska kalkstensbolagen

I det här kapitlet ges en bakgrund till den svenska kalkstensbrytningen. Under 1800-talets sista decennier öppnade flera nya stora kalkstensbrott, kalksten bröts och såldes till andra industrier som växte fram i och med den svenska industrialiseringen. Det var en ny marknad som öppnades, brotten drevs framförallt av aktiebolag. Här nedan redogörs för utvecklingen inom branschen och några av de viktigaste kalkstensbolagen presenteras. Vi återkommer senare till deras relationer till varandra och till bolagens agerande i detalj.

### 6.1 Industrialisering av kalkstensbrytningen

Kalksten har brutits och bränts till kalk runt om i Sverige långt före industrialiseringen. Det var framförallt en bisyssla till jordbruket, även om större arbetsplatser för kalkbränning fanns runt om i Sverige. På Gotland, i Stockholms skärgård, Skåne, Västergötland och Östergötland fanns flera större kalkproducenter före industrialiseringen. Då användes kalksten framförallt vid byggnationer, dels som byggmaterial och dels bränd till murbruk. Senare kom kalken också att användas som jordförbättringsmedel. Under slutet av 1800-talet övergick kalkstensbrytningen till att bli mer storskalig. Nya aktiebolag bildades som öppnade kalkstensbrott. Det var tämligen enkelt och billigt att starta kalkstensbrytning, det som krävdes var mark med kalksten, utskeppningsmöjligheter och arbetare.

Kalkstensindustrin växte fram samtidigt som flera andra industrier; cellulosaindustrin, den kemiska industrin och sockerbruken. Dessa industrier krävde kalksten för sin produktion, även järnbruken och stålverken var betydande kunder. Den byggnadsboom som rådde i Sverige runt sekelskiftet 1900 och effektiviseringen som jordbruket genomgick var viktiga för kalkstensindustrins utveckling. I den här avhandlingen behandlas framförallt råvaran kalksten och inte produkten kalk. Råvaran kalksten såldes till industriell produktion, medan kalkbruken framförallt sålde kalk till jordbruket och byggnationer. Runt om i Sverige fanns de småskaliga kalkbruken kvar långt fram i tiden och det uppstod också flera kalkbruk som framförallt sålde produkter som murbruk och kalk till jordbruket. Dessa bruk hade ofta egna kalkstensbrott, men det fanns också bruk som köpte kalksten från kalkstensbrotten.

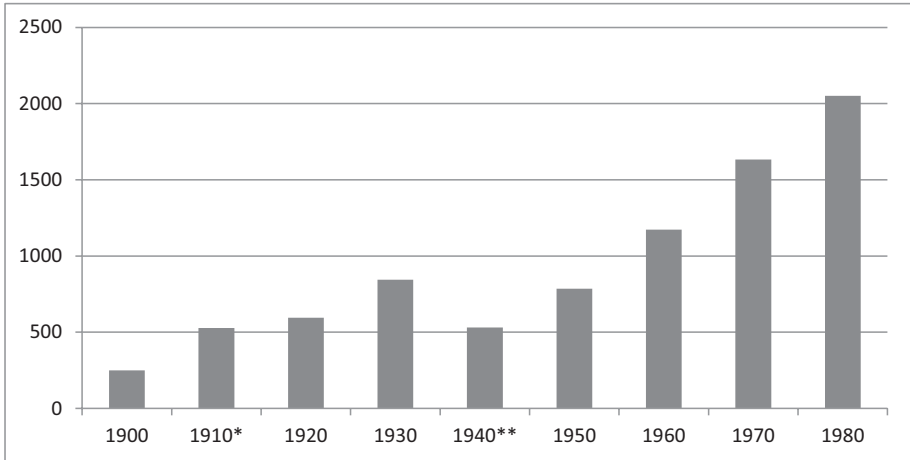
När cementindustrin växte fram var det en helt ny industri som etablerades i Sverige, även om mindre produktionsanläggningarna funnits tidigare i Sverige. Den stora skillnaden för cementproduktionen var den nya produktionsmetoden och utvecklingen av portlands cement. I kalkstensbrytningen var den tekniska eller metodmässiga utvecklingen minimal. Produktionen fortsatte på samma sätt som den skett under århundraden, med manuell arbetskraft och det var framförallt gamla kalkstensbrott som fortsatte att bearbetas.

Under slutet av 1800- och början av 1900-talet växte efterfrågan på kalksten kraftigt. Figur 5 visar kalkstensbrytningen för försäljning var tionde år från 1900 till 1980. Försäljningen av kalksten tog framförallt fart efter 1900 då de nya industrierna som använde kalksten i produktionen expanderade kraftigt. Flera av bolagen som nyttjade kalksten öppnade egna kalkstensbrott i direkt anslutning till produktionen, vilket diskuteras mer ingående i kapitel 9, men de allra flesta av de stora konsumenterna köpte kalksten från de stora brotten som etablerades. Kalkstenen bröts och såldes i olika storlekar till respektive konsument. Transporterna skedde framförallt via båtar till kunderna som sedan brände kalkstenen i sina egna produktionsanläggningar. Kalksten användes framförallt som reningsmedel i olika kemiska processer.<sup>285</sup> Kalkstensförsäljningen följer till stora delar den gängse konjunkturen och är därmed känslig för nedgångar i den övriga industrin. Under 1900-talets första hälft var det dock inga större problem för bolagen att konjunkturerna växlade, under perioder då efterfrågan minskade så som efter första världskriget och vid depressionen på 1930-talet minskades eller upphörde driften omgående när ordena minskade. Det fanns inga större kapitalkostnader att ta hänsyn till och arbetarna kunde snabbt friställas och sedan återanställas när efterfrågan ökade.

---

285 Vid sockerframställning används släckt kalk till att rena råsaften. Kalk och koldioxid binder orenheterna som kan silas och dunstas bort. Papper tillverkas genom att träflis kokas i lutlösning och cellulosa fiber uppstår. Bränd kalk tillsätts i kokningen. Samt i återvinningen av lut inom cellulosa tillverkningen. Vid järnframställning baseras slaggen på kalk. Slaggen omvandlar malmen till metall. Malmen görs till pellets och kalksten och kalk fungerar som bindemedel. Specialkalk avlägsnar föroreningarna ur råjärnet. Vid stältillverkning tillsätts kalk till smält järn och binder den aktiva slaggen som används för att avlägsna föroreningar.

FIGUR 5. Försäljning av kalksten 1890-1980. Kiloton



Källa: Fabriksberättelserna, RA 1900-1980

\*Siffran för 1910 kan vara något underdimensionerad på grund av otydlighet i vad som går till cementproduktion.

\*\*Mellan 1930 och 1940 ändras kategoriseringen i fabriksberättelserna, vilket eventuellt överdriver nedgången.

### *Utveckling inom kalkstensindustrin*

Kalkstensbolagen var i regel nybildade aktiebolag, i bolagen fanns ofta lokala industriidkare och i flera fall återfanns tidigare ägare av kalkugnar och tillhörande kalkstensbrott. Några aktiebolag samlade kapital och öppnade kalkstensbrott på platser som inte var belägna i närområdet, detta gäller framförallt några av brotten som öppnades på Gotland. Det fanns även utländska intressen i den svenska kalkstensbrytningen, men de var sällsynta. Ett exempel är brottet Furillen på Gotland vars ägare var det tyska järnbruket Possehl, som också hade intressen i Fagersta bruk.<sup>286</sup>

Figur 6 visar utvecklingen av antalet brott under perioden 1890-1980, under de första decennierna av 1900-talet ökade antalet kalkstensbrott som sålde kalksten på marknaden från 14 brott år 1900 till 1930 då höjdpunkten nåddes med 63 brott. I de flesta brott bröts kalksten till flera ändamål, till stenhuggerier, till kalkbränning och till försäljning av obearbetad sten. De kalkstensbrott som återfinns i figur 6 säljer ren kalksten på marknaden, men kan även ha

286 Fabriksberättelserna, RA 1900-1980

annan typ av produktion samt användning av kalkstenen. De kalkstensbrott som använde kalkstenen för vidareförädling, framförallt stenhuggerier och kalkbruk, sålde endast en liten andel av kalkstenen obearbetad. Försäljningen av kalksten rörde sig i dessa fall om några hundra ton per år. De större och specialiserade kalkstensbrotten sålde hundratusentals ton kalksten.

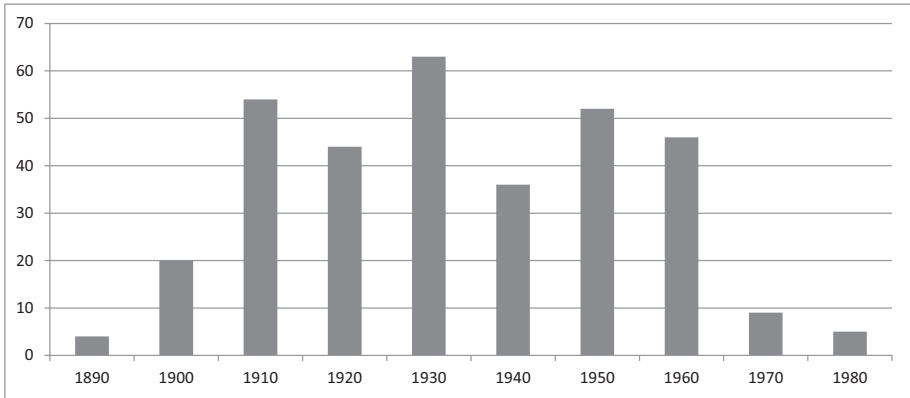
Efter 1930-talets rekordsiffror minskade antalet brott markant fram till 1940 då endast 36 kalkstensbrott fanns i landet. 1940 var dock ett undantag eftersom flera brott lades ned under krigsåren för att återupptas efter kriget: tio år senare var 52 brott verksamma. Efter 1950 inträdde dock ett nytt skede inom kalkstensindustrin, kalkstensbrotten mekaniserades och de brott som inte mekaniserats fick svårt att hävda sig i konkurrensen. Framförallt var det de mindre brotten som lades ned. Samtidigt hade de stora företagen inom kalkstens- och kalkproduktionen tagit över allt större del av marknaden, köpt upp mindre brott eller betalat dem för att lägga ned sin verksamhet. Mellan 1950 och 1970 sjönk antalet kalkstensbrott drastiskt. Efter 1970 koncentrerades marknaden ytterligare, framförallt genom att företag som vertikalt integrerat in i kalkstenen, desintegrerade och istället valde att köpa kalksten från de stora kalkstensproducenterna, 1982 nådde Cementa monopol på kalkstensmarknaden, mer om denna utveckling återfinns i kapitel 12.

I de ovan redovisade siffror finns inte kalkstensbrott med brytning endast avsedd för kalkbränning, cementproduktion eller byggnadssten inräknade. När dessa brott inkluderas fanns 1930 sammanlagt 163 aktiva kalkstensbrott och 1960 hade motsvarande siffra minskat till 46 stycken brott. Det var framförallt kalkproducenterna som försvann från marknaden då kalken ersattes av andra produkter.

En marknad för att handla med kalksten växte fram omkring sekelskiftet 1900 och nya kalkstensbrott öppnades fram till 1930-talet. Under kriget avstannande exporten av kalksten och flera av de industrier som krävde kalksten minskade sin produktion, vilket resulterade i lägre takt även i kalkstensbrotten. Fler brott lades ned och många mindre företag försvann från marknaden. Många av de brott som försvann var mindre brott som var belägna i periferin. Vid industrins etablering återfanns kalkstensbrott i stora delar av södra Sverige. Brotten låg ofta nära varandra i områden med goda fyndigheter. Skåne, Gotland och Västergötland var de områden med flest kalkstensbrott, Gotlands dominans ökade successivt. Det var på Gotland som flera av de största brotten återfanns redan tidigt och de större kalkstensbolagen intresserade sig särskilt för brytning av gotländsk kalksten. Detta berodde på den goda kvaliteten på den gotländska kalkstenen och de goda utskeppningsmöjligheterna.



FIGUR 6. Antal aktiva kalkstensbrott i Sverige, 1890-1980



Källa: Fabriksberättelser, RA 1890-1980

## 6.2 Ökad efterfrågan och koncentration efter kriget

Från och med 1940 fortsatte produktionen att öka stadigt. Därefter följer en tydlig uppgång i antalet uttagna ton kalksten. Från år 1900 till 1980 ökade antalet uttagna ton från 249 000 ton till drygt 2 miljoner ton.

Efter kriget återhämtade sig kalkstensbrytningen snabbt, den svenska industrin gick på högvarv och efterfrågan på kalksten ökade därmed. Den ökade efterfrågan tillsammans med brist på arbetskraft till brotten skapade ett omvandlingstryck och stora förändringar genomfördes. Kalkstensbrotten mekaniserades och ägandet koncentrerades. Framförallt genom att cement- och sockerindustrin slog samman sina intressen och startade det gemensamma bolaget, Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK) år 1955. GFK dominerade omgående kalkstensindustrin och tog successivt över konkurrenternas leveranskontrakt. I mitten av 1970-talet drog sockerbolaget sig ur bolaget och Cementa blev ensam ägare. I början av 1980-talet stängde den sista stora konkurrenten sitt brott, och Cementa fick då monopol på kalkstensbrytningen.

Den svenska kalkstensbrytningen domineras idag av två bolag, SMA Minerals och Nordkalk. Nordkalk bildades ur GFK genom att finska och svenska intressen samordnades. Under 1980-talet bildade det finska bolaget Oy Partek Ab<sup>287</sup> och Euroc ett gemensamt kalkstensbolag, 1990 köpte Partek ut Euroc och Nordkalk Oy AB bildades. Efter det har ytterligare förändringar

<sup>287</sup> Tidigare Pargas Kalkbergs Ab/Pargas Kalk Ab

i ägandet skett och Nordkalk ingår idag i RettigGroup. Det brottsområde runt Storugns som i och med GFK:s bildande blev huvudbrottet för svensk kalkstensbrytning är än idag det största brottet i Sverige. Det har under de senaste åren pågått en debatt om kalkstensbrytningens vara på Gotland efter det att Nordkalk har ansökt om att öppna ett nytt brott på norra Gotland. Idag finns ytterligare ett företag som bryter kalksten i större omfattning i Sverige, SMA minerals. Också deras huvudbrott ligger på norra Gotland, i Bunge. SMA minerals övertog på 1980-talet kalkbruk runt om i Sverige och har allt sedan dess expanderat sin verksamhet i norra Europa. Även SMA Minerals har ansökt om att utöka sin kalkstensbrytning på Gotland.

I dagsläget bryts mer än 9,3 miljoner ton kalksten årligen i Sverige, hälften av kalkstenen används inom cementindustrin. Den kalksten som bryts till försäljning används idag inom framförallt järn- och stålindustrin och för massa- och papperstillverkning. Andra användningsområden är byggindustrin, vägar, rening av rökgas och vatten, kalkning av sjöar, jordbruk, foder samt skog och trädgård. Även inom möbeltillverkning och till inredningsprodukter används kalksten. Men en stor del av produktionen går på export.<sup>288</sup>

### *Kalkstensbrytning från hand till maskin*

Kalksten bryts i öppna brott, dagbrott. Kalkstenen finns i berggrunden och för att komma åt den tas jordlagret först bort, så kallad avbaning. Detta utfördes före mekaniseringen (1940–50-talen) manuellt med spadar, hackor etcetera. När kalkstensytan ligger fri sprängs stenen lös, därefter fraktas kalkstenen till en krossningsanläggning. Idag är krossningen, liksom sorteringen av sten, mekaniserad. Före mekaniseringen packades stenen av arbetarna i järnvägsvagnar som sköts eller drogs med lok till slagning och utlastning. Genom slagningen omformades kalkstenen med handkraft till önskad storlek, även lastningen skedde för hand. De första maskinerna som användes var järnvägsloken som drog vagnarna och sedan kom grävmaskiner som framförallt användes vid avbaningen.

Möjligheterna att skeppa kalksten och placeringen av hamnen har alltid varit centrala för industrin. Investeringar i byggandet av hamnar är bland de största investeringarna som krävs inom kalkstensindustrin. Lokaliseringen av kalkstensbrott skedde inte bara utifrån var den bästa och mest lättillgängliga kalkstenen fanns, utan hamnfrågan var minst lika viktig. Det är en anledning

---

<sup>288</sup> Kalkföreningen, [Kalkforeningen.se/produkter](http://Kalkforeningen.se/produkter)

till att så många av de tidiga kalkstensbrotten förlades till Gotland. Frakten av kalksten är skrymmande och att frakta med båt var ofta den enda möjligheten. Många av de industrier som efterfrågade kalksten var också belägna vid vattnet. Kalkstenen fraktas direkt till kund eller till en kalkanläggning, där kalken bränns för att kunna användas i den industriella processen. Kvaliteten på kalksten är skiftande mellan olika brott och även på olika platser i brottet, de olika kvaliteterna passar olika väl för olika former av produktion.

### *Cementindustrins behov av kalksten*

Cementindustrin är en av de stora konsumenterna av kalksten, cementindustrin har haft och har fortfarande egna brott i direkt anslutning till cementfabrikerna. Cementproducenterna köper vanligtvis inte kalksten på marknaden, även om det finns undantag. Cementindustrin har haft starka intressen i kalkstensindustrin och det har varit av vikt att tillgodose behovet av fyndigheter tillgängliga för brytning. Framtagningen av kalksten för industrin har även varit ett sätt för cementproducenterna att diversifiera sin verksamhet och att försäkra sig om tillgången på kalksten för framtiden.

Den kalksten som cementfabrikerna använder i sin produktion, behöver inte vara lika kemiskt ren som den kalksten som används i andra industriella processer, så som till rening i sockerbruk och i stålverk. När kvaliteten på sten varierar i fyndigheten kan viss sten användas till cementproduktion respektive för industriella ändamål. I till exempel Annetorpsbrottet i Skåne varierade kvaliteten på detta sätt och en del av stenen kunde användas till cementfabrikation, en del kunde användas i produktionen av jordbrukskalk och en del kunde säljas till sockerbruk och cellulosafabriker.

## 6.3 De svenska kalkstensbolagen

En svårighet med att studera kalkstensindustrin är att det är långt ifrån all kalksten som går mellan säljare och köpare. Kalksten har även brutits av industrier som haft egna kalkstensbrott. Det gäller framförallt cementindustrin, men även många andra industrier; järn-, socker-, cellulosa- och superfosfatproducenter har haft egna kalkstensbrott. Denna integration undersöks i kapitel 9. Dessa anläggningar behandlas inte i någon större utsträckning här utan det är den kalksten som köps och säljs på marknaden som framförallt studeras. Flera av de industrier som integrerade kalksten, sålde dock även kalksten på marknaden och är därmed aktörer på kalkstensmarknaden. Härnedan följer en genomgång

av några av de viktigaste intressenterna inom kalkstensbrytning som också återkommer i följande kapitel av avhandlingen.

### *Skånska Cement och Förenade Kalkbrotten*

Skånska Cement var under hela den undersökta perioden en av de viktigaste aktörerna på kalkstensmarknaden och genom sina dotterbolag hade bolaget omfattande marknadsandelar och kontrollerade under långa tider marknaden. Karteller och annan typ av konkurrensbegränsning förekom frekvent inom verksamheten.

Skånska Cements start utgjorde också starten för integrationen bakåt, till kalkstensbrytningen. Som tidigare nämnts är cementproduktionen vanligen lokaliserad i direkt anslutning till ett kalkstensbrott som bistår fabriken med kalksten, så var dock inte fallet med Skånska Cements etablering. Vid bolagets start hade kalkstensfyndigheten i Limhamn köpts in, varifrån kalksten fraktades till fabriken i Lomma. Den andra fabriken, Limhamn, anlades dock i direkt anslutning till kalkstenen. Vid Limhamnsbrottet uppfördes också en ugn för kalkbränning, ugnen visade sig dock vara en felsatsning och den revs igen 1882. Skånska Cement gjorde då en överenskommelse med Förenade Kalkbrännerierna om att bränningen skulle läggas ned och hela Förenade Kalkbrännerierna behov av kalksten skulle tas från Skånska Cement. Därefter inriktade Skånska Cement sig istället på kalkstensbrytning. Nationalekonomen Karin Kock, som skrivit om Skånska Cement första 40 verksamhetsår, menar att Skånska Cement ville ha en omfattande kalkstensverksamhet eftersom den kunde komplettera cementproduktionen. Om bolaget fick lönsamhet i kalkstensaffärerna skulle den verksamheten kunna ta en dominerande plats i bolaget om cementet visade sig vara olönsamt. Detta förklarar, enligt Kock, det intensiva arbete som Skånska Cement lade ned på att reglera marknaden för kalksten. Bolaget upprätthöll också samarbeten med kalkproducenter för att kunna upprätthålla kalkstensbrytningen.<sup>289</sup>

Skånska Cement kom efter några år att ta över allt mer av kalkstensbrytningen vid Limhamn, det var ett stort brott där även två andra bolag var aktiva och bröt sten. Skånska Cements VD, RF Berg, var intresserad av att utvidga affärerna med kalksten och drev på bolagets styrelse, vilket vi återkommer till i kapitel 7. I mitten av 1880-talet bildade Skånska Cement tillsammans med en av de lokala konkurrenterna, Annetorps Kalkbruk, ett gemensamt

---

289 Kock (1932), s. 161, 166

bolag: AB Förenade Kalkbrotten.<sup>290</sup> Förenade Kalkbrotten köpte upp flera kalkstensbrott i Skåne. I och med uppköpen minimerades konkurrensen på kalksten i Skåne. Genom detta bolag drev sedan Skånska Cement flera av sina kalkstensaffärer, fram tills dess verksamheten helt inkorporerades i Skånska Cement 1916. I början av 1900-talet slöt sig även Skånska Cement samman med en annan konkurrent, Faxe Kalkbrud. Förenade Kalkbrotten och Faxe Kalkbrud kom överens om att starta en gemensam agentur, för försäljning av kalksten, Faellesagenturet. De två bolagen kom att samverka under lång tid och bli ett radarpar i kalkstensbranschen.<sup>291</sup> Efter ett kortvarigt engagemang i ett försäljningsbolag för gotländsk kalksten under 1900-talets första år startade de Faxe och Skånska Cement ett gemensamt bolag för ägande och försäljning av gotländsk kalksten, Gotlands Kalkverk. Gotlands Kalkverk köpte in flera av de gotländska kalkstensbrotten. Efter första verksamhetsåret köpte även konkurrenten Karta och Oaxen in sig i bolaget. Efter att Skånska Cement stått utanför de gotländska kalkstensaffärerna under några år runt första världskriget återkom bolaget i Skånska Cement och Faxes ägo. Genom Gotlands Kalkverk skötte Skånska Cement sedan de flesta kalkstensaffärerna.

Skånska Cements intressen ökade under 1900-talet och konkurrenterna köptes successivt upp. Efter 1955 ökade Skånska Cement sin andel av kalkstensmarknaden radikalt, anledningen till detta var att Skånska Cement bildade ett gemensamt kalkstensbolag, Gotlands Förenade Kalkbrott, med sockerbolaget. GFK kontrollerade snabbt den gotländska marknaden och snart hela den svenska kalkstensmarknaden. Bolaget övertog flera leveranskontrakt från konkurrenter som lämnade kalkstensindustrin. I mitten av 1970-talet sålde sockerbolaget sin andel till cementbolaget och 1982 försvann den sista konkurrenten från marknaden och cementbolaget nådde monopolposition på marknaden, vilket vi återkommer till i kapitel 12.

### *Faxe Kalkbrud*

Inom den svenska kalkstensindustrin fanns även utländska intressen, framförallt genom det danska bolaget Faxe. Kalkbrytningen i Faxe har gamla anor, kalksten har brutits där sedan 1100-talet och bränts till kalk. Finansmannen C.F Tietgen hade startat ett byggnadsföretag i Köpenhamn och för att tillför-

290 Förenade Kalkbrotten, Grundläggande kontrakt om brytning och transport

291 Förenade Kalkbrotten, Grundläggande kontrakt om överleveranser  
FörenadeKalkbrotten, Bolagsstämma, 19 april 1906

säkra sig viktiga byggmaterial så som bränd kalk och byggnadssten etablerade han Faxekalk A/S. Flera fastigheter vid Faxebukten köptes upp och Tietgen ledde själv bolaget. I bolaget fanns även representanter från den danska sockerindustrin.<sup>292</sup> Kalken skeppades till flera destinationer inom Danmark och till andra Östersjöländer. Bland annat till södra Sverige där den konkurrerade med kalkstenen från Skånska Cements bolag. Skånska Cement och Faxekalk valde att samarbeta istället för att konkurrera med varandra och trots att Faxekalk aldrig hade något större eget brott i Sverige var Faxekalk viktigt för utvecklingen på den svenska kalkstensmarknaden. Faxekalk var delägare i flera av de bolag som Skånska Cement drev på kalkstensmarknaden och sålde inte sina andelar förrän på 1970-talet i samband med att sockerbolaget sålde sina andelar i det samägda kalkstensbolaget, Gotlands Förenade Kalkbrott.

Den danska kalkstensindustrin följde i stort, liksom den svenska, konjunkturerna. Det fanns även samma koncentrationstendenser som i den svenska industrin, däremot var den danska kalkindustrin tydligare bevakad av de danska myndigheterna än den svenska kalkindustrin var. Under perioder kontrollerades till och med priserna på bränd kalk av staten, en anledning till detta var att staten ansåg att försäljningsbolaget, Jyllands Kalkcentral som upprättats 1935, hade för stort inflytande över priserna.<sup>293</sup> Även inom den danska kalkstensindustrin återfanns samma intressenter inom kalksten- och cementindustrin. En av de mest betydelsefulla var FL Smidth & Co., ett danskt företag som tillverkade och sålde utrustning till tegelbruk och kakeltillverkare. I slutet av 1800-talet intresserade sig företaget för maskiner till cementfabriker. Den första cementfabriken som byggdes av firman var Limhamnsfabriken. FL Smidth introducerade roterugnen i Europa och blev marknadsledande i försäljning av utrustning till cementfabrikerna i Europa. Maskinerna behövde dock testas, för att kunna göra detta i stor skala samlade bolaget in kapital för att starta en fabrik i Aalborg.<sup>294</sup>

Aalborgsfabriken kom att ha många gemensamma intressen med de svenska cementfabrikanterna. Exempelvis bildade Aalborgsfabrik och Skånska Cement tillsammans, Skandinaviska Eternit AB 1906.<sup>295</sup> Under mellankrigs-

---

292 Østsjælland Museum, Kalklandet.dk  
Clemmensen (1934), s. 24

293 Andreassen (1959), s. 62

294 FL Smidth, flsmidth.com/en-US/About+FLSmidth/Our+History/History+of+FLSmidth/

295 Eternit är annat ord för asbestcement. I företagets fabrik i Lomma tillverkades detta material i stor omfattning, det var kring denna fabrik som det blev en stor skandal på 1970-talet, då anställda blev sjuka i cancer.

tiden engagerade sig FL Smidth på nya marknader som var kopplade till företagets produkter, betong, cementsäckar och kalksten. Kalkstensbrottet i Faxetogs över och moderniserades, 1932 installerades där den första roterugnen för bränning av kalk i Europa. Faxekalkbrott kom senare i Aalborg Portlands ägo.<sup>296</sup> Faxefortsätter att vara delägare i de kalkstensbolag som Skånska Cement äger ända fram till 1970-talet. Bolaget intar dock en väldigt passiv hållning i de svenska affärerna efter det att samarbetet väl är etablerat och det gemensamma försäljningsbolaget, Faellesagenturen, är i gång. Utan någon större aktivitet tillförsäkras också Faxehela tiden en del av den svenska kalkstensmarknaden genom Faellesagenturen. På 1990-talet köptes kalkbrottet av Lhoist i Danmark (Lhoist group är ett belgiskt kalkföretag). Kalktillverkningen och kalkstensbrytningen pågår än i dag i Fax.<sup>297</sup>

### *Karta och Oaxen*

Karta och Oaxen AB bildades 1896 av ett flertal intressenter, från framförallt stockholmstrakten. Bolaget tog över en befintlig rörelse som bedrev kalktillverkning. I planen för verksamheten fanns även kalkstensbrytning. Öarna Karta och Oaxen i Stockholms skärgård var centrum för verksamheten, även det gotländska kalkstensbrottet Bläse ingick. Det gick bra för företaget, enligt bolagets styrelseberättelse hade bolagets fabrikat varit mycket efterfrågat redan 1897.<sup>298</sup> Karta och Oaxen expanderade och köpte efter två års verksamhet stora kalkstensfyndigheter på norra Gotland. Utifrån dessa orter och kalkproduktion på Liljeholmen i Stockholm byggdes rörelsen successivt upp.<sup>299</sup>

Karta och Oaxen var redan tidigt involverat i konkurrensbegränsande verksamhet. 1902 träffade Karta och Oaxen en uppgörelse med Nya Marmorbruks Aktiebolag i Norrköping om att Marmorbruket skulle lägga ned sin kalktillverkning mot en årlig ersättning på 3000 kronor (170 000 kronor i dagens penningvärde).<sup>300</sup> Karta och Oaxen deltog sedan i de gemensamma försäljningsbolag av gotländsk kalksten som bildades under 1900-talets första år, vilket närmare beskrivs i kapitel 7.

---

296 FL Smidth, flsmidth.com/en-US/About+FLSmidth/Our+History/History+of+FLSmidth/

297 Lhoist, Lhoist.com

298 Karta & Oaxen, Bolagsstämma, 4 april 1898

299 Karta & Oaxen, Bolagsstämma, 29 mars 1900

300 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 19 mars 1902

Karta och Oaxen fortsatte att driva på konkurrensbegränsande avtal och var drivande i bolaget Gotlands Kalkverk, som var ett gemensamt bolag för brytning och försäljning av gotländsk kalksten. Efter 1915 stod Karta och Oaxen för driften av alla kalkbrott i Gotlands Kalkverks ägo.<sup>301</sup> Första världskriget innebar stora påfrestningar, avsättningen av kalk minskade väsentligt och exporten upphörde. Helge Ax:son Johnson var intresserad av att köpa en kalkstensrörelse, mer om detta nedan. Genom rederi Nordstjernen övertog han hela aktiestocken i Karta och Oaxen. Nordstjernens ägande inom kalkstensindustrin blev dock kortvarigt och 1921 såldes Karta och Oaxen vidare till Skånska Cement. Karta och Oaxen blev ett dotterbolag till Skånska Cement och dotterbolagets verksamhet inriktades successivt på kalkproduktion. Kalkhanteringen på ön Oaxen pågick fram till 1974/1975 då Cementa lade ned verksamheten.<sup>302</sup>

### *Strå, Nordstjernen, Ax:son Johnson*

I Sala 1906 bildades Aktiebolaget Strå Kalkbruk. Bolagets syfte var att efter inköp av fastigheter i Salaområdet producera och sälja kalk och kalksten. Intresset var dock inte så stort för bolaget och det var svårt att få alla aktier tecknade. Problemen fortsatte även efter att bolaget hade bildats, bland annat var kalkstenstillgångarna otillräckliga och det fanns problem med bolagets styrning. Läget för kalkproduktion var inte heller det mest gynnsamma då byggverksamheten stundtals låg nere. Stråbolaget övervann dock de inledande svårigheterna och istället skedde investeringar i verksamheten som blev allt stabilare.<sup>303</sup>

1915 köpte Karta och Oaxen Strå Kalkbruk och 1916 hade Konsul Helge Ax:son Johnson förvärvat hela aktiestocken i Aktiebolaget Karta och Oaxen.<sup>304</sup> Anledningen till köpet var att Ax:son Johnson ville anlägga en cementfabrik och trodde att det med Karta och Oaxen följde god mark för att göra detta, mer om turerna kring detta återkommer vi till i kapitel 7. Efter ett par år gav dock Ax:son Johnson upp försöken och sålde Karta och Oaxen till Skånska Cement. I början av 1921 telegraferade generalkonsul Johnson och beordrade

301 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 15 oktober 1915

302 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 20 augusti 1914, 15 oktober 1915, 22 september 1916, Bolagsstämma, 22 maj 1916  
Rosander (2010), s. 18

303 AB Strå Kalkbruk, Konstituerande bolagsstämma, 14 november 1906  
Bolagsstämma, 28 maj 1910, 31 maj 1912

304 Rederi AB Nordstjernen, Styrelsesammanträde, 16 maj 1916



att Karta och Oaxen skulle säljas. Förhandlingar om försäljningen hade förts med Skånska Cementaktiebolaget, som kom att överta alla aktier i Karta och Oaxen och Gotlands Kalkverk. En anledning som säkert spelade in för försäljningen var att Nordstjernen hade vissa ekonomiska problem med en del av sina dotterbolag och därför ville avyttra några. Samt att Skånska Cement visat intresse för att köpa (tillbaka) kalkstensrörelsen. Nordstjernen behöll Strå Kalkbruk i sin ägo.<sup>305</sup>

Under tiden som Nordstjernen ägde Karta och Oaxen som i sin tur ägde Strå Kalkbruk (1917-1922) påbörjades en snabb utvidgning av Strås rörelse. Nya och större kalkugnar byggdes, tillverkningen rationaliserades och nya kalkstensförekomster köptes in samtidigt som konkurrerande företag införlivades med bolaget. Verksamheten i Stråbolaget kopplades samman med Nya Murbruksfabriken i Stockholm, som också ägdes av Ax:son Johnson. Stråbolaget expanderade och köpte flera andra kalkbruk runt om i landet. Samarbetet med Karta och Oaxen fortsatte också, de delade marknaden mellan sig och satte upp kartellavtal mellan varandra och tredje part. De köpte även gemensamt ut konkurrenter från marknaden. Fram till 1950-talet var Stråbolaget det dominerande bolaget på kalkmarknaden.<sup>306</sup> 1997 upphörde verksamheten i Sala och under våren 2014 revs fabriksområdet.

1932 öppnade Stråbolaget ett kalkstensbrott i Fårösund på norra Gotland. Därmed var Nordstjernen tillbaka som konkurrent på kalkstensmarknaden. Stråbolaget ansåg dock att den rena kalkstensbrytningen aldrig var av någon större betydelse för företaget. Från och med 1957 gick all försäljning av kalksten från brottet i Fårösund genom GFK, från 1961 arrenderades brottet ut till nämnda bolag.<sup>307</sup>

### *Sockerbolaget Bungenäs/Smöjen*

Svenska Sockerfabriks AB var i sig själv en sammanslutning av flera sockerbruk och raffinaderier och fungerade till att börja med som en kartell. Kalkstenen används till rening i sockerbruken. Sockerbolaget köpte in kalkstensbrott för att kunna starta egen brytning om inte kalksten kunde köpas till låga priser.

305 Rederi AB Nordstjernen, Styrelsesammanträde, 8 februari 1921, 19 februari 1921, 22 februari 1921

306 AB Strå Kalkbruks historia 1906-1965, s. 1-3  
Rederi AB Nordstjernen, Bolagsstämma, 22 september 1926

307 Strå, Styrelsesammanträde, 27 april 1932, 4 april 1957, 24 februari 1961

Socketbolaget hade köpt in mark på Gotland för att försäkra sig om goda priser på kalksten i början av 1900-talet. Under första världskriget upplevde bolaget att priserna hade höjts på kalksten. De utredde frågan om att starta brytning i egen regi. Socketbolaget ville inte göra sig beroende av en leverantör och köpte in ytterligare mark och öppnade brotten för brytning.<sup>308</sup> Socketbolagets brott var framförallt till för att säkerställa tillgången för de egna fabrikerna, men kompletterades med försäljning på marknaden. Socketbolagets dotterbolag Bungenäs och Smöjen blev snabbt en allvarlig utmanare till Skånska Cements dotterbolag. 1955 förenades dock socketbolaget och cementbolagets intressen i det gemensamma bolaget Gotlands Förenade Kalkbrott, det nya bolaget blev en storspelare på marknaden. I mitten av 1970-talet sålde socketbolaget sin andel av bolaget till cementbolaget.

## 6.4 Sammanfattning

I slutet av 1800-talet efterfrågade flera nya industrier kalksten och en ny industri etablerades. Brytning av kalksten och bränning av stenen till kalk var redan en etablerad verksamhet, det nya var att det var aktiebolag som engagerade sig i brytningen och som upprättade brott i större skala för industriellt bruk. Det var framförallt cellulosaindustrin, sockerindustrin, den kemiska industrin och järnbruk som i större omfattning efterfrågade kalksten. I dessa industrier användes kalkstenen framförallt i reningsprocessen. Kalksten användes också till byggnation och bränd kalk användes till murbruk och jordförbättringsmedel.

Även om det var nya aktiebolag som etablerade verksamheten skedde brytningen på samma sätt som tidigare, manuellt och småskaligt. Utvecklingen på kalkstensmarknaden följde den allmänna industriella konjunkturen och kalkstenen var konjunkturkänslig. Under slutet av 1800-talet och första halvan av 1900-talet var detta inget större problem då verksamheten inte hade några större fasta kostnader. Vid nedgångar stängdes brotten och arbetarna friställdes. Efter andra världskriget förändrades industrin. Efterfrågan på kalksten ökade snabbt samtidigt som industrin hade svårt att hitta arbetskraft. Detta ledde till att de stora brotten mekaniserade sin brytning medan flera mindre brott lämnade marknaden. Ägandet inom kalkstensindustrin koncentrerades och när socker- och cementbolagen startade det gemensamma bolaget GFK 1955, dominerade bolaget marknaden omgäende. Socketbolaget lämnade dock

---

308 Svenska Sockerfabriks AB, En kortfattad redogörelse.

bolaget i mitten av 1970-talet och Cementa tog över verksamheten i egen regi, några år senare lämnade den sista konkurrenten och Cementa etablerade ett monopol på kalkstenstillverkningen. Idag finns två större bolag, SMA Minerals och Nordkalk som bryter och säljer kalksten i Sverige.

Skånska Cement var ett av de första företagen som integrerade kalkstenen och bolaget var under stora delar av 1900-talet det dominerande ägarintresset inom kalkstensindustrin. Skånska Cements första fabrik anlades i Lomma och kalksten fraktades dit från Limhamn. Tillsammans med en av de lokala konkurrenterna bildade Skånska Cement bolaget Förenade Kalkbrotten AB varifrån kalkstensaffärerna bedrevs. Bolaget köpte upp flera av konkurrenterna i Skåne och 1916 övertogs Förenade Kalkbrotts verksamhet helt av Skånska Cement. I början av 1900-talet inledde Skånska Cement ett bestående samarbete med den danska cementproducenten, Faxe Kalkbrud, genom att upprätta en gemensam agentur för försäljning av kalksten. Skånska Cement utökade successivt sina intressen inom kalkstensindustrin. De gestaltades framförallt genom Gotlands Kalkverk och senare Gotlands Förenade Kalkbrott. GFK dominerade marknaden och tog över efter hand allt fler leveranskontrakt. 1982 var Cementa (Skånska Cement) ensam leverantör av kalksten för industriell produktion.

Karta och Oaxen var ett av de större bolagen i kalkstensindustrins linda. Bolaget hade sin huvudsakliga verksamhet på öarna Karta och Oaxen i Stockholms skärgård, men ägde även brott på Gotland. Denna verksamhet expanderas snabbt och Karta och Oaxen var drivande i upprättandet av konkurrensbegränsningar samt i upprättandet av ett gemensamt bolag för de gotländska kalkstensaffärerna. 1916 såldes Karta och Oaxen till Helge Ax:son Johnson och rederi Nordstjernan, efter endast fem år såldes dock bolaget igen – till Skånska Cement. Som dotterbolag till Skånska Cement inriktades verksamheten allt mer på kalkproduktion.

Ax:son Johnson köpte samtidigt som han köpte Karta och Oaxen även Stråbolaget. Anledningen var att han ville etablera en cementfabrik, detta lyckades inte. När Karta och Oaxen såldes vidare behölls dock Stråbolaget i Nordstjernans ägo. 1932 engagerade sig bolaget i kalkstensbrytningen genom att öppna ett kalkstensbrott på norra Gotland. I slutet av 1950-talet togs försäljningen över av GFK och det arrenderades efter ett par år ut till GFK.

Socketbolaget integrerade kalkstenen för att få lägre inköspriser på kalksten. De ville inte vara beroende av en leverantör och deras prissättning. Brytningen sattes igång, i första hand för att tillgodose de egna fabrikernas behov av kalks-

ten, men sten såldes även på marknaden. Verksamheten utökades och bolaget utmanade Skånska Cements dominans. 1955 förenades dock dessa intressen genom GFK, sockerbolaget såldes sedan sin andel av GFK i mitten av 1970-talet och utträdde från kalkstensmarknaden.

## 7 Kalkstenskarteller och koncentration

Inom kalkstensindustrin fanns flera olika former av samarbete, såväl renodlade karteller som andra former av konkurrensbegränsande verksamhet. Här redogörs för hur aktörerna som presenterades i föregående kapitel agerade när det gällde karteller och samarbeten. Kartellernas verksamhet presenteras, samt i de fall där det finns återgivet i källmaterialet även företagens inställning och syn på konkurrens. Tidsperioden som berörs är framförallt perioden fram till 1955 då kalkstensmarknaden konsoliderades.

### 7.1 Cementfabriker bryter kalksten och tillverkar kalk

I cementproduktionen är kalksten huvudråvaran, för cementfabrikationen var tillgången och placeringen av kalkstenen avgörande. För cementfabrikerna var den vertikala integrationen bakåt till kalksten nästintill oundviklig, kalksten är skrymmande och dyr att frakta. Cementfabrikerna hade egna kalkstensbrott och sålde den kalksten som var av annan kvalitet än den som användes för cementproduktion till andra intressenter. Cementugnarna kunde även användas för att bränna kalk. Samma produktionslinje kunde alltså användas för att framställa flera produkter, på detta sätt uppnåddes stordriftsfördelar.

Skånska Cement köpte in ett kalkstensbrott i Limhamn i Skåne för att tillgodose behovet av kalksten vid sin första fabrik. Vid brottet i Limhamn producerades redan kalk och kalksten, men brytningsmetoderna ansågs vara otidsenliga och Skånska Cements VD, RF Berg, beordrades att besöka mer ”förmåliga” kalkbruk för att studera deras brytningsmetoder.<sup>309</sup> Berg var drivande i att Skånska Cement skulle utveckla affärerna med kalk och kalksten och föreslog att bolaget skulle investera i en ny kalkugn i Limhamn. Styrelsen för Skånska Cement ville hellre utveckla cementproduktionen och sköt investeringen på framtiden med motivering att kapital saknades.<sup>310</sup> Hamnen i Limhamn byggdes om för att utskeppningen av kalksten till cementfabriken och till försäljning

---

309 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 13 juni 1874

310 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 19 november 1874

skulle underlättas.<sup>311</sup> I mitten av juni 1875 bestämde styrelsen för Skånska Cement att en ny kalkugn skulle uppföras, anledningen till den ändrade åsikten var att vinsten från föregående år blivit större än beräknat och kunde användas till investeringen.<sup>312</sup> Satsningen på kalkproduktionen blev dock kortsiktig eftersom produktionen aldrig varken blev kontinuerlig eller lönsam och istället gjordes en överenskommelse med Förenade Kalkbrännerierna om att lägga ned driften. Enligt Karin Kock valde då Skånska Cement att istället satsa på kalkstensbrytningen.<sup>313</sup>

Behovet av kalksten till den egna cementproduktionen öppnade också möjligheterna att diversifiera verksamheten för andra cementfabriker. Runt sekelskiftet 1900 inledde Skånska Cement tillverkning av gödningskalk. Så gjorde också Maltesholms Cementfabrik och Ölands Cementfabrik, vilket ledde till att cementfabrikerna inte bara konkurrerade på cementmarknaden. Om konkurrenterna reglerade konkurrensen på ett område genom en kartell eller annan form av samarbete, reglerades vanligen konkurrensen även inom den/de andra varuslagen. Exempelvis startades ett gemensamt försäljningsbolag för jordbruks- och murkalk, Calcium, av Skånska Cement och Maltesholms cementbolag. När andra cementfabriker kom med i Cementa erbjöds de även att delta i Calcium.<sup>314</sup> Skånska Cement märkte också av konkurrensen från andra cementfabriker på kalkstensmarknaden. I början av 1900-talet hade en ny stor konkurrent kommit in på marknaden, det var Klagstorpsbolaget som övertagit stor del av leveranserna, framförallt till de danska sockerfabrikerna. Skånska Cement angav i styrelseprotokollet att detta bolag väntades upphöra, skälet till varför det skulle ske är dock inte uttalat. Anledningen kan ha varit att Skånska Cement försökte konkurrera ut cementfabriken och därmed skulle även kalkstensbrytningen försvinna.<sup>315</sup>

## 7.2 Kartellerna etableras

Efter några års produktion av kalksten tecknade Skånska Cement det första kartellavtalet med sina konkurrenter. Det första avtalet gällde de geografiskt

---

311 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 11 januari 1875

312 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 1 juni, 25 juni 1875

313 Kock (1932), s. 161

314 Svenska Kalkförsäljnings aktiebolaget, styrelsesammanträde, 7 oktober 1902, ex. 28 april 1904

315 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 17 oktober 1901

närmaste konkurrenterna, som konkurrerade om försäljningar på samma marknad, Malmö Kalkbruk och Annetorps Kalkbruks aktiebolag. Avtalet var en priskartell och avtalet innehöll gemensamma försäljningspriser på kalksten.<sup>316</sup>

RF Berg ville utöka Skånska Cements kalkaffärer och var övertygad om att bolaget behövde utöka sina kalkstensreserver för att produktionen av cement skulle fortsätta att utvecklas under lång tid. Han lade fram ett förslag till styrelsen om att inköpa kalkstensbrotten från Malmö och Annetorps kalkbruk, vilka gränsade till cementbolagets brott. Malmö och Annetorp lämnade anbud, men styrelsen för Skånska Cement ville inte genomföra inköpet på grund av att det var en osäker investering och att det skulle ”utestänga” konkurrensen, vilket inte styrelsen ansåg vara i bolagets intresse.<sup>317</sup> När konkurrensen från Malmö och Annetorps kalkbruk blev kännbar för Skånska Cement hade styrelsen däremot inget emot att försöka få till gemensamma bestämmelser för försäljning och fraktning av kalksten.<sup>318</sup> Berg förhandlade med de andra bolagen och återkom med ett förslag till styrelsen om bildande av ett gemensamt bolag: ”Förenade Kalkbrotten”. Malmö kalkbruk ställde villkor (framgår inte vilka) som Skånska Cement inte kunde godkänna.<sup>319</sup> Därför fortsatte Berg endast att förhandla med Annetorp. Det blev inget gemensamt bolag vid tillfället, istället upprättades ett avtal om försäljning och fraktning av kalksten mellan Skånska Cement och Annetorps kalkbruk å ena sidan och Förenade Kalkbrännerierna i Malmö å andra sidan. Kontraktet gällde endast året ut, men förlängdes sedan för att gälla under ytterligare fem år.<sup>320</sup> Samma förlopp återkommer vid tecknandet av de flesta kartellavtal inom kalkstens- och cementindustrin. Avtal som ingicks gällde i första ledet bara för en kort period, ofta resterande delen av året eller för ett år framåt, men förlängdes när avtalet gått ut och då ofta med flera år.

### *Första försäljningsbolaget för kalksten bildas*

Skånska Cement fick 1884 möjlighet att köpa Annetorps kalkbrott, styrelsen ville utreda frågan närmare, men det gällde att vara snabb i affärerna. När styrelsen för Skånska Cement väl enats om att godta budet från Annetorps ägare Nielsen & Co, hade halva bolaget redan sålts till de danska intressen-

316 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 16 december 1875

317 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 18 april, 26 juni 1878

318 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 22 januari 1881

319 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 18 februari, 1 mars 1881

320 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 3 september, 3 oktober 1881

terna Waldemar, Petersen & Frimodt.<sup>321</sup> Förhandlingar inleddes med de nya ägarna om att bilda ett gemensamt bolag, i mars var ett kontrakt färdigt som innebar att Skånska Cement och Annetorp skulle bilda ett gemensamt bolag "Aktiebolaget Förenade Kalkbrotten".<sup>322</sup> Bolaget bildades och Skånska Cement gick in med en tredjedel av kapitalet. Sedan 1881 hade Annetorp arrenderat Malmö Kalkbruks kalkstensbrott, ägarna av Malmö kalkbruk ville sälja och det inköptes därmed av Förenade Kalkbrotten.<sup>323</sup>

Förenade Kalkbrotten sattes upp så att alla affärer med kalksten gick genom Förenade Kalkbrotten, även den kalksten som användes vid cementfabriken i Lomma gick genom bolaget. Skånska Cement bröt kalkstenen i brottet på entreprenad för Förenade Kalkbrotten, som sålde och skeppade kalkstenen till köparna.<sup>324</sup> Kalkstensens beskaffenhet var av stor betydelse för hur verksamheten vid kalkstensbrotten utformades, i början av 1890-talet började den högkvalitativa kalkstenen sina i Annetorpsbrottet, kalkstenen som fanns kvar var av sämre kvalitet, men lämpade sig väl för cementproduktion. Limhamnsbrottet hade vid Skånska Cements bildande ansetts vara outtömligt, men redan efter 20 års produktion så var den slut. Limhamnsbrottet lades ned och Annetorpsbrottet försåg istället cementfabriken med kalksten.<sup>325</sup> Det var dock svårt att få kalkstenen i brottet att räcka både till cementproduktionen och för att mätta den ökande efterfrågan på kalksten.<sup>326</sup> Frågan om ersättning för Skånska Cements brytning av kalkstenen var en ständig diskussionsfråga och kostnaderna för avbaning och röjning ökade ständigt eftersom nya delar av brottet måste tas i anspråk. När en ny cementfabrik byggdes i Limhamn 1890 ökade behovet av kalksten ytterligare och brottet utökades ytterligare.<sup>327</sup>

Skånska Cements styrelse var inte lika positivt inställda till kalkstensaffärerna som disponent Berg. Berg fortsatte dock att driva frågorna och vid ett styrelsemöte konstaterade han att: "*Kalkstenen är en vara av mycket lågt värde, möjligheten till avsättning beror på fraktförhållandena.*" Hamnläget vid Limhamn var gott och de initiala utbyggnaderna av hamnen gjorde att transporter till bland

---

321 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 11 januari 1884  
Kock (1932), s. 164

322 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 7 januari 1884, 18 mars 1884

323 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 1 oktober 1884

324 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 1 juni 1889

325 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 18 september 1890

326 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 19 april 1892

327 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 18 september 1890, ex. 17 mars 1894



annat norra Tyskland kunde genomföras. Exporten av kalksten och tegel var i slutet av 1800-talet ett gott komplement till cementförsäljningen.<sup>328</sup> Genom Förenade Kalkbrotten fortsatte expansionen i Skåne. I mitten av 1890-talet köptes kalkstensbrottet Hylltorp och bolaget Förenade Kalkbrännerierna vars frakter Förenade Kalkbrotten redan ombesörjde. Skånska Cements styrelse hade dock vissa tveksamheter angående dessa affärers lönsamhet, men godkände affären eftersom de inte ville förhindra Förenade Kalkbrottens fortsatta utveckling.<sup>329</sup> Skånska Cement hade genom det gemensamma bolaget tillförsäkrat sig tillgång till råvaran kalksten för lång tid framöver. 1916 köpte Skånska Cement upp alla aktier i bolaget, Förenade Kalkbrotten, och kalkstensbrytningen vid brottet underställdes Skånska Cement direkt.<sup>330</sup>

### *Svensk-dansk kartell*

Det danska bolaget Faxte Kalkbrud ansågs vara en av de farligaste konkurrenterna till Skånska Cements kalkstensaffärer i början av 1880-talet. Faxtebrottet hade bra läge och god kvalitet på stenen.<sup>331</sup> 1883 kontaktades Skånska Cement av det danska statsrådet Carl Fredrik Tietgen, som representant för Faxte Kalkbrud. Tietgen lade fram ett förslag om att försäljningen från Skånska Cement och Faxte skulle samordnas. Även Förenade Kalkbrottens produktion skulle ingå i avtalet.<sup>332</sup> Förhandlingar inleddes. RF Berg var ivrig inför affären och påtalade för styrelsen vikten av att genomföra affären eftersom behovet av kalksten ständigt växte med ”civilisationen” och den ökade bygglusten, och i ännu högre utsträckning på grund av ”kalkens stora användning inom den kemiska industrien”. Berg lyfte även upp att betsockerfabrikerna hade stort behov av kalksten och påtalade att kalkstenen i Skåne var ovanligt ren.<sup>333</sup> Ingen uppgörelse kom till stånd vid tillfället. Enligt Karin Kock berodde detta på att de andra danskarna hade köpt in sig i Annetorp.<sup>334</sup> Fem år senare hade Förenade Kalkbrotten och Faxte ingått ett försäljningsavtal om att all försäljning av bolagets råprodukter

328 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 18 mars 1884, 19 april 1892

329 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 13 oktober 1894

330 Kock (1932), s. 164

331 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 18 mars 1884

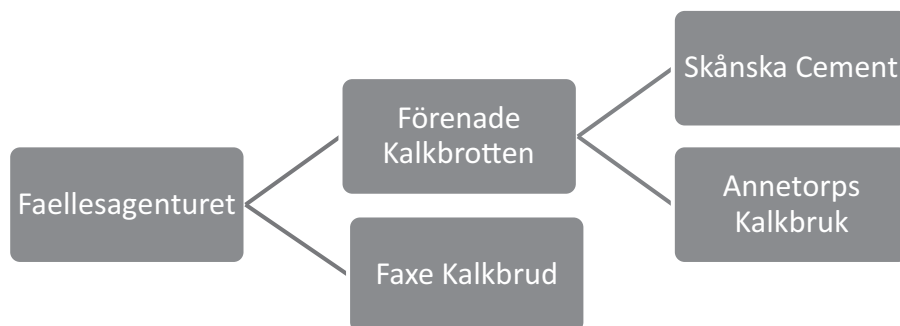
332 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 17 november 1883

333 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 11 januari 1884

334 Kock (1932), s. 164

(kalksten) skulle gå via en gemensam agentur.<sup>335</sup> Den gemensamma agenturen fick namnet Faellesagenturet och kartellavtalet gällde för 50 år framåt.<sup>336</sup> Figur 7 visar uppbyggnaden av Faellesagenturet.

FIGUR 7. Faellesagenturet



### *Konkurrens från Gotland*

I början av 1900-talet fick Förenade Kalkbrotten konkurrens från gotländska kalkstensproducenter. Cementfabrikerna hade organiserat sig i det gemensamma försäljningsbolaget Cementa. Cementa hade lyckats organisera de svenska försäljningarna av cement via kvotförsäljningar och reglerade konkurrensen. Förenade Kalkbrotten ville med Cementa som förebild skapa ett försäljningsbolag för försäljning av gotländsk kalksten.<sup>337</sup> Det ansågs vara lättare att driva igenom förslaget om Förenade Kalkbrotten själva ägde ett kalkbrott på Gotland och förhandlingar inleddes med ägaren till Länna Kalkberg, Ferdinand Nyström. När köpet gått igenom vidtogs ”åtgärder” för att få en överenskommelse med de gotländska kalkstensproducenterna. Vilka åtgärderna var som ledde konkurrenterna till att organisera sig tillsammans med Skånska Cement framgår inte av protokollen. Försäljningsbolaget bildades under namnet Gotlands Förenade Kalkbrotts Försäljningsaktiebolag. Karta och Oaxen mötte uppgörelsen med tillförsikt och ansåg att konkurrensen om försäljningen av gotländsk kalksten hade varit svår och bildandet av Gotlands Förenade Kalkbrott var ett bra sätt att försöka förhindra prissänkningar.<sup>338</sup>

<sup>335</sup> Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 29 januari 1889

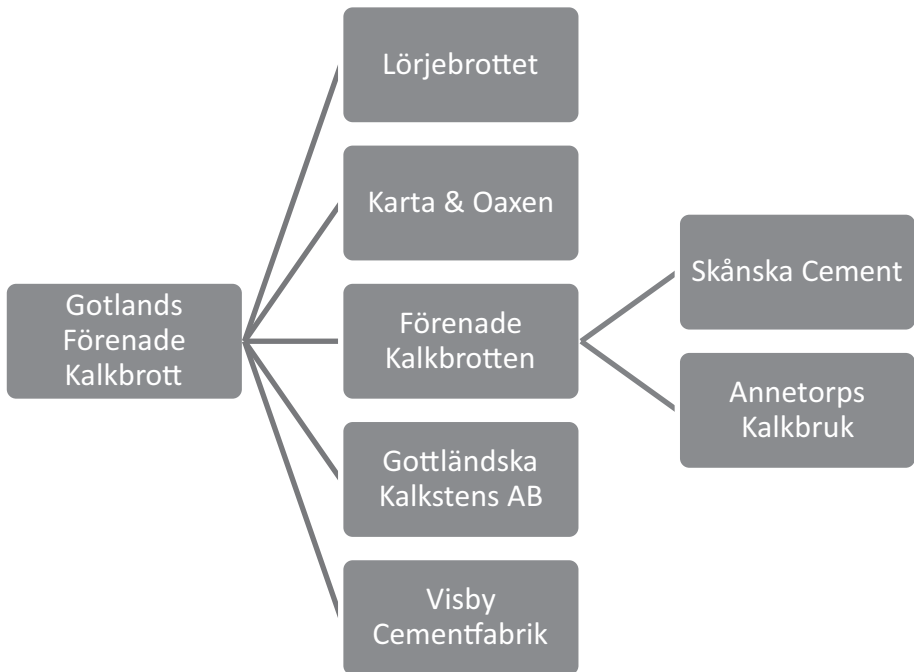
<sup>336</sup> Clemmensen (1934), s. 46

<sup>337</sup> Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 21 november 1901

<sup>338</sup> Karta & Oaxen, Bolagsstämma, 4 april 1902, Styrelseberättelse för 1901

Försäljningsbolaget gav respektive bolag andelar, den största andelen 21,5 procent fick brottet Lörje. Förenade Kalkbrotten och Karta och Oaxen fick var för sig 20 procent, St Olofsholm 18,5 procent, Gotländska Kalkbrotsaktiebolaget Katthammarsvik 14 procent och Aktiebolaget Visby Cementfabrik 6 procent.<sup>339</sup> Figur 8 visar Gotlands Förenade Kalkbrott, vidare illustreras i figuren också Skånska Cements intresse som manifesterades genom bolagets delägarande i Förenade Kalkbrotten som i sin tur var ett av bolagen med störst andel i Gotlands Förenade Kalkbrott.

FIGUR 8. Gotlands Förenade Kalkbrott, 1901-1906



Företagen skulle sälja kalksten utifrån de uppgjorda förhållandetalen och även få del av vinsten utifrån dessa. I anslutning till detta gjordes en marknadsdelning som innebar att Faellesagenturet skulle sälja sten på den västra delen av Sverige från Limhamn och Faxö, på den östra sidan skulle sten från de gotländska kalkstensbrotten säljas. Denna marknadsdelning innebar att Förenade Kalkbrotten

<sup>339</sup> Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 7 mars 1902

återfanns som försäljare av sten på båda marknaderna, för Förenade Kalkbrotten var det viktigaste att de inte behövde frukta någon konkurrens från Gotland på sitt inarbetade försäljningsområde.<sup>340</sup> Det ska i sammanhanget även nämnas att Förenade Kalkbrotten inte bröt någon kalksten i Lännabrottet, däremot bröts kalksten i Tallbrottet som köpts in av Faxe. Marknadsdelningen återkommer i flera karteller på kalkstensmarknaden under 1900-talet och det är just denna delning i det östra och västra försäljningsområdet som används. Figur 9 visar hur delningen av marknaden såg ut.

Förenade Kalkbrott och Faxe Kalkbrud drev också igenom att försäljning från Gotlands Förenade Kalkbrott skulle skötas av Faellesagenturet. Ändamålet med Gotlands Förenade Kalkbrott var att överta och utvidga kalkbrottens affärer, leveranserna skulle fördelas efter förhållandetal. Det var samma konstruktion som Cementa hade, och som hade fungerat väl för Skånska Cement inom cementindustrin. Troligtvis hoppades Skånska Cement på att få samma utfall i kalkstensindustrin. Skånska Cement förutspådde att bolaget skulle bli en lönsam affär eftersom bolaget inte hade satt igång någon brytning av kalksten på Gotland, men ändå skulle få del av vinsten från Gotlands Förenade Kalkbrott. Strategin med försäljningsbolag föll dock inte lika väl ut som i cementindustrin. Under 1905 minskade priserna på kalksten, försäljningen minskade för bland annat Karta och Oaxen. Anledningen var, enligt Karta och Oaxen:

”...å kalkstenen visa nedgående tendens beror helt säkert på att den Gotländska kalkstenen öferflyglar marknaden med billiga priser och då Gotlandsstenen är af renare beskaffenhet föredraga köparen, synnerligen inom Trävaruindustrin, den Gotländska varan.”<sup>341</sup>

Den ökade konkurrensen och de sjunkande priserna ledde till att delägarna inte kunde komma överens när ett nytt avtal skulle upprättas för Gotlands Förenade Kalkbrott och bolaget upplöstes.<sup>342</sup> I en beskrivning från Karta och Oaxens VD, Axel Åkerman tio år senare anges att samarbetet inte hade utfallit till delägarnas belåtenhet och att de gotländska delägarna varit särskilt missnöjda.<sup>343</sup>

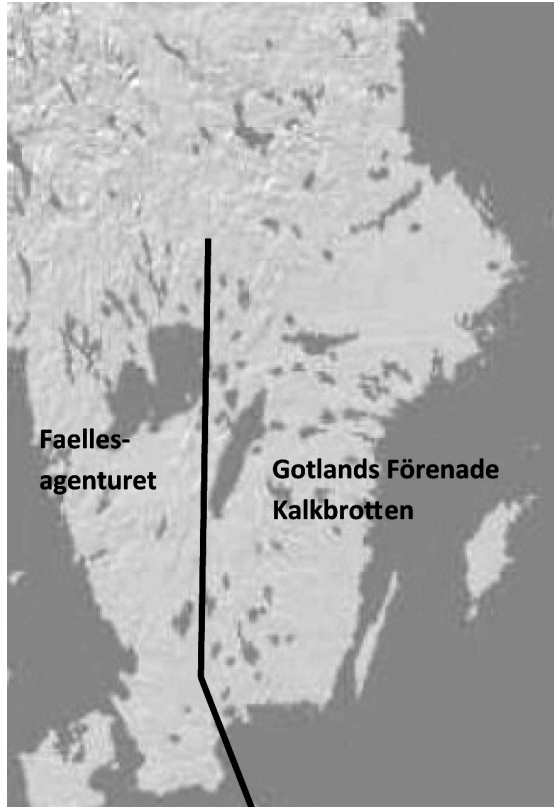
340 Förenade Kalkbrotten, Styrelsesammanträde 30 maj 1906

341 Karta & Oaxen, Ordinarie bolagsstämma, 14 april 1905, Styrelseberättelse för 1904

342 Förenade Kalkbrotten, Redogörelse för verksamheten 1884–1898

343 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 15 oktober 1915

FIGUR 9. Marknadsdelning mellan Faellesagenturet och Gotlands Förenade Kalkbrott, 1902



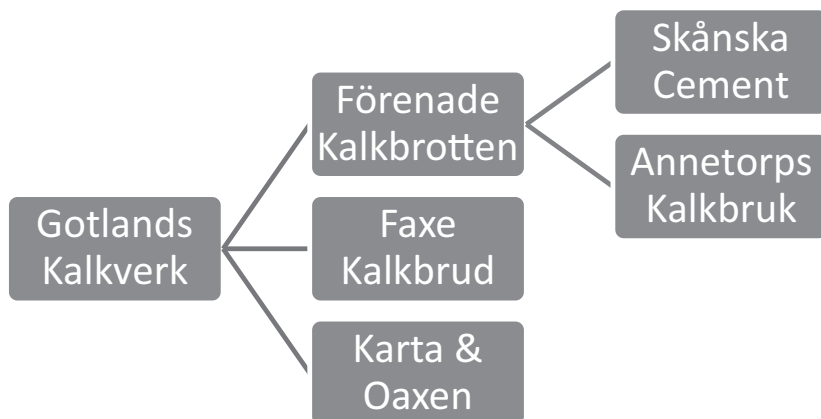
*Bolag för den gotländska kalkstenen bildas*

Skånska Cement gav dock inte upp försöken med att organisera kalkstensindustrin. Efter det att några av de tidigare delägarna uppgett sig vara villiga att sälja sina kalkstensfyndigheter bildade Faxé och Förenade Kalkbrotten ett nytt bolag, Gotlands Kalkverk.<sup>344</sup> Karta och Oaxen var inte med vid själva bildandet, men köpte in sig i bolaget och det blev till hälften ägt av Karta och Oaxen och till hälften av Faxé och Förenade Kalkbrotten. Bolagets struktur återfinns i figur 10. Kalkbrotten på Gotland som tidigare hade ägts av respektive delägare, togs över av det gemensamma bolaget och flera av de små konkurrenternas

<sup>344</sup> Förenade Kalkbrotten, Styrelsesammanträde, 30 maj 1906

brott köptes upp. Det nya bolaget var inte bara ett försäljningsbolag baserat på att sälja sten från fristående bolag, Gotlands Kalkverk var ett samägt bolag som skulle såväl äga kalkstensbrott, som bryta kalksten och sälja kalksten.<sup>345</sup>

FIGUR 10. Gotlands Kalkverk



Gotlands Kalkverk expanderade snabbt och hade snart tio gotländska brott i sin ägo. Den gotländska kalkstenen var efterfrågad av flera kunder, bland annat sockerbruken. Gotlands Kalkverk sålde framförallt till cellulosaindustrin, sulfite- och sulfatfabriker och även en del på export, till bland annat Tyskland och Litauen. I anslutning till bildandet av Gotlands Kalkverk upprättades ett nytt kartellavtal med marknadsdelning. Avtalet skulle gälla så länge som avtalet om samarbete mellan Faxe och Förenade Kalkbrotten gällde eller till 1 januari 1939. De gränser som redan var satta vid marknadsdelningen 1902 användes, Gotlands Kalkverk skulle sälja på östra delen och Faellesagenturet på västra sidan. Detta innebar att Förenade Kalkbrotten och Faxe återigen hade intressen på hela marknaden, medan Karta och Oaxen endast fick sälja på den östra sidan. Avtalet stadgade även att affärerna endast fick utvecklas i det omfång som kunde anses naturligt. I övrigt skulle parterna försöka överföra utvecklingen till det gemensamma bolaget. Det skulle dock inte leda till att kunderna förhindrades från att få det slags kalksten de önskade.<sup>346</sup>

345 Gotlands Kalkverk, Konstituerande bolagsstämma, 31 maj 1906  
Karta & Oaxen, Extra bolagsstämma, 23 februari 1907

346 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 17 november 1908  
Karta & Oaxen, Extra bolagsstämma, 23 februari 1907

Det nya bolaget, dominerade direkt marknaden för kalksten från Gotland. Konkurrenternas brott köptes upp och med andra företag gjordes särskilda avtal, exempelvis gjordes ett avtal med Visby Cementfabrik om att fabriken inte skulle sälja kalksten på marknaden. Affärerna gick till att börja med bra, stenen såldes framförallt till den växande cellulosaindustrin.<sup>347</sup> Genom att Gotlands Kalkverk var ett eget bolag försvann också frågorna om kalksten från Skånska Cements styrelse. Kalkstensaffärerna var inte oviktiga, men de separerades allt mer från bolagets huvudsakliga verksamhet, cementproduktionen. Det var genom Gotlands Kalkverk som Skånska Cements kalkstensintressen i huvudsak kanaliserades framöver.

### 7.3 Nya konkurrenser innebar nya avtal

Det var framförallt den skånska och gotländska stenen som såldes på den öppna marknaden. Nya konkurrenser i Sverige uppkom ständigt under 1900-talets första decennier. Framför allt var det nya aktörer som etablerade sig på Gotland. Det var lätt att ta sig in i kalkstensbranschen, men svårare att hålla sig kvar samt att få lönsamhet i brytningen. Den gotländska kalkstenen var i inledningen av 1900-talet tämligen billig och det fanns också gott om den på marknaden.<sup>348</sup> Gotlands Kalkverk var drivande i konkurrensbegränsande metoder. Bolaget satte upp flera kartellavtal med konkurrenterna och om inte konkurrenterna gick med frivilligt så användes bland annat prisdumpning för att tvinga in dessa i samarbete.

I början av 1900-talet började även utländsk konkurrens göra sig gällande på den svenska marknaden, det är framförallt finsk kalksten som ansågs utgöra ett hot. Gotlands Kalkverk hade planer på att ta över det finska kalkbrottet i Pargas. Det blev dock inget av med planerna och istället sökte kalkverket samarbete med Pargas Kalkbergs Aktiebolag. Samarbetet innebar att bolagen skulle respektera varandras hemmamarknader.<sup>349</sup>

Inom Sverige framstod i mitten av 1910-talet Kalkindustriaktiebolaget i Södertälje som en svår konkurrent till såväl Gotlands Kalkverks kalkstensverksamhet som Karta och Oaxens kalkrörelse. Karta och Oaxen slöt ett avtal om

347 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 17 november 1908

348 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 17 november 1908, Extra bolagsstämma, 20 november 1906

Karta & Oaxen, Bolagsstämma, 1905, 23 februari 1907, bilaga B Överenskommelse

349 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 30 oktober 1909

att undvika osund konkurrens vid försäljning av bränd kalk. I avtalet gjordes kvoter upp för försäljning inom Sverige från respektive bolags kalkbruk.<sup>350</sup> Förhandlingar om kalksten inleddes också mellan bolagen. Det var som tidigare nämnts, vanligt att om kartellavtal ingicks mellan två aktörer inom en av branscherna: cement, kalk, kalksten så slöts också avtal för andra varor som aktörerna tillverkade. Vid det här tillfället fick dock inte avtalet någon spridningseffekt eftersom förhandlingarna om ett kalkstensavtal misslyckades. Avtalsförslaget innebar att all leverans från berörda kalkbrott skulle fördelas mellan bolagen efter ett förhållandetal av 1 för Södertäljebolaget och 4 för Gotlands Kalkverk. Priset skulle sättas i samråd mellan bolagen. Uppgårelsen godkändes dock inte av Faxelholm (Faxelholm Kalkbruk och Förenade Kalkbrotten). Anledningen till det var att de inte gick med på att Södertäljebolaget sålde kalksten till kunder i södra Sverige, Faxelholm ville ha ensamrätt på försäljningarna där. Om förhandlingarna skulle återupptas ville Södertäljebolaget ha förhållandetal 1 och 3 till Gotlands Kalkverk. En överenskommelse skulle: ”*för en längre tid framåt skulle tillförsäkra Gotlands Kalkverk afsevärdt högre pris för denna produktion än de nuvarande*”, trots det kom inget avtal till stånd.<sup>351</sup> Gotlands Kalkverk bytte då strategi och bolaget angav att de skulle uppta konkurrensen med Södertälje och försöka förvärva de kunder som Södertälje hade på det östra försäljningsområdet.<sup>352</sup> Konkurrensen fick väntad effekt och några månader senare gick Södertälje med på nya förhandlingar och ett avtal om att undvika osund konkurrens som skulle gälla mellan bolagen under perioden 1915 och 1919 slöts.<sup>353</sup>

Första världskriget pressade kalkstensbolagen hårt; exporten upphörde, marknaderna i Finland och Ryssland var helt stängda och bristen på tonnage förhindrade försäljningar till Tyskland. Det finns ökade incitament för företagen att gå in i samarbeten vid lågkonjunktur, eftersom konkurrensen då ökar och marknaden minskar. Gotlands Kalkverk hade skaffat sig en ledande position och en stor del av marknaden före första världskriget. Den dominerande positionen gjorde att Gotlands Kalkverk kunde pressa de andra kalkstensbolagen till avtal och kunde också tillskansa sig fördelaktiga villkor i kartellavtalen. Exempelvis sålde Gotlands Kalkverk kalksten till underpris för att tvinga in

---

350 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 18 juli 1914, Bilaga A

351 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 25 september 1914

352 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 8 oktober 1914

353 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde 7 december 1914



en ny konkurrent som kommit in på marknaden, Svenska Sockerfabriks kalkstensbrott Bungenäs.<sup>354</sup>

### *Ny storägare förändrar marknaden*

Under 1916 kom en helt ny ägare in på marknaden. Det var Helge Ax:son Johnson och Rederi AB Nordstjernen som köpte Karta och Oaxen. Anledningen till köpet var att Johnson planerade att anlägga en cementfabrik. Karta och Oaxen hade mark och kalkstensberg som eventuellt kunde användas för detta och cementproduktionen skulle ge frakter för rederiet. Ax:son Johnson ägde även Avesta Järnverk, där kalksten behövdes som råvara. Några månader efter Ax:son Johnsons förvärv av Karta och Oaxen, sålde Faxe sina aktier i Gotlands Kalkverk till Skånska Cement.<sup>355</sup> Förenade Kalkbrotten sålde sedan sina andelar av Gotlands Kalkverk till Nordstjernen. Varför Förenade Kalkbrotten och Faxe sålde sina aktier i Gotlands Kalkverk framgår inte av det insamlade materialet. Affären ledde till att Skånska Cement stod helt utan ägande i den gotländska kalkstensindustrin, om än tillfälligt.<sup>356</sup> I anslutningen till affären upprättades ett nytt kartellavtal mellan Karta och Oaxen och Förenade Kalkbrotten. Avtalet omfattade kalksten och bränd kalk och leveranserna av dessa varor på den svenska marknaden (förutom Värmland) och till Finland, Ryssland, de tyska Östersjöprovinserna, Danmark och Sleswig-Holstein. Samma marknadsdelning som tidigare användes i kartellavtalen återanvändes, om än något justerad. Karta och Oaxen och Gotlands Kalkverk skulle sälja på den östra delen och Förenade Kalkbrotten och Faxe på den västra delen.<sup>357</sup>

Ax:son Johnson undersökte flera markområden, men ingen cementfabrik kom till stånd. I en utredning om anläggning av en eventuell cementfabrik nämns att ingen cementfabrik behövde anläggas för att pressa ”cementtrusten” till att göra eftergifter, markägandet och planerna på en cementfabrik var nog. Exakt vad detta rörde sig om är dock oklart, men någon form av samarbete/uppgörelse fanns troligen mellan Skånska Cement och Ax:son Johnson. 1921 gav Nordstjernans ägare upp försöken med att anlägga en fabrik och förhandlingar inleddes med Skånska Cement, som sedan övertog alla aktier i Karta och

354 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde 15 oktober 1915

Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 7 december 1914, 27 april 1922

355 Clemmensen (1934), s. 114

356 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 22 september 1916, kontrakt

Rederi AB Nordstjernen, Styrelsesammanträde, 16 maj 1916

357 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 22 september 1916

Oaxen och Gotlands Kalkverk. Därmed var Skånska Cement tillbaka som en stor och mäktig aktör i kalkstensindustrin. Nordstjernan försvann dock inte helt från kalkbranschen. Rederiet behöll Karta och Oaxens dotterbolag, Strå Kalkbruk, i sin ägo.<sup>358</sup>

### *Skånska Cements återkomst*

När Skånska Cement köpt tillbaka Gotlands Kalkverk kontaktade Skånska Cements VD Ernst Wehtje Faxte och erbjöd bolaget hälften av aktierna i Gotlands Kalkverk. Det tolkade Faxte som ett uttryckligt bevis för samarbetet och tillitets anda.<sup>359</sup> Efter 1921 återfanns alltså Gotlands Kalkverk och Karta och Oaxen i Skånska Cements ägo. Skånska Cement var dock inte säkra på att de ville fortsätta satsa på Karta och Oaxen. Två av alternativen för Karta och Oaxen var sammanslagning med Oxelösunds Jernverk eller sammanslagning med Skånska Cement. Ingetdera blev dock verklighet utan Karta och Oaxen förblev ett helägt dotterbolag till Skånska Cement. Karta och Oaxens verksamhet gick efter hand allt mer över till kalkproduktion.<sup>360</sup>

Efter att Skånska Cement tagit över de två kalkstensbolagen Gotlands Kalkverk och Karta och Oaxen, hade Skånska Cement ungefär 20 procent av den svenska kalkstensbrytningen. Det uppkom många konkurrenter till Skånska Cement, men Skånska Cement behöll hela tiden ett övertag genom att sätta upp karteller och samarbeten, där de kapade åt sig en stor leveransandel. Skånska Cement ville tillförsäkra sig en stor marknadsandel och minska osäkerheten för företaget. Skånska Cements andel av den producerade kalkstenen ökade från 1925 och fram till 1970, vilket kan ses i Figur 11. 1930 stod Skånska Cements dotterbolag och delägda bolag för 65 procent av kalkstensbrytningen i Sverige. Därefter sjönk andelen igen, ned till 34 procent 1950. Mellan 1950 och 1970 ägde stora förändringar rum, Skånska Cement ökade sin andel av marknaden till 75 procent. Det som Skånska Cement tidigare styrts genom karteller styr företaget efter 1950 genom ökat ägande.

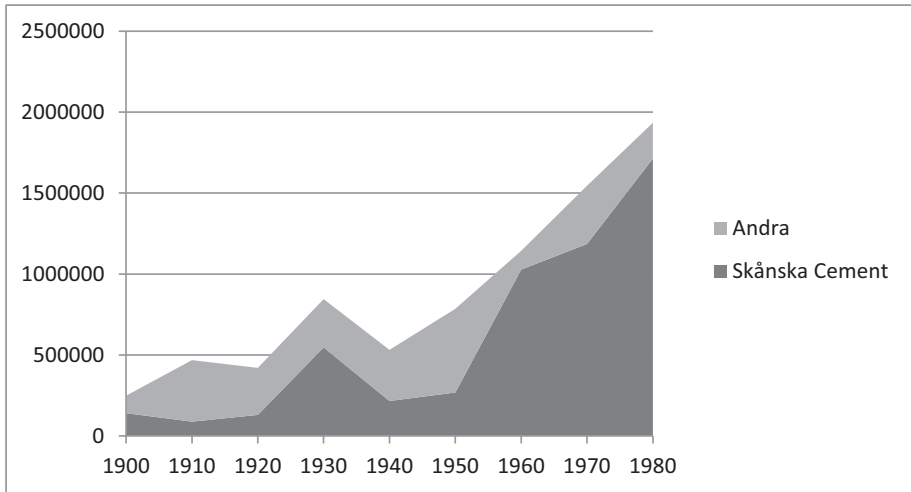
---

358 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 24 september, 10 december 1917, 5 april 1918  
Rederi AB Nordstjernan, Styrelseprotokoll, 8 februari 1921, 19 februari 1921, 22 februari 1921

359 Clemmensen (1934), s. 116

360 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 23 april 1921

FIGUR 11. Kalksten för försäljning i Sverige samt Skånska Cements andel av denna. 1900-1980. Kiloton



Källa: Fabriksberättelserna, RA 1900-1980

\*Skånska Cements andel för 1910 är troligen något underskattad på grund av att Annetorps siffror inte är medräknade på grund av kalksten till cementproduktion och försäljning inte är separerade i källmaterialet.

### *Konkurrensbegränsning får konsekvenser*

Det finns få anteckningar i bolagsprotokollen angående diskussioner om övergripande strategier, synen på konkurrensbegränsning och liknande. Istället verkar karteller och andra former av konkurrensbegränsning snarare vara en självklar del av verksamheten. Det finns dock några fall där karteller och förhindrande av konkurrens får långtgående konsekvenser för bolagen. Ett sådant exempel utgör tillkomsten av Cellulosakalksten, historien visar också på hur konkurrensbegränsningar kunde gestalta sig. KF Carlsson, som tidigare hade varit VD för Karta och Oaxen, hade startat ett nytt kalkstensföretag, Gottlands-Fårö Kalkverks Aktiebolag. Bolaget hade fått flera kunder före det att anläggningarna vid Norsholmen på Fårö, var färdigställda. 1917 hade den dåvarande VD:n Axel Åkerman för Karta och Oaxen, förhindrat och försvårat färdigställandet av utlastningsanordningarna vid Norsholmen. Bland annat hade VD:n träffat avtal med en handlare på Fårö om att denne mot ett månatligt arvode skulle tillvarata Karta och Oaxens intressen på Fårö och att vara behjälplig emot eventuella konkurrenter. Handlaren i fråga ansågs ha

mycket stort inflytande på befolkningen på Fårö och hade även inkommit med detaljerade uppgifter om konkurrenten. Åkermans uppfattning var att den nya anläggningen bäst kunde hindras genom att de arbetare som var sysselsatta vid Norsholmen gavs annat arbete. Åkerman hade därför undersökt möjligheterna att uppta ett annat kalkstensbrott på Fårö.<sup>361</sup>

Då det hade kommit till Åkermans kännedom att Carlsson även hade för avsikt att inköpa ett område vid Långhammars, hade Åkerman sett till att hinna före och köpt in markområdet i fråga. Området var dock inte lämpligt för utlastningen av kalksten och Åkerman hade därför även köpt in ett markområde vid Lutterhorn på Fårö och bildat ett aktiebolag, AB Lutterhorn. Detta bolag skulle endast verka tillfälligt och sedan upplösas. Förberedelserna med hamnanläggningen vid Lutterhorn hade satts igång och omkring 40 av arbetarna från Carlssons anläggning vid Norsholmen hade lockats över. Dessa åtgärder skulle, enligt Åkerman, göra att anläggningen inte kom i bruk under 1917, möjligen skulle någon mindre skeppning kunna komma till stånd. Kunderna skulle bli hänvisade till Karta och Oaxen för leveranser och detta skulle drabba Carlssons bolag så hårt att det gav Karta och Oaxen framtida nytta. Alla dessa åtgärder genomfördes alltså för att motverka en konkurrent, men Åkerman hade gjort detta bakom ryggen på styrelsen för Karta och Oaxen, styrelsen godkände inte heller åtgärderna. Senare framkom det även att Åkerman köpt in mark i Fårösund och att han gjort upp fastighetsaffärer för vad som motsvarar flera miljoner kronor i dagens penningvärde. Åkerman sade upp sig från Karta och Oaxen och startade snart ett eget företag, Cellulosakalksten som också bröt kalksten på Fårö.<sup>362</sup>

### *Utbudskarteller möter inköpskartell*

Cellulosakalksten innebar en verklig utmaning för de etablerade företagen, bolaget samlade flera cellulosafabrikanter i en inköpskartell. Cellulosakalksten ville ha ett gemensamt anbud för inköp av kalksten till de cellulosafabriker som var anslutna till kartellen. I slutet av 1917 skickades offertunderlag för kalksten ut, bland annat till Åkermans gamla bolag, Karta och Oaxen. Karta och Oaxen såg Cellulosakalksten som ett hot mot deras verksamhet och svarade genom att tillsända delägarna i AB Cellulosakalksten ett brev, där de gick till motangrepp.

<sup>361</sup> Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 2 mars 1917, 29 mars 1917

<sup>362</sup> Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 2 mars 1917, 29 mars 1917, 21 april 1917, 10 december 1917

Karta och Oaxen menade att deltagande i ett nytt bolag inte kunde vara förenligt med företagets intressen och att kalkstensaffärerna framförallt handlade om frakterna och Karta och Oaxen trodde inte cellulosaproducenter skulle få bättre villkor med det nya bolaget. Karta och Oaxen sade sig vara villiga att förhandla med varje cellulosaproducent separat, men vägrade förhandla med någon sammanslutning som representerades av Åkerman.<sup>363</sup>

För att kunna pressa priserna köpte Cellulosakalksten in ett brott på Fårö, Klintsbro/Klintsbrovik. Fram till att en hamnanläggning stod färdig, köptes sten in från andra producenter genom en av delägarna, Kramfors AB.<sup>364</sup> 1919 sattes brytningen igång i Klintsbro och stenen skeppades direkt till fabrikererna. Det var dock Karta och Oaxen som stod för frakterna.<sup>365</sup> Brytningen vid Klintsbrobrottet blev aldrig permanent. Behoven av kalksten till cellulosa-fabrikererna varierade kraftigt och det som bolaget framförallt ville uppnå var låga priser på kalksten. Genom att samarbeta och använda öppnandet av det egna brottet som ett hot så kunde Cellulosakalksten uppnå offerter med lägre priser till sina medlemmar. Brytningen vid brottet pågick därför endast i kortare perioder då priserna inte ansågs särskilt gynnsamma eller om behovet var särskilt stort.<sup>366</sup> Inköpskartellen möttes dock av en överenskommelse mellan Gotlands Kalkverk och Sockerbolaget (Bungenäs) om leveranserna av kalksten, Gotlands Kalkverk levererade 75 procent av stenen och Bungenäs 25 procent.<sup>367</sup>

Ett problem för Cellulosakalksten var att bolaget saknade en egen flotta för att utföra skeppningarna. Eftersom transportererna utgjorde en stor del av kostnaden för kalkstenen och investeringen i en egen flotta skulle vara avsevärd lades så småningom det egna brottet ned.<sup>368</sup> Ett annat bekymmer var att många av delägarna ville ha sten från de brott som de var vana att få sten ifrån och var inte särskilt intresserade av stenen från Klintsbro.<sup>369</sup> Bolaget fortsatte att fungera som en inköpskartell och öppnandet av ett eget brott var ett ständigt överhängande konkurrensshot. De övriga kalkstensbolagen träffade även avtal med bolaget om att betala det för att lägga ned sin verksamhet i det egna brottet. Bolaget var en lyckad inköpskartell, men ingen vidare kalkstensbrytare.

---

363 Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 10 december 1917

364 Cellulosakalksten, Styrelseberättelse för 1918

365 Cellulosakalksten, Bolagsstämma, 20 mars 1920

366 Cellulosakalksten, Bolagsstämma, 4 juni 1921

367 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 27 april 1922

368 Cellulosakalksten, Bolagsstämma, 23 mars 1922

369 Cellulosakalksten, Bolagsstämma, 13 juni 1923

*Sega kartellförhandlingar*

Efter första världskriget upphörde kartellavtalen om försäljning av gotländsk kalksten. Nya konkurrenter hade kommit in på kalkstensmarknaden och konkurrensen mellan bolagen var hård. Skånska Cement hade tagit över Karta och Oaxen och Gotlands Kalkverk, men de ville utöka kontrollen över kalkstensmarknaden ytterligare. De försökte få till en överenskommelse med de stora konkurrenterna på Gotland. Kartellförhandlingar med fyra gotländska kalkstensbolag (Kappelshamns Kalkbrott, AB Smöjens Kalkbrott, AB Cellulosa och Bungenäs Kalkbrott) inleddes. Bungenäs (sockerbolaget) krävde kompensation för varje ton sten som de andra kalkbrotten sålde med en krona, och som motprestation skulle Bungenäs endast bistå de egna sockerfabrikerna med kalksten och inte sälja till andra industrier. Karta och Oaxen lyckades övertala de andra brotten att en marknadsdelning skulle göras och priserna fixeras, men Bungenäs avvisade förslaget. Bungenäs ville inte begränsa exporten och inget kartellavtal kom till. Gotlands Kalkverk betraktade konkurrensen från sockerbolaget som ”olidlig”.<sup>370</sup>

Flera förhandlingar ägde rum på Karta och Oaxens initiativ med Svenska Sockerbolaget och Cellulosakalksten. Efter nästan ett års förhandlingar och olika försök från Skånska Cement att påverka de övriga bolagen att gå med på kartellavtal, hade ett avtal kommit till stånd med Stockholms Superfosfat (Furillen) och Svenska Sockerfabriks (Bungenäs och Smöjen).<sup>371</sup> Avtalet med sockerbolaget innebar att den kalksten som såldes vidare till utomstående skulle delas mellan de två bolagen efter förhållandet 65 procent för Karta och Oaxen och Gotlands Kalkverk samt 35 procent för sockerbolaget. Om någon av deltagarna sålde mer skulle de kompensera den andra med 50 öre per ton. Karta och Oaxen hade sedan tidigare ett kartellavtal med Stockholms Superfosfat, detta togs in i avtalet. Karta och Oaxen skulle antingen köpa kalksten från Stockholms Superfosfats brott, Furillen, eller utge kontant betalning för att bolaget inte skulle sälja kalksten till annat än de egna anläggningarna. Dessa kostnader skulle delas mellan sockerbolaget och Karta och Oaxen. Om något av företagen bröt mot avtalet, skulle den andre ha rätt att säga upp det och kräva skadestånd.<sup>372</sup> Under resterande delen av 1920-talet förlängdes dessa kartellavtal.

---

370 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 27 april 1922

371 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 4 februari 1922, 12 december 1923, 11 mars 1924

372 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 12 december 1923

## 7.4 Kartellavtal som höll

I början av 1930-talet drabbades den svenska industrin av lågkonjunktur, vilket drabbade kalkstensproducenterna på grund av att kundernas produktion minskade. Under 1930-talet återkom diskussionerna om framtiden för Skånska Cements dotterbolag Karta och Oaxen, som vid denna tidpunkt framförallt producerade kalk, men även sålde kalksten. Några alternativ var nedläggning, försäljning, uppköp av andra, bildande av gemensam rörelse med konkurrenterna eller samarbete med konkurrenterna. Styrelsen ansåg att det endast gick att driva en industri med ekonomisk vinst genom hårt arbete samt samarbete. Karteller och andra former av samarbeten var enda sättet (förutom monopol) att få verksamheten att gå ihop.<sup>373</sup> Styrelsens syn visar hur positiv synen på karteller och samarbeten var inom näringslivet vid tiden.

Under hela 1930-talet var marknadsförhållandena osäkra. Nya aktörer kom in på kalkstensmarknaden, vilket krävde nya karteller och omförhandlingar. Bland de nya konkurrenterna märktes särskilt Stråbolaget. Bolaget producerade och sålde kalk, under Ax:son Johnson hade bolaget vuxit till ett stort bolag. Karta och Oaxen och Stråbolaget var de dominerande kalkproducenterna. Karta och Oaxen hade sedan tidigare flera karteller aktiva med Strå, ofta handlade dessa om att bolagen tillsammans betalat kalkproducenter för att de skulle upphöra med eller minska sin produktion. Strå ville gärna få till ett nytt kartellavtal på kalkmarknaden 1932. Det fanns inom styrelsen dock tveksamheter till om det var rätt tid för ett kartellförsök och aktiva insatser sköts på framtiden. Konkurrenten var hård och bolaget försökte istället knyta upp kunderna i långa leveranskontrakt. Strå hade inte varit involverade inom kalkstensbrytningen, men öppnade 1932 ett brott i Fårösund på norra Gotland. För de etablerade bolagen blev det ytterligare en konkurrent att försöka bemöta. På kalkstensmarknaden, till skillnad från kalkmarknaden, var Strå öppet för konkurrens.<sup>374</sup>

Stråbolagets snabba utveckling och omfattande expansion under det senaste decenniet tog dock ut sin rätt och bolagets verksamhet var så pass ansträngd att det ansågs oklokt att fortsätta den ”förödande konkurrensen”. Kartellförhandlingar inleddes i slutet av 1933 och under våren 1934 fanns ett omfattande avtal gällande både kalksten och kalk. De stora producenterna

373 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 28 september 1933

374 Strå Kalkbruk, Styrelsesammanträde, 27 april 1932, 26 oktober 1932, 26 januari 1933

som sålde på den öppna marknaden, Karta och Oaxen, Gotlands Kalkverk och Faellesagenturet hade den största kvoten (ca 50 procent), Strå och Bungenäs hade ungefär hälften av detta tillsammans. Försäljningen kontrollerades noga av de ingående bolagen och de ersatte varandra för över- och underförsäljningar, konflikter skulle lösas genom skiljemän.<sup>375</sup> Avtalet begränsade försäljningen och den tidigare marknadsuppdelningen mellan öst och väst användes återigen. Kartellavtalet kom att prolongeras och kvarstod till och med 1941.<sup>376</sup> Avtalet skapade högre priser på kalkstenen och under 1935 hade försäljningspriset ökat med 40 procent.<sup>377</sup> Prisökningarna beräknades även kunna fortsätta under de kommande åren.<sup>378</sup> 1937 konsoliderades marknaden genom att ett stort kartellavtal (likt det från 1907) som delade marknaden i ett östligt och ett västligt avsättningsområde upprättades. Liksom vid det tidigare stora marknadsdelande avtalet fanns Skånska Cement representerade på båda områdena genom sina dotterbolag.<sup>379</sup>

Det var många avtal som bolagens styrelse behövde förhålla sig till, några av dem var till och med överlappande. Även internt upprättade Skånska Cement kartellavtal, exempelvis fastställdes kvoter upp för produktionen mellan Gotlands Kalkverk och Karta och Oaxen. Anledningen till detta var att Karta och Oaxen var ett helägt dotterbolag, medan i Gotlands Kalkverk fanns Faxé med som ägare.<sup>380</sup>

Det var inte bara de traditionella områdena, som priser och marknadsdelning, som var föremål för kartelliseringen. 1937 samlades de stora kalkstensproducenterna på Gotland för att diskutera arbetet i kalkstensbrotten. Arbetet i kalkstensbrotten var manuellt och hårt för arbetarna. I och med att fler maskiner kommit in i kalkstensbrytningen och mekanisering var på gång i några av brotten, behövde arbetet förändras. Kalkstensbolagen ansåg att de inte kunde göra de organisatoriska förändringarna enskilt. Därför enades producenterna om att förändra organisationen i alla brott samtidigt och förhandla detta med arbetarna. Ett avtal mellan producenterna gjordes som innebar att arbetarna inte längre skulle bekosta dynamiten för sprängning, den skulle bolagen framöver

---

375 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 5 juli 1936

376 AB Strå Kalkbruks historia 1906-1965, s. 4

Strå Kalkbruk, Styrelsesammanträde, 25 januari 1941

377 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 14 augusti 1935

378 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 5 juli 1936

379 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde, 14 september 1933

380 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 24 januari 1938



stå för. Dittills hade ackordsarbete tillämpats, men efter avtalets verkställande skulle bolagen successivt övergå till timlöner.<sup>381</sup>

### *Inga karteller under kriget*

Andra världskriget ansatte kalkstensindustrin hårt, trots att bolagen fortsatte exportera under kriget (bland annat till Tyskland). Det omfattande kartellavtalet, som dittills varit aktivt, ersattes med ett så kallat "Gentlemens agreement", om att respektera varandras marknader och kunder.<sup>382</sup> Bolagen fortsatte att dela på en del av de större leveranserna så länge gentlemannaavtalets var i kraft. Bland annat ombesörjdes leveranserna till fosfatbolaget med ungefär hälften från Gotlands Kalkverk och hälften från Bungenäs.<sup>383</sup> Kommunikationen mellan bolagen upphörde inte och det ansågs vara av vikt att behålla relationerna till dess att förhandlingar om kartellavtal kunde upptas. Kontrahenterna inom kalkstenen var noga med att behålla goda förhållanden till varandra, även när inte kartellavtal var i bruk eller det fanns planer på att få till en ny kartell. När Gotlands Kalkverk hade fått en förfrågan om att försälja 1000 ton kalksten till Degerfors Järnverk AB bestämde bolaget till exempel att: "*Med hänsyn till önskvärdheten av ett fortsatt gott förhållande till kontrahenterna i det tidigare kalkstensavtalet beslöts hänvisa firman till A/B Strå Kalkbruk.*"<sup>384</sup> Gotlands Kalkverk hade bryderier angående hur leveranserna och produktionen mellan de olika bolagen skulle fördelas. Styrelsen beslöt att oavsett kvotförhållandet så borde försäljningsarbetet "... *i möjligaste mån (bör) forceras och därvid all hänsyn tagas till kundernas speciella önskemål beträffande det levererade kalkbrottet.*"<sup>385</sup> I och med att kartellavtalen upphört under andra världskriget så var inte heller fosfatbolaget bundna till tidigare uppgörelser och bolaget satte igång sitt brott på Furillen igen. Därmed fick de andra kalkstensproducenterna en mer osäker tillvaro, leveranserna till fosfatbolaget minskade till hälften samtidigt som cellulosaindustrin hade reducerad drift och därför inte efterfrågade så mycket kalksten.<sup>386</sup>

381 Gotlands Kalkverk, Sammanträde mellan kalkstensbrotten 3-4 december 1937

382 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 19 februari 1943

383 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 19 februari 1943

384 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 27 juli 1943

385 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 27 juli 1943

386 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 13 april 1944

Även den fria prisbildningen upphävdes under kriget. Priskontrollnämnden<sup>387</sup> hade tagit kontroll över prissättningen på kalksten.<sup>388</sup> Efter kriget återupptogs kartellerna, med ungefär samma villkor och kvoter som tidigare, men nya problem tillstötte. Exporten till öst upphörde efter Sovjetunionens seger och arbetskraftsbrist uppstod i Sverige när industrin gick på högvarv. Goda tider i kombination med att många män fortsatte att vara inkallade i beredskapstjänstgöring ledde till att flera brott fick brist på arbetare. Flera kalkstensbrott hade sådan brist på personal att de fick dra ned på produktionen och till några brott förmådde kunderna att skicka sina egna arbetare till brotten. Arbetskraftsbristen ledde till att frågan om mekanisering restes.<sup>389</sup>

### *Ökad efterfrågan skapade problem*

Efter andra världskriget gick den svenska industrisektorn på högvarv, produktionen ökade och således också efterfrågan på kalksten. Stålindustrin expanderade och blev snabbt en av de största köparna av kalksten. Några av de stora stålproducenterna hade egna kalkstensbrott som exempelvis Stora Kopparberg. Norrbottens Järnverk AB öppnade ett eget brott på norra Gotland 1947. Järn- och stålverken beräknades köpa så pass stora kvantiteter av kalksten, att det skulle garantera kalkstensbolagens produktion under flera decennier. De brott som i första hand producerade för att tillfredsställa behovet hos det egna bolaget sågs sällan som några allvarliga konkurrenter. Det fanns dock undantag, fosfatbolaget (Stockholms Superfosfat AB) fick under 1930-talet betalt för att lägga ned sin produktion vid den egna anläggningen på Furillen, och istället köpa kalksten från de stora kalkstensbolagen.

Kalkstensindustrin hade svårt att möta den stora efterfrågan på kalksten som uppstod när industrin gick på högvarv efter kriget och vissa år fick producenterna prioritera mellan kunderna. En strategi för att öka produktionen var att slå samman olika brott och rationalisera verksamheten. Skånska Cements dot-

---

387 På grund av en växande risk för prisstegringar tillsattes den 26 augusti 1939 en nämnd, de prissakkunniga, som hade till uppgift att övervaka prisbildningen i samverkan med näringslivets organisationer. Prisregleringen skärptes snart genom en särskild lag och de prissakkunniga ersattes 1940 av Statens priskontrollnämnd. Nämnden skulle ta emot anmälningar om avvikelser från normalpriset, göra utredningar och förhandla med företag och organisationer om prissättningen. Hösten 1942 infördes allmänt prisstopp; kontrollen av detta blev en huvuduppgift för nämnden. Prisregleringen avvecklades under 1950-talet.

388 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 27 juli 1943

389 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 4 september 1946

terbolag Gotlands Kalkverk genomförde 1946 en utredning om att koncentrera brytningen av kalksten till ett brott. Det ansågs dock svårt eftersom kunderna ville ha kalksten från specifika brott med särskild kemisk sammansättning av kalkstenen.<sup>390</sup> Bolaget fortsatte att utreda frågan om att koncentrera driften under de kommande åren, men kostnaderna ansågs bli allt för höga.<sup>391</sup> De nya utmaningarna ledde till att flera kalkstensproducenter försvann från marknaden, framförallt var det de små brotten som blev olönsamma eller som övertogs av större bolag. Kalkstensindustrin blev allt mer storskalig liksom köparna av kalksten hade de vuxit till stora industrier och enheter. Jordbrukets behov av kalk hade minskat och därmed hade många kalkbrott försvunnit.

1947 inrättades kartellregistret, vilket innebar att alla företag som var involverade i karteller skulle registrera dessa hos Monopolutredningsbyrån. Myndigheterna kunde utifrån registret utföra undersökningar och missbruk beivras. Albert Rothstein, VD för Karta och Oaxen och Gotlands Kalkverk, skriver i en historisk översikt över kalkstensindustrin att den gamla kartellformen inte längre ansågs vara populär. Det var dags att hitta en rationellare form av samarbete mellan kalkstensproducenterna. Tänkbart var ett gemensamt försäljningsbolag eller total sammanslagning av flera brott.<sup>392</sup> Skånska Cement såg gärna att ett samarbete med cellulosaindustrin skulle komma till, men detta motsatte sig Faxe Kalkbrud. Diskussioner om mer långt gående samarbete fördes mellan cementbolaget och sockerbolaget. Att det blev sockerbolaget som blev samarbetspartnern var inte så märkligt. Styrelseordföranden för sockerbolaget var Ernst Wehtje. 1955 bilade de två intressena ett gemensamt bolag, Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK). De befintliga brotten skulle säljas till det nya bolaget och brytningen koncentreras till tre brott (tre brott lades ned). Skånska Cement deklarerade till Gotlands landshövding Åke Hovgard att deras målsättning var att hålla nere försäljningen från brottet i Limhamn och brottet i Faxe till förmån för den gotländska kalkstenen.<sup>393</sup> Uppkomsten och utvecklingen av det samägda kalkstensbolaget och utvecklingen efter skapandet av GFK diskuteras i kapitel 12.

---

390 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 11 april 1946, Utredning om sammanslagning Storugns och St Olofsholm

391 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 4 juli 1949, 21 februari 1951, 18 augusti 1951

392 Rothstein (1982), s. 10

393 GFK, Styrelsesammanträde, 15 februari 1955  
Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 22 juni 1954

### *Ökade priser vid kartellsamverkan*

I kartelllitteraturen är frågan om priser central. De allra flesta karteller har också direkt eller indirekt syftet att höja eller hålla priserna uppe. Så också i kalkstensindustrin ingick företagen priskarteller och marknadsdelningskarteller – som leder till att företagen inte möter någon konkurrens på den enskilda marknaden och då kan påverka priserna.

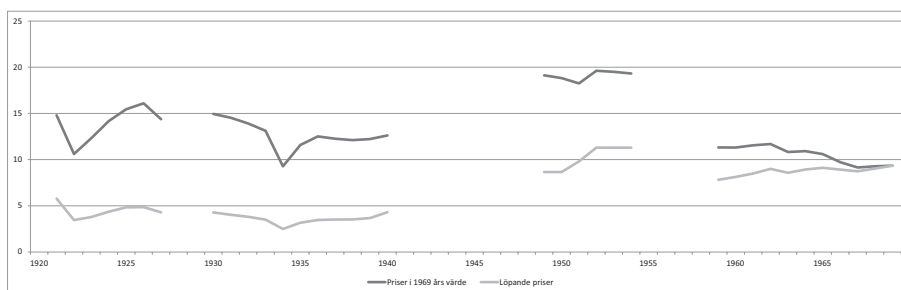
Vi ska dock komma ihåg att även om ett företag inte har någon konkurrens på en marknad så betyder det sällan att företag kan sätta priserna helt fritt. Om efterfrågan på produkter är oelastisk så finns ett större utrymme för företaget att sätta priserna. För kalkstensbolagen fanns dock ett ständigt hot om nyinträden på marknaden. Vilket också skedde flera gånger, detta diskuterades i kapitel 7.

Kalkstenspriserna är också svåra att jämföra därför att varan inte är homogen – säljarna kan ta olika betalt för kalksten från olika brott. I kartellavtalen tillämpades därför ofta baspriser, det vill säga att företagen inte skulle sälja kalksten under ett visst pris. Det tillämpades också en mängd olika prissystem beroende på hur frakten ordnas och vilka kvantiteter som köps. Priserna mellan olika länder skiljde också stort, vilket troligen berodde på konkurrenssituationen på de olika marknaderna. Försäljningspriserna till Tyskland var till exempel lägre än försäljningspriserna inom Sverige under perioder av 1900-talet. Den inhemska försäljningen av kalksten skedde till högre priser än till övriga länder, vilket kan tyda på att de svenska kartellerna hade en effekt som drev upp priserna. Det går dock inte att säga att så var fallet eftersom det också kan handla om skillnader i kvalitet och i framförhandlade leveransavtal.

Det som figur 12 framförallt visar är att kalkstenspriserna varierade. Priserna återges som ett medeltal för de försäljningar som skedde från Gotlands Kalkverk, Karta och Oaxen respektive GFK för de år som prisinformation går att finna i företagens handlingar. Det är tydligt att vissa externa faktorer påverkade priset kraftigt, den allmänna depressionen på 1930-talet ledde till att priserna sjönk. De svårigheter som andra världskriget medförde i form av bristande tillgång på arbetskraft och svårigheter att ordna transporter ledde till höjda priser på kalksten. Samtidigt fanns samband med kartellbildning inom kalkstensindustrin. Från 1922 ökade priserna successivt, detta var också ett tillfälle då kartellavtal mellan de stora kalkstensproducenterna på Gotland hade etablerats. Detta avtal bestod under 1920-talet. I början av 1930-talet kom nya aktörer in på marknaden vilket ledde till ökad konkurrens samtidigt som lågkonjunkturen påverkade industrin, detta ledde till att priserna sjönk. När ett nytt kartellavtal kom till stånd 1934 stabiliserades priserna för att sedan stiga igen. Kartellerna

fortsatte att gälla fram till 1941, då andra världskriget ledde till att kartellerna upplöstes och ett gentlemen's agreement tog vid. Vid mekaniseringen i början av 1950-talet ökade priserna, det berodde framförallt på en förändring av råvaran, den slagning till lämplig storlek som tidigare skett hos kunderna, skedde nu i kalkstensbrotten. I början av 1960-talet hade priserna sjunkit igen, då mekanisering och koncentration lett till sänkta brytningskostnader.

**FIGUR 12. Priser på kalksten, FOB\*. Kronor/ton, i 1969 års penningvärde och löpande priser, 1921-1969**



Källa: Styrelseprotokoll och styrelsehandlingar Karta & Oaxen, Gotlands Kalkverk och GFK samt historia.se

\*FOB – Free on Board innebär att köparen tar ansvar för och betalar för frakten när godset passerat fartygets reling.

Brytningskostnaderna för kalksten styrdes framförallt av lönekostnaderna fram till mekaniseringen. Kostnaderna för brytningen skiljde sig också mellan olika brott, beroende på hur svårt det var att bryta kalkstenen, det vill säga hur mycket avbaning som måste ske och hur enkelt det var att nå kalkstensfickorna. Brytningskostnaderna per ton i Gotlands Kalkverks brott var år 1922 1,44 kronor, allmänna omkostnader utgjorde runt 80 öre och stenen såldes för 3,60 kronor. När förändringarna i betalningen av arbetarna i slutet av 1930-talet genomfördes, tycks detta inte ha haft någon drastisk påverkan på brytningskostnaderna, 1939 var kostnaderna 2,1 kronor per ton och 1940 2,57 kronor.<sup>394</sup> Under kriget steg brytningskostnaderna till runt 4 kronor, vilket troligen beror på bristen på arbetskraft och ökade allmänna priser. I slutet av 1940-talet inleddes mekaniseringen inom kalkstensbrytningen. Mekaniseringen ledde till att brytningskostnaderna så småningom minskade, under 1960-talet låg

<sup>394</sup> Gotlands Kalkverk, Förvaltningsberättelse 1923, 1943

kostnaderna för brytningen på runt 4 kronor per ton och kalkstenen såldes för mellan 8 och 9,50 kronor.<sup>395</sup>

## 7.5 Instabila och kostsamma karteller

Kartellerna inom kalkstensindustrin var som vi sett präglade av instabilitet och kartellerna omförhandlades ständigt. Den vanligaste anledningen till att kartellerna upplöstes eller omförhandlades var att det kom in nya intressenter på marknaden. Trots att det vid några tillfällen gjordes försök att hindra nya inträden på marknaden så var det en tämligen öppen marknad med låga inträdeshinder. Formeringen av nya karteller tog tid och var ofta en utdragen process, många förhandlingar ägde rum utan att leda till att ett kartellavtal upprättades. Kalkstensindustrin rörde sig inte heller endast åt ett håll på internaliseringsskalan, utan rörde sig snarare fram och tillbaka mellan olika former. Från försäljningsbolag till prisavtal till gemensamt bolag till gentlemen's agreement etcetera. Ägandet inom kalkstensindustrin skriftade också flera gånger, det var inte samma bolag som var aktiva inom kalkstensindustrin under hela perioden. Det som också sker som påverkar kartellerna och samverkan inom industrin är utvidgningen av marknaden, vilket blir tydligt i fallet med Skånska Cement. Till och börja med görs ett kartellavtal med de närmast intilliggande kalkstensbrotten, sedan utökas kartelliseringen till att omfatta danska intressen. När konkurrens från de gotländska kalkstensbrotten uppkom söktes kartellsamarbete med de gotländska brotten och motsvarande skedde även när utländsk konkurrens uppstod. Under perioden fram till andra världskriget försöker Skånska Cement bygga upp en stabil position på kalkstensmarknaden, vilket bolaget lyckas med, men det kontrollerade inte marknaden. Vissa skalfördelar lyckas Skånska Cement nå genom att koncentrera brytningen till ett mindre antal brott genom Gotlands Kalkverk, det skedde dock inga större förändringar i form av rationaliseringar eller samordning.

De karteller som upprättades på den svenska kalkstensmarknaden var i första hand marknadsuppdelningar och priskarteller. Senare kom också kvotkarteller att bli aktuella, det var dock i första hand kopplat till kalkförsäljningen. Under den senare perioden var det också vanligt att om kartellavtal upprättades på antingen kalk eller kalksten upprättades också motsvarande på det andra området. En viktig anledning till att kartellerna på kalkstensmarknaden upp-

---

395 GFK, Styrelseberättelser 1960-1969

stod var för att försöka motverka de ekonomiska svängningar som drabbade ekonomin. Kalkstenen var en vara starkt påverkad av konjunkturerna, vid nedgång i tillverkningen av socker, stål eller cellulosa minskade också behovet av kalksten och företagen påverkades negativt. Genom att ingå karteller så var åtminstone konkurrensen från de andra företagen kontrollerad och förutsägbar för en viss tid framöver. När det gäller utvecklingen i stort bistod dock inte kalkstenskartellerna med stabilitet, snarare tvärtom. De karteller som upprättades var till stor del anledning till att nya intressenter intresserade sig för kalkstensbrytningen och detta bidrog till osäkerhet och nya förhandlingar och upprättande av karteller. Vilket stämmer med Eckbos slutsats om kartellsammanbrott, samtidigt som Schröters och Suslows slutsatser om upplösning i och med externa chocker också kan anses tillämpliga: vid krigen upphörde till exempel de formella kartellerna.<sup>396</sup>

Kartellerna inom kalkstensindustrin var inte särskilt långvariga, detta tycks dock inte ha berott på kartellernas inre dynamik. Av det som går att utläsa ur styrelseprotokollen så innebar den första perioden efter att kartellerna hade ingåtts inte några större problem för medlemmarna utan kartellerna löpte på, medlemmarna verkar ha haft förtroende för varandra och respekterat avtalen. Eckbo och Storli menar att förtroendet byggs upp mellan medlemmarna i kartellen och att detta talar för att de kommer att samarbeta igen, vilket också sker i kalkstensindustrin och till och med kan sägas vara regel.<sup>397</sup> Om ett företag väl deltagit i ett kartellsamarbete, är det alltid deltagare i nästa kartellsamarbete. Det som sker är att den nya kartellen istället byggs på med nya deltagare eller att en kartell gör ett kartellavtal med en utomstående part direkt eller via ett av medlemsföretagen.

Det ständiga nyetablerandet av karteller var dock kostsamt för företagen. Samarbete är i sig förenat med transaktionskostnader, men dessa ständiga upprepningar av förhandlingar var betungande. I protokollen kan inte tveksamheter observeras, varken om att kartellerna skulle bli för dyra i form av alternativa kostnader för att inte delta i öppen konkurrens eller i resurser som lades på själva kontakterna och förhandlingarna. Samarbete verkar snarare ha setts som en naturlig del av arbetet för företagsledarna. De bevakade ständigt konkurrenterna och hade också ständig kontakt med andra företag inom industrin.

---

396 Eckbo (1976), s. 42-43, Schröter (2013), s. 995

397 Storli (2014), s. 456

Eckbo (1976), s. 94

Viljan att samarbeta inom kalkstensindustrin tycks dock inte i någon större utsträckning påverkats av konjunkturen så som Rotemberg och Saloner menar. Det fanns viss konjunkturkänslighet i kartellbenägenheten inom kalkstensindustrin, exempelvis vid 1930-talets krig. Men viljan att samarbeta mattades inte av under uppgångsperioder. Det var i tider av nedgång och svårigheter som kartellerna upplöstes, som vid kriget.<sup>398</sup> Inte heller försvann samverkan helt, ofta ersattes den av ett gentlemen's agreement.

Frågan om fusk som lyfts upp av många kartellteoretiker verkar inte överhuvudtaget ha varit aktuell inom kalkstenskartellerna. Ingen kartell upplöstes på grund av fusk och inga sanktioner vidtogs mot fuskande företag, dock finns det i flera av avtalen klausuler som skulle träda in vid fusk. Detta är intressant eftersom frågan om fusk har varit en av de bärande frågorna för den kartelllitteratur, exempelvis Stigler och Spar, som utgår från att företagen ständigt vinstmaximerar.<sup>399</sup> Det vill säga att företagen gör det som är mest lönsamt, och att företag som tänker kortsiktigt försöker göra en bra affär som möjligt genom att fuska. Var det helt enkelt så att dessa företag tänkte långsiktigt? Troligtvis inte, avtalen var många gånger korta och skulle ändå kunna upplösas. Det kan dock tänkas att det skulle vara för dyrt, i form av transaktionskostnader, att fuska och att marknaden var så pass liten och transparent att fusk skulle upptäckas omgående. Eller så var företagen helt enkelt nöjda med kartellavtalen och konsekvenserna av dessa, vilket är den mest troliga förklaringen. Företagen fann sig i läget och en klar planering över brytningen bidrog också till att minska transaktionskostnaderna, inga nya affärer eller uppletande av nya kunder behövde göras. Inom kalkstensbrytningen var det dessutom enkelt att anpassa kostymen, arbetare kunde tas in efter behov och brotten utvidgas om så behövdes, men om de låg nere under perioder så var det inte förenat med några större kostnader.

Det är tveksamt om kartellerna inom kalkstensindustrin före andra världskriget lyckades nå monopolvinster. De kontrollerade inte marknaden, den stod ständigt öppen för nya inträden och det fanns inte heller några utjämningsmekanismer mellan företagen inom kartellerna.

---

398 Rotemberg & Saloner (1986), s. 390, 406

399 Spar (1994), s. 2

Stigler (1964), s. 44



## 7.6 Sammanfattning

När Skånska Cement etablerade sin cementfabrik i Lomma i Skåne transporterades kalksten från ett kalkstensbrott i Limhamn. Från Limhamnsbrottet såldes kalksten och kalk till andra industrier. Skånska Cements disponent, RF Berg; arbetade för att utveckla affärerna med kalksten och kalk, även om han inte alltid hade Skånska Cements styrelse med sig. När konkurrens från det danska kalkstensbrottet Faxe märktes på den svenska marknaden gjorde Skånska Cement gemensam sak med bolaget, och de startade en agentur för försäljning av kalksten. Samarbetet mellan Faxe och Skånska Cement bestod ända fram till 1970-talet, de två bolagen ägde bolag gemensamt och samordnade sina affärer.

I början av 1900-talet mötte de skånska kalkstensförsäljarna konkurrens från Gotland. Denna konkurrens skulle bemötas och Skånska Cement köpte in ett kalkstensbrott på norra Gotland. Tillsammans med flera stora intressenter, bland annat Faxe och Karta och Oaxen startades ett gemensamt försäljningsbolag för gotländsk kalksten. En marknadsdelning gjordes som delade marknaden i en västlig och en östlig del, där Skånska Cement sålde på båda sidorna av Sverige genom sina dotterbolag. Försäljningsbolaget upplöstes efter några år och istället bildades Gotlands Kalkverk. Detta var ett gemensamt bolag som ägdes av Förenade Kalkbrotten, Faxe samt Karta och Oaxen. Runt första världskriget kom flera nya konkurrenter in på marknaden, framförallt var det tidigare kunder som etablerade nya kalkstensbolag på Gotland. Gotlands Kalkverk försökte stävja konkurrensen genom att upprätta kartellavtal. Förhandlingarna var många gånger långdragna och kartellavtalen fick ofta omförhandlas på grund av att nya konkurrenter kom in. Avtalen handlade främst om marknadsdelning och försäljningen efter uppgjorda kvoter. Priskarteller förekom endast med något undantag.

Kartellerna inom kalkstensindustrin var osäkra, det tillkom ständigt nya konkurrenter som ledde till att kartellerna behövde omförhandlas eller nya konkurrensbegränsande åtgärder vidtas. Det är svårt att dra några allmängiltiga slutsatser om priserna på kalksten och kartellernas effekter på dessa. Priserna tycks snarare ha påverkats av upp- och nedgångar i konjunkturen. Några prisuppgångar sammanfaller med kartellisering och det finns även exempel från protokollen på att företagen anser att priserna ökat på grund av kartellerna. Samtidigt är prissättningen på kalksten komplicerad eftersom varan inte är homogen och rabatter delas ut till flera kunder.

Den osäkra situationen på marknaden för kalksten gjorde att det inte var en successiv utveckling mot mer samarbete och internalisering. Snarare rörde sig industrin fram och tillbaka över internaliseringsskalan. Det var således inte heller någon stegvis utveckling mot mer koncentration.

## 8 Cementkarteller och koncentration

I det här kapitlet behandlas de samarbeten och karteller som verkade inom cementindustrin under perioden 1892-1966. Inom cementindustrin kanaliserades samarbeten och karteller genom det gemensamma försäljningsbolag, Cementa, som de första svenska cementproducenterna skapade i början av 1890-talet. Cementa är därför i fokus i det här kapitlet. I kapitlet ges en bakgrund till Cementas bildande, en beskrivning av försäljningsbolaget och dess verksamhet och en beskrivning av hur Skånska Cement köpte upp de övriga medlemmarna i Skånska Cement. De internationella samarbeten och karteller som Cementa ingick i beskrivs samt bolagets relation till staten. Koncentrationen inom cementindustrin pågår samtidigt och kapitlet avslutas när Skånska Cement övertagit de andra fabriker inom försäljningsbolaget och tagit över namnet Cementa. I kapitlets första del behandlas tiden fram till mitten av 1920-talet. I andra delen behandlas de kartellavtal som Cementa ingår med andra cementfabriker och hur dessa fabriker inlemmas i Cementa.

### 8.1 Skånska Cement får konkurrens

De företag som först etablerade sig på en marknad, kunde investera i fabriker av större skala och bygga upp fabriker av optimal storlek, vilket Skånska Cement gjorde och som tvingade konkurrenterna att förhålla sig till de villkor som Skånska Cement hade satt upp på marknaden. Den första fabriken som Skånska Cement startade i Lomma, beräknades efter bara några år få svårt att möta efterfrågan, men bolaget ansåg det allt för riskabelt att expandera i det läget. När diskussionen om expansion återkom 1887, hade en ny, konkurrerande fabrik startat i Visby och ytterligare en ny cementfabrik planerades i Degerhamn, Öland. Styrelsen för Skånska Cement uttryckte oro för att de nya fabriker skulle ta allt för stor del av marknaden och beslutade att uppföra en ny fabrik i Limhamn.<sup>400</sup>

Det räckte dock inte bara med att starta en ny fabrik för att stävja konkurrensen och behålla lönsamheten i företaget, samarbete med de andra fabrikanterna

---

<sup>400</sup> Åberg (1972), s. 37–39

ansågs nödvändigt. När Visbyfabriken startade sin produktion hade Skånska Cement verkat i 15 år utan någon inhemsk konkurrens. När konkurrensen väl uppstod togs den på största allvar. Skånska Cements disponent RF Berg ansåg att den konkurrens, som uppstått när Visby- och Ölandsfabrikerna började leverera cement till marknaden var skadlig och att de prissänkningar som användes i konkurrensen var förödande för företagen. Bergs lösning var att fabrikerna skulle samarbeta och att cementförsäljningen skulle ske genom ett gemensamt bolag. Respektive cementfabrik skulle kunna koncentrera sig på att höja kvaliteten på produkterna och sänka produktionskostnaderna. Försäljningsbolagets uppgift skulle vara att hitta nya marknader och öka försäljningen av cement. I en skrivelse till Visby Cementfabrik 1890 lanserade Berg idén, det dröjde dock ett par år innan samarbetet realiserades.<sup>401</sup>

## 8.2 Cementa – ett gemensamt försäljningsbolag

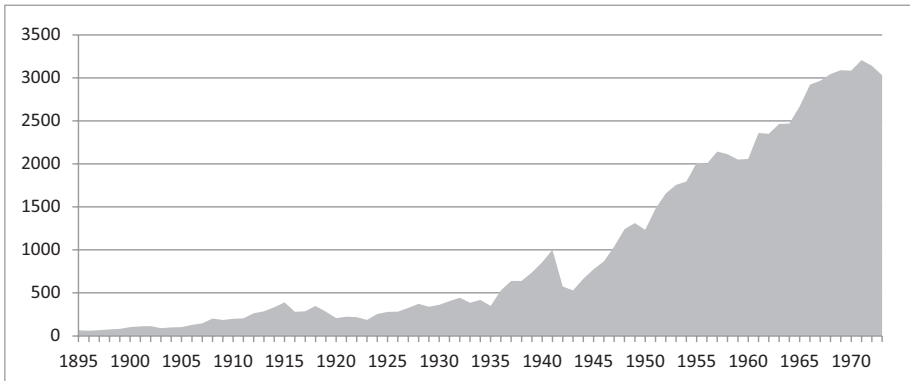
I november 1892 mottog Skånska Cements styrelse en skrivelse från Ölands cementfabrik där frågan om samarbete lyftes. Nästkommande månad sändes en skrivelse till Visbyfabriken med erbjudande om ett samarbete genom bildande av ett gemensamt försäljningsbolag. Styrelsen för Visbyfabriken ansåg att villkoren som erbjöds inte var förmånliga för bolaget och avböjde. Nya villkor sattes upp och Visbyfabriken fann dessa villkor till belåtenhet. Två representanter skickades för att förhandla med Ölandsbolaget och Skånska Cement. Konkurrenssituationen på den svenska cementmarknaden diskuterades och de tre bolagen enades om att samarbeta för att begränsa konkurrensen.<sup>402</sup> 1893 bildades ett gemensamt försäljningsbolag, Svenska Cementförsäljnings Aktiebolaget, Cementa. All försäljning av cement på den svenska marknaden från de anslutna fabrikerna skulle gå via Cementa och försäljningen skulle ske utifrån kvoter. Det innebar även att en stor del av fabrikernas administration kunde flyttas över på det nya bolaget. Kvoterna baserades på hur stor andel cementfabrikanterna ägde i Cementa. Skånska Cement hade den mest omfattande produktionen och kvoten sattes till två tredjedelar (13 av 21), Visby gavs 3 andelar och Öland 5 andelar. Därmed hade Skånska Cement tillförsäkrat sig kontroll över försäljningsbolaget. Genom att använda ett kvotsystem gynnades alla fabriker av att avsättningen av cement ökade, men det var ett strikt regelverk

401 Åberg (1972), s. 140

402 Cementa, Möte mellan representanterna från tre cementbolag, 14 december 1892  
 Wisby Cementfabrik, Styrelsesammanträde 13 december, 28 december 1892

kring kvoterna. När fabrikena sålde mer eller mindre cement än vad kvoten medgav överfördes överskott respektive underskott till nästa produktionsår eller så fick fabrikena betala böter till de andra medlemmarna. Cementet såldes till att börja med via olika agenturer, senare upprättade Cementa en egen försäljningsorganisation. Cementpriserna bestämdes i styrelsen för Cementa och varierade inledningsvis med produktionsort och försäljningsställe.<sup>403</sup>

FIGUR 13. Cementas leveranser, 1895-1970. Kiloton



Källa: Åberg (1972), s. 160-161

Försäljningsbolagets affärer och kontrakt var komplicerade och det krävdes övervakning av cementfabrikerna och deras försäljning. En opartisk person tillsattes därför för att bevaka att kontraktets villkor efterlevdes. Under de första verksamhetsåren var paragraferna och verksamheten ständigt föremål för diskussion inom Cementa. Kontraktet förnyades med jämna mellanrum och även om det ibland var föremål för längre diskussioner så finns inga tveksamheter om att medlemmarnas intentioner hela tiden var att upprätthålla kartellen.<sup>404</sup>

Under 1900-talet ökade försäljningen av cement successivt i Sverige, figur 13 visar cementförsäljningen via Cementa i Sverige. De första decennierna av 1900-talet visar på en långsam ökning av försäljningen, med nedgångar under kristider och världskrig. Efter 1940 är ökningen väldigt snabb och den fortsätter fram till 1960-talet, då efterfrågan sviktar. Under hela den period som försäljningsbolaget existerade utfördes en övervägande del av all försälj-

<sup>403</sup> Cementa, Konstituerande bolagsstämma, 2 januari 1893, Interimsstyrelsesammanträde, 3-5 januari 1893

<sup>404</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 3 mars 1894

ning i Sverige genom Cementa. När Cementa bildades 1893 gick 83 procent av försäljningarna av cement i Sverige genom Cementa, år 1900 hade de ökat till 97 procent. Efter att flera aktörer inträtt på marknaden under 1910-talet hade Cementas andel av försäljningarna minskat till 64 procent 1923. Efter att flera utomstående cementfabriker kommit in i Cementa i början av 1930-talet ökade andelen till 82 procent. Cementas nivå av försäljningen stabiliserades sedan runt 80 procent.<sup>405</sup>

### *Konkurrenterna skulle in i försäljningsbolaget*

Försäljningsbolaget utvidgades nästan omgående. Hellekis cementfabrik var den första fabriken som anslöts. Hellekisbolaget lyckades dock inte framställa de kvoter som bolaget ålagts, vilket ledde till att de fick betala böter till Cementa. Maltesholmsbolaget var nästa nya fabrik som antogs i Cementa, dess kvot av försäljningen skulle successivt öka under tre år till 3/27-delar av Cementas produktion. Båda dessa fabriker hade kommit in i organisationen direkt efter fabrikenas anläggning. Maltesholm hade problem med kvaliteten på cementet, liksom alla andra fabriker hade haft i inledningen av produktionen, och Cementa hade svårt att finna avsättning för fabrikenas produktion. När nya fabriker inträdde krävdes alla medlemmars godkännande och kontrakten justerades om så att kvoterna förnyades. Det var inte någon av medlemmarna som hade några betänkligheter mot att fler cementfabriker anslöt sig till försäljningsbolaget, däremot förekom diskussioner inom styrelsen angående kvoterna.<sup>406</sup>

Maltesholm och Hellekis verkar ha sökt sig frivilligt till bolaget, det finns i alla fall inga protokollförda åtgärder eller påtryckningar. Andra cementfabriker fick tvingas in i bolaget. Klagstorps cementfabrik konkurrerade med Cementa genom att sälja cement i södra Sverige till lägre priser än Cementas. Cementa svarade genom att sänka sina priser till samma nivåer, prissänkningarna var en strategi för att minska konkurrenternas kraft och inte låta dem ta marknadsandelar. Efter några månader av priskonkurrens inledde Cementa förhandlingar med Klagstorp och erbjöd Klagstorp inträde i Cementa, vilket accepterades.<sup>407</sup> Lennart Jörberg menar att Klagstorp hade utövat konkurrens för att kunna få en bättre startposition inför förhandlingarna med Cementa.<sup>408</sup>

405 Åberg (1972), s. 160-161

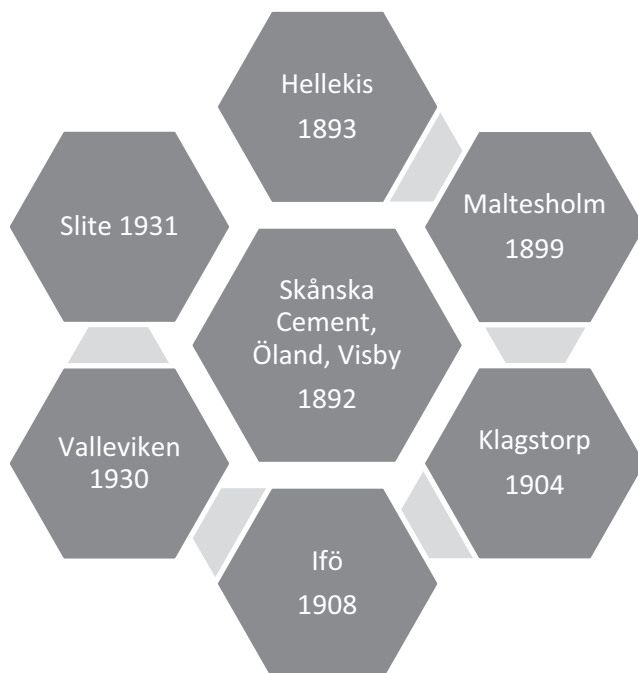
406 Cementa, Styrelsesammanträde, 26 oktober 1894, 18 november 1898, 9 oktober 1900

407 Cementa, Styrelsesammanträde, 9 juli, 1 augusti, 4 november 1904

408 Jörberg (1961), s. 298-299

Klagstorp var dock inte villigt att fullständigt anpassa sig till försäljningsbolaget. 1906 klarade inte bolaget att uppnå de leveranser som bolaget var ålagt att göra, detta på grund av att bolaget istället prioriterade sin egen export. Detta godtogs inte av Cementa, och Klagstorp tvingades lova att inga åtgärder skulle vidtas för att öka exporten.<sup>409</sup>

FIGUR 14. Medlemmarna i Cementa och inträdesår



Deltagarna inom Cementa knöts allt hårdare till varandra och allt fler beslut om fabrikenas verksamhet överfördes till Cementa. Cementa kunde också straffa de fabriker som inte följde den gemensamma linjen. Ett exempel på detta var när Visbyfabriken ville sänka sina priser för att motverka utländsk konkurrens, frågan undersöktes av Cementa, men Visbyfabrikens anspråk ansågs vara obefogade. På grund av detta miste Visbyfabriken sin status som försäljningsagent på Gotland.<sup>410</sup> När de enskilda fabriken ville utöka sin verksamhet och upp-

<sup>409</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 11 december 1906

<sup>410</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 23 maj 1894

föra fler cementugnar, skulle detta rapporteras till Cementa. Samtidigt kunde Cementa påverka medlemmarna att göra förändringar i produktionen. Under 1800-talets sista år uppstod cementbrist inom Sverige, medlemmarna i Cementa uppmanades att utöka verksamheten för att kunna öka produktionen. Skånska Cement skulle utvidga tillverkningen med 25 procent. Exporten skulle även begränsas, förutom till särskilt viktiga exportområden.<sup>411</sup> Det var inte bara cementfabrikerna som skulle knytas närmare Cementa, även återförsäljarna skulle det. Cementa bestämde sig för att i så stor utsträckning som möjligt få återförsäljarna att endast sälja Cementas produkter.<sup>412</sup>

Det fanns även aktörer som sökte sig till Cementa för att få hjälp med att ordna upp sina affärer. 1907 planerades anläggningen av en cementfabrik av Ifö Kaolin- och Chamottefabriks Aktiebolag. Cementa förhandlade om att köpa in aktiemajoriteten. Förhandlingarna strandade. Cementa kontaktades senare av två ledamöter i Ifös styrelse om att Cementa skulle låna ut pengar till Ifö och Ifö skulle samtidigt ingå i Cementa. Cementas styrelse var dock inte överens om att låna ut pengar till Ifö. Representanten för Öland protesterade, eftersom han ej tyckte att anläggandet av nya cementfabriker skulle gynnas. Detta ledde till att de återstående medlemmarna i Cementa, Skånska Cement, Visby, Hellekis, Maltesholm och Klagstorp tog på sig lånet, men Öland stod utanför. Samtidigt inträdde Ifö i Cementa.<sup>413</sup> 1909 försattes Iföbolaget i konkurs, bolaget omstrukturerades så att cementfabriken och chamotte- och kaolinproduktionen delades. Aktierna i de rekonstruerade bolagen, Iföverken, övertogs av delägarna i Cementa.<sup>414</sup> Produktionen vid fabriken fortsatte fram till 1940 i Cementas regi.

### *Cementa hindrar nya fabriker*

En viktig strategi för att begränsa konkurrensen var att förhindra etableringen av nya cementfabriker. Under 1910-talet försökte flera nya intressenter etablera sig på cementmarknaden. Trots att fabrikerna inom Cementa hade svårt att tillgodose efterfrågan på cement, ville Cementa inte ha mer konkurrens på marknaden. Det fanns flera olika sätt att hindra nyetablering. Kartellförhandlingar

---

411 Cementa, Styrelsesammanträde, 26 augusti 1897  
Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 1 oktober 1897

412 Cementa, Styrelsesammanträde, 14 april 1899

413 Cementa, Styrelsesammanträde, 6 juli 1907, 13 augusti 1907, 11 november 1908

414 Cementa, Styrelsesammanträde, 25-26 november 1909



på andra områden kunde användas som påtryckningsmedel. Höganäsbolaget hade enligt uppgift till Cementas VD undersökt möjligheterna att anlägga en cementfabrik på Gotland. Iföbolaget hade dock inlett förhandlingar med Höganäs om undvikande av konkurrens mellan bolagen (gällande porslin). Frågan om anläggandet av cementfabrik togs med i förhandlingarna och resultatet blev att Höganäsbolaget skrinlade sina planer angående cementtillverkning.<sup>415</sup> Dotterbolagen kunde också användas för att förhindra etableringar. Gotlands Kalkverk hade sålt ett markområde vid Gotlands norra kust som skulle kunna användas för anläggandet av en cementfabrik, men i kontraktet hade det skrivits in att utskeppning av kalk och kalksten ej fick ske. Marken i fråga hade därefter sålts vidare. Det nya bolaget hade vänt sig till Gotlands Kalkverk och erbjudit pengar för att de skulle lösa detta förbehåll för att kunna anlägga en cementfabrik. Gotlands Kalkverk förde frågan vidare till Cementa för att få pengar till att köpa in markområdet och därmed förhindra anläggandet. Nödvändiga åtgärder, oklart exakt vilka, vidtogs för att förhindra etableringen.<sup>416</sup>

När Ax:son Johnson tagit över Karta och Oaxen (vilket beskrevs i föregående kapitel) med syftet att anlägga en cementfabrik vidtogs flera åtgärder. Johnson planerade att köpa in ytterligare mark på västra sidan av Gotland. Representanter från Cementa bjöd dock emot om marken, för att förstöra möjligheterna för Ax:son Johnson.<sup>417</sup> Ax:son Johnson kom dock aldrig att anlägga någon cementfabrik på området på grund av dåliga hamnmöjligheter. Det är högst troligt att Johnson och Cementa/Skånska Cement gjorde en uppgörelse. Johnson fick strax därefter köpa Gotlands Kalkverk, vilket Skånska Cement inte borde ha sålt om de var oroliga för konkurrens. Några år senare såldes bolaget tillbaka till Skånska Cement. I protokollen från respektive bolag behandlas dessa affärer ytterst kortfattat.

Det mest konkreta exempel på undvikande av konkurrens var Cementas samarbete med konkurrenten Gullhögen. De samarbetade för att hejda den utländska konkurrensen och för att motverka uppkomsten av ytterligare en cementfabrik köpte de gemensamt in Latorps jordbruk, där det hade planerats en ny cementfabrik.<sup>418</sup> Under sommaren 1929 hade det uppdragats att ett

415 Cementa, styrelsesammanträde, 19 april 1910

416 Cementa, styrelsesammanträde, 12 september 1913

417 Cementa, styrelsesammanträde, 6 juni 1916

418 Ferdinand Nyströms affärsarkiv, Sammanträde mellan representanter för Cementa, Slite och Valleviken, 1 juli 1929

konsortium bestående av bland annat Kraft AB Gullspång-Munkfors och riksdagsmannen A Lindgren, Örebro förvärvat Latorps bruk för att anlägga en cementfabrik. Cementa hade uppvaktat konsortiet, eftersom det var överproduktion av cement och Cementa ansåg att ytterligare fabriker skulle skapa ”*ruinerande konkurrens*.” När försöken inte lyckades vände sig Cementa till konkurrenterna, Valleviken och Gullhögen som var villiga att delta i ett inköp av Latorp. Kraftbolaget gick med på att sälja Latorp, Kraftbolaget och de andra i konsortiet förband sig även att inte engagera sig i nya cementfabriker. Cementbolagen förband sig i sin tur att teckna elkontrakt med kraftbolaget för Latorp och Hellekis.<sup>419</sup> Jordbruket vid Latorp arrenderades ut, medan herrgården Latorp (i Närke) användes av Skånska Cement och framförallt av familjen Wehtje för att bland annat fira jul, nyår och födelsedagar.<sup>420</sup>

Ett annat exempel på hindrandet av nya fabriker var när det 1939 framkom att Örebro Pappersbruk AB hade planer på att anlägga en cementfabrik. Skånska Cement inledde förhandlingar med utvalda styrelseledamöter i Örebro Pappersbruk. En överenskommelse träffades som innebar att alla Cementas fabriker och Gullhögen skulle använda Örebro pappersbruk som säckleverantör. Detta passade väl in i verksamheten då försäljningen förändrades och övergick till att ske i 50 kg:s säckar (från tidigare 57 kg:s säckar).<sup>421</sup>

### *Fallande cementpris*

Produktionskostnaderna för cement bestod framförallt av kapital-, energi- och arbetskraftskostnader. Energipriserna fick det största enskilda genomslaget på cementpriserna. Kol och olja krävdes i stora mängder för att elda cementugnarna. Kostnaderna för kalksten och lera var inte stora eftersom cementfabrikerna vanligtvis ägde dessa råvarufyndigheter. Kostnaderna för cementfabrikationen styrdes därför till stor del av yttre faktorer, framförallt av kolpriser och arbetarlöner. Det var dock inte självklart att höja priserna när kostnaderna för tillverkningen steg eftersom Cementa ville öka försäljningen av cement och att cementet skulle få större spridning som byggnadsmaterial.<sup>422</sup> Lennart Jörberg, som skrivit om den svenska industrialiseringen, diskuterar vinsterna

419 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 14 januari 1930

420 Wästberg (1964), s. 290

421 Cementa, Styrelsesammanträde, 22 november 1939

Skånska Cementa, Styrelsesammanträde, 15 februari 1939, 13 juli 1939, 11 september 1939

422 Cementa, Styrelsesammanträde, 16 december 1899

inom cementindustrin. Han slår fast att cementindustrin var mycket känslig för konjunkturförändringar. Under de tidiga åren lyckades inte heller industrin balansera produktionen, trots att exporten ökade. Vinstmarginalerna ökade från 0,9 procent 1893 till 7,1 procent 1899, men föll under 1900-talets första år, enligt Jörbergs beräkningar. Anledningen till depressionen var att utökningen av produktionskapaciteten i början av 1900-talet ledde till överproduktion inom cementindustrin. På grund av att försäljningsbolaget reglerade priserna så var priset litet, priserna föll från en relativt hög nivå eftersom Cementa lyckats höja priserna med en knapp fjärdedel under sina första sju verksamhetsår. Mellan 1905 och 1909 ökade vinsterna inom cementindustrin igen, till 8,3 procent i genomsnitt. Ökningen skedde tack vare rationaliseringar och ökad produktivitet per arbetare, enligt Jörberg.<sup>423</sup>

Priserna var centrala för cementindustrin, det var framförallt på prisområdet som cementfabrikerna konkurrerade. Cement är en relativt homogen vara och för köparna är priset det avgörande för val av leverantör. När de organiserade fabrikerna skulle konkurrera ut importerat cement, eller påverka konkurrenter gjordes det i första hand genom prissänkningar. Cementa kontrollerade priserna på cement från de anslutna fabrikerna. Ett grundpris sattes för cement, till grundpriset lades sedan kostnader för emballage, frakter med mera. Rabatter kunde ges till storkonsumenter, på konkurrensutsatta marknader eller till närstående företag som exempelvis betongfabrikanterna. Cementa gjorde upp särskilda prislistor med rabatter, där det angavs hur de skulle användas. Cementas priskontroll ledde till att priserna kunde användas för att reglera konkurrensen på olika områden/marknader. Priserna kunde sättas regionalt och priserna användes för att stävja konkurrensen gentemot importerad cement. Genom att sänka priserna på Cementas märken på de områden där utländsk cement kommit in kunde Cementa konkurrera bort det utländska cementet.<sup>424</sup> Tillfälliga prissänkningar kunde också användas för att tvinga in konkurrenter i Cementa.

Cementa stabiliserade priserna på cementmarknaden och under långa perioder var cementpriset i princip oförändrat. Figur 15 visar Cementas grundpris på cement från 1893 till 1966. Det är tydligt att under perioder utan externa chocker var priset relativt stabilt och endast mindre justeringar görs i cementpriset. Under världskriget ökade priserna kraftigt på grund av att bränslekostnaderna sköt i höjden, särskilt tydligt är detta vid första världskriget då priset på cement nästan fyrdubblas, från drygt 30 kronor 1913 till 116 kronor per ton

423 Jörberg (1961), s. 299, 323

424 Cementa, Styrelsesammanträde, 18 december 1903

1918. Efter kriget återgick priserna till en nivå liknande förkrigsnivån. Under andra världskriget var cement satt under ransonering och staten kontrollerade priserna, därmed tilläts inte priserna öka lika mycket.<sup>425</sup> De höga energipriserna bestod efter andra världskriget och priserna fortsatte att kontrolleras av staten. Därefter stabiliserades priset på cement till mellan 50 och 60 kronor per ton fram till 1970-talets början.<sup>426</sup> I början av 1970-talet gjordes flera höjningar av cementpriset, dessvärre tillåter inte materialet att priserna jämförs direkt eftersom försäljningsbolaget Cementas verksamhet upphörde och priserna efter 1966 kontrollerades direkt av Skånska Cement. Skånska Cement angav dock att de ville hålla fast vid den ”*stabila och moderata prispolitiken*” som dittills tillämpats. De ökade oljepriserna och andra prisökningar fick stort genomslag och 1970 var cementpriset över 80 kronor per ton, året därpå höjdes priset med drygt 12 kronor per ton. Prishöjningar gjordes också i flera andra europeiska länder.<sup>427</sup>

Ekonomhistorikern Jonas Ljungberg har undersökt prisutvecklingen på en mängd varor mellan 1885 och 1969. Undersökningen är uppdelad på fyra tidsperioder; 1888-1913, 1907-1934, 1928-1955 samt 1949-1969. Cement är en av de varor som Ljungberg studerat, han påvisar att cementpriserna var stabila under långa tidsperioder, men att de hade en något sjunkande relativ trend fram till 1913. Ljungberg har inte tillgång till exportpriserna och anser det därför vara svårt att kontrollera kartellens påverkan på priserna. Lägre exportpriser skulle indikera att Cementa höll priserna uppe.<sup>428</sup> I Cementas styrelsehandlingar finns fragmentariska uppgifter om exportpriserna, bland annat visar siffror från 1920- och 1930-talen att exportpriserna var ungefär hälften mot priserna för försäljning inom Sverige, vilket tyder på att Ljungberg har rätt.

Det är tydligt att det fasta priset på cement minskar efter första världskriget, mätt i 1966 års penningvärde minskade priset från 130 kronor per ton 1923 till 87 kronor per ton 1940. Enligt Ljungberg skapade den utländska konkurrensen ett marknadstryck som ledde till fallande relativpriser mellan 1907 och 1934.<sup>429</sup> Den utländska konkurrensen påverkade prispolitiken, men minst lika viktig var den inhemska konkurrensen. Även om Cementa hade ett grepp om den svenska cementmarknaden tillkom flera inhemska konkurrenter under perioden och som tidigare lades stora resurser på att hindra nyetableringar på marknaden.

425 Skånska Cement, Ordinarie bolagsstämma, 29 maj 1965

426 Skånska Cement, Ordinarie bolagsstämma, 29 maj 1967

427 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 16 december 1969

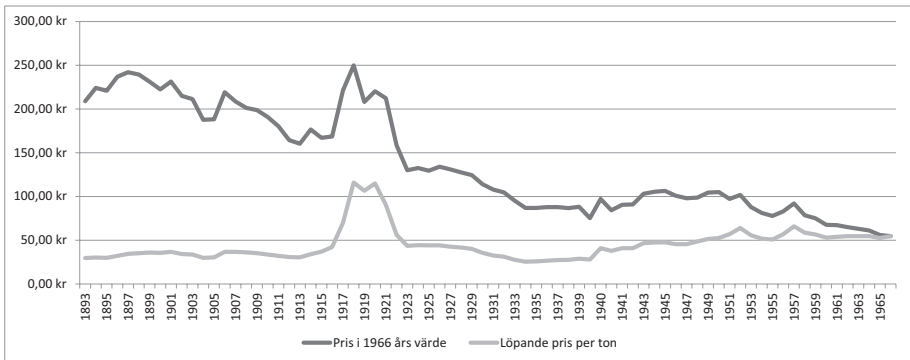
Cementa, Styrelsesammanträde, 8 oktober 1970, 14 januari 1971

428 Ljungberg (1990), s. 133-134

429 Ljungberg (1990), s. 160

Under den tredje perioden, 1928-1955 var det endast fyra branscher som hade fallande relativpriser och cementpriset hade en av de tydligaste prisfallen. Samtidigt som produktionsvolymen ökade och produktiviteten förbättrades inom industrin. 1949-1969 fortsatte cementindustrins fallande relativpris. Ljungberg anser att det fallande priset tyder på att cementindustrin befunnit sig under ett marknadstryck, vilket även förbättrade produktivitet inom industrin tydde på.<sup>430</sup> Figur 15 visar också en successiv minskning av det fasta cementpriset fram till 1960-talets mitt. Eftersom priserna och produktionen var så tydligt reglerad i kartellen, var det produktionsförbättringar som krävdes för att cementfabrikerna skulle kunna öka sina vinster. Skånska Cements ständiga expanderande ledde till att stordriftsfördelarna utnyttjades allt mer, vilket sänkte produktionskostnaderna och gav möjligheter till att sänka försäljningspriserna. Denna prispolitik är helt i enlighet med det som Martin lyfter fram; ett dominerande företag kan öka utbudet och samtidigt sänka priset något, detta gör att företaget kan ta ut högsta möjliga pris utan att uppmuntra inträden.<sup>431</sup>

FIGUR 15. Grundpris på cement. Kronor per ton, i 1966 års penningvärde och löpande pris, 1893-1966



Källa: Cementa, Skånska Cement styrelsehandlingar, årsberättelser 1893-1966 samt historia.se

### *Export och internationella samarbeten*

Exporten var en viktig del av Cementas verksamhet redan från början. Det var dock inte alla fabriker som deltog i exporten och den ingick inte heller i de vanliga kvoterna. Istället efterfrågades vilka fabriker som var villiga att delta i

<sup>430</sup> Ljungberg (1990), s. 198, 213

<sup>431</sup> Martin (1993), s. 82

exporten och sedan fördelades exporten mellan dessa fabriker. Exporten gick i första hand till grannländer och andra länder runt Östersjön, som Ryssland. Det fanns även försök med mer långväga export, under 1800-talets sista år försökte Cementa få igång export till Amerika, men det var svårt att få lönsamhet i det.<sup>432</sup>

Fabrikernas egen export var under försäljningsbolagets första decennier undantagen från Cementas verksamhet, men 1913 inskränktes rätten för de enskilda fabrikena att exportera.<sup>433</sup> Under första världskriget rådde exportförbud, efter kriget var det svårt att få igång den igen. Nedgången i exporten berodde på hård konkurrens från Nordamerika och de vid tillfället mycket höga fraktpriserna. Exporten till Ryssland hade upphört helt på grund av ryska revolutionen. Cementa försökte hitta andra avsättningsmarknader inom Europa, men det var svårt. Om någon av delägarna ville exportera till lägre priser, ansågs det inte vara till skada för verksamheten i sin helhet. Exporten till vissa länder gick genom Cementa och till andra länder fick de fabriker som var intresserade delta. Hur exporten skulle organiseras berodde till stor del på vilka avtal som fanns med andra länders cementproducenter. Även om det inte fanns några aktiva kartellavtal respekterades ofta hemmamarknaderna. Exempelvis fanns inget avtal med Danmark efter första världskriget, eftersom de danska fabrikena inte exporterade till Sverige så valde Cementa att avstå från export till Danmark.<sup>434</sup>

Cementa var allt sedan sin start aktiv i att skapa internationella kartellavtal. De övriga nordiska cementtillverkarna var en naturlig part att samarbeta med och många avtal skrevs om att respektera varandras hemmamarknader. 1894 gjordes det första avtalet av denna sort mellan den norska fabriken Slemesta och Cementa. Året därpå initierade tyska och danska cementfabrikanter ett samarbete. En överenskommelse mellan de skandinaviska fabrikena gjordes, vartill de tyska fabrikena skulle anslutas senare. Cementa ansåg att detta samarbete skulle leda till att priserna på exporten till Danmark skulle höjas, vilket skulle vara bra för bolagets försäljningar.<sup>435</sup> Ett avtal kom till stånd och gällde under några år, men i början av 1900-talet var det inte längre aktuellt med ett internationellt avtal. Avtalet mellan de norska och danska cementproducenterna fortsatte att gälla även framöver, medan samarbetet med de tyska fabrikena

---

432 Cementa, Styrelsesammanträde, 12 juli, 12 december 1894

433 Cementa, Styrelsesammanträde, 12 september 1913

434 Cementa, Styrelsesammanträde, 8 december 1913

435 Cementa, Styrelsesammanträde, 5 november 1895, 9 november 1895, 22 februari 1896

upphörde.<sup>436</sup> Cementa ansåg det då oundvikligt att den fria konkurrensen mellan länderna skulle leda till prissänkningar. Cementa mötte konkurrensen genom att på marknaden släppa ett nytt och billigare cement. Cementet skulle vara möjligt att tillverka på alla anslutna fabriker.<sup>437</sup> Efter ett par år inleddes nya förhandlingar och ett nytt avtal kom till stånd med de tyska fabrikerna. Detta avtal förnyades flertalet gånger och gällde fram till 1917, då första världskriget gjorde att de tyska cementfabrikerna ansåg att läget var ovisst och bröt kontraktet. Intentionerna var dock att samarbetet skulle upptas efter kriget.<sup>438</sup>

Efter första världskriget slut skrevs också nya kartellavtal, avtalen omfattade dock inte alla tyska cementfabrikanter och Cementa var oroligt för konkurrens från de utomstående tyska fabrikerna. Cementa försökte därför ta sig in i den tyska sammanslutningen ”Deutscher Portland Cement-Fabriken”, där i princip alla tyska cementfabriker var medlemmar. Det var endast enskilda fabriker som tilläts deltagande och Skånska Cement gick in som medlem.<sup>439</sup>

Konkurrens från den, före kriget bildade, finska cementfabriken i Pargas, började märkas efter krigets slut. 1920 träffades en överenskommelse med Pargas om förhindrande av konkurrens mellan den finska och den svenska cementindustrin. Avtalet skulle vara bindande för fem år och det förlängdes 1925.<sup>440</sup> Under tiden för avtalet skaffade flera svenska cementfabriker också aktier i Pargas, dessa såldes dock 1926 till finska ägare.<sup>441</sup> En överenskommelse med ”The Cement Marketing” (90% av den engelska cementindustrin) i England om att inte sälja cement på varandras marknader hade även upprättats.<sup>442</sup> Avtalen var mellan enskilda länder, men det fanns även intresse för att göra ett mer omfattande avtal mellan flera länder. Samarbetet med de danska cementproducenterna var långtgående. Skånska Cement köpte tillsammans med tre danska cementfabriker aktiemajoriteten i den estniska cementfabriken i Port Kunda. Denna fabrik hade anlagts av FL Smidth & Co 1914. Fabriken socialiserades senare av det sovjetiska styret. Intressen i en lettisk cementfabrik etablerades också för att kunna sälja cement till Lettland.<sup>443</sup>

---

436 Cementa, Styrelsesammanträde, 18 december 1902

437 Cementa, Styrelsesammanträde, 30 november, 11 december 1901

438 Cementa, Styrelsesammanträde, 23 november 1905, 13 januari 1917

439 Cementa, Styrelsesammanträde, 22 januari, 24 april 1921

440 Cementa, Styrelsesammanträde, 26 maj 1920, 30 januari 1925

441 Kock (1932), s. 144

442 Cementa, Styrelsesammanträde, 8 juni 1921

443 Kock (1932), s. 144

Stensson (1997), s. 204

1928 samlades representanter från flera europeiska cementproducenter för att diskutera samarbete länderna emellan, resultatet blev att International Cement Bureau grundades. Sju europeiska länder<sup>444</sup> ingick och målet var att skydda respektive producents hemmamarknad. Under 1937 inleddes förhandlingar om en fördjupning av samarbetet. Målet var att samordna exporten till hela omvärlden (förutom de länder där Japan konkurrerade), skapa en prispool och på det sättet höja cementpriset. En ny organisation, Intercement bildades.<sup>445</sup> Alf Åberg anger att Cementa fick en större kvot än vad bolaget tidigare exporterat och samarbetet var mycket gynnsamt för Cementa. Vid utbrottet av andra världskriget avvecklades organisationen. Efter kriget undersökte Cementas representanter intresset för att återuppta Intercement, intresse fanns och en konferens planerades till 1946.<sup>446</sup> Samarbetet kunde inte fortsätta på samma sätt som före kriget och den nya organisationen som inrättades, Cembureau, hade som primär uppgift att samla statistik och tekniskt material till medlemmarna. 1949 flyttade Cembureau till lokaler i Malmö.<sup>447</sup> Cembureaus verksamhet fortsatte fram till 1990-talet att fungera som en plats för informationsutbyte mellan de europeiska cementfabrikerna. I början av 1990-talet fälldes deltagarna i Cembureau för olaga konkurrens av EU. Cembureau ansågs utgöra kärnan i en omfattande kartell, där respektive lands hemmamarknad skyddades och ett 30-tal europeiska cementtillverkare tvingades betala böter.<sup>448</sup>

Även de internationella kartellerna kunde innefatta flera varuslag. När finska Pargas Kalkbergs AB startade en ny cementfabrik i Kolari 1969 gjordes en överenskommelse med Cementa om att cement från fabriken endast skulle sälja i Finland, i gengäld skulle Euroc inte ge sig i den finska gipsskiveverksamheten.<sup>449</sup>

I slutet av 1940-talet återupptogs exporten igen och den gick till nästan alla delar av världen. De största marknaderna var Irland, Brasilien, Venezuela, Sydafrika, Brittiska Östafrika samt Indien.<sup>450</sup> Efter andra världskriget fanns dock litet utrymme för export eftersom efterfrågan på cement var omätligt i Sverige. När efterfrågan på hemmamarknaden minskade i slutet av 1960-talet

---

444 Sverige, England, Tyskland, Frankrike, Danmark, Belgien, Norge

445 Cementa, Styrelsesammanträde, 3 mars 1937

446 Cementa, Styrelsesammanträde, 30 november 1945  
Åberg (1972), s. 150

447 Cementa, Styrelsesammanträde, 19 mars 1949

448 Europeiska kommissionen, Pressmeddelande, 30 november 1994

449 Vaara (2002), s. 206

450 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 21 september 1949



och början av 1970-talet, uppstod överkapacitet och Skånska Cement satte igång att exportera i större skala. Investeringar gjordes i Limhamnsfabriken som särskilt anpassades för exporten till USA.<sup>451</sup>

### *Statens inverkan på cementindustrin*

Under första världskriget inträdde en särskild situation för hela det svenska näringslivet. För Skånska Cement blev dessa år särskilt besvärliga. 1914 började med en stor konflikt med arbetarna och verksamheten vid Limhamn och Hellekis låg nere under fyra månader. Tillverkningen återupptogs tillfälligt, men fyra månader senare bröt kriget ut. Ryssland som var en viktig exportmarknad försvann direkt. I Sverige satsades dock på beredskapsarbeten och efterfrågan på cement hölls uppe. Problemet för cementindustrin var istället tillverkningen. Bristen på kol för bränningen blev akut, det engelska kolet gick inte längre att köpa in och det tyska kolet som fanns att tillgå hade sämre kvalitet. Brist på jute, som behövdes för produktion av säckarna, uppstod och fabrikerna övergick till pappersäckar (pappersäckarna fortsatte att användas även efter kriget). Kostnaderna för transporter ökade, det var svårare att få tag på tonnage och priset på sjöförsäkringarna ökade kraftigt. I augusti 1914 beslutade Cementa att höja cementpriset, efter bara några månader sänktes priset igen, men extra tillägg gjordes för ökade fraktkostnader på priset.<sup>452</sup> Under hela kriget var cementpriset under ständig prövning. Priserna höjdes med ungefär 50 öre i stöten och det var en svår balansgång för Cementa om och i sådana fall när priset skulle höjas. Staten var djupt involverad i cementindustrins verksamhet under kriget. Cementransonering infördes. Industrikommissionen<sup>453</sup> förhandlade med Cementa om priser, cementransonering och koltillgång under kriget. Förhandlingarna var nära kopplade till cementtullen.<sup>454</sup>

Tullar var ett vanligt sätt att skydda den svenska industrin, cementindustrin skyddades av import genom den så kallade cementtullen. Cementtullen tillkom efter en motion till riksdagens andra kammare 1887 om införandet av en cementtull på 10 procent. Argumenteringen i motionen gick ut på att

451 Cementa, Styrelsesammanträde, 12 oktober 1972

452 Åberg (1972), s. 73-74

Cementa, Styrelsesammanträde, 18 december 1914

453 Statens industrikommission bildades 1914 för att stödja industrin i Sverige under kriget. Kommissionen avvecklades 1920, men återuppstod i och med andra världskrigets utbrott.

454 Cementa, Styrelsesammanträde, 13 februari 1917, 19 mars 1917, 24 augusti 1917, 1 mars 1919

Sverige som land hade goda tillgångar för att producera cement och onödig tillförsel av utländska varor skulle inte uppmuntras. Motionen behandlades inte, men motionären återkom i frågan och bevillningsutskottet<sup>455</sup> föreslog en tull på 40 öre per 100 kg, vilket riksdagen biföll. Cementpriset för en tunna cement, 170 kg, låg då uppskattningsvis runt 5 kronor. Efter att tullen införts minskade importen omgående. Frågan om höjning av cementtullen återkom i riksdagen vid flera tillfällen och 1895 höjdes tullen till 60 öre. 1912 behandlades en motion om upphävande av cementtullen av socialdemokraten Bernhard Eriksson. Bakgrunden till motionen var att kartelliseringen inom cementindustrin ansågs ha ett avgörande inflytande på cementpriset och att tullen bidrog till de höga inhemska cementpriserna.<sup>456</sup> När förslaget väcktes reagerade Cementa omgående; information samlades in och en utredning över cementpriserna skulle verkställas, bolagets ledare skulle följa frågan och ta till de handlingar som krävdes.<sup>457</sup> Bevillningsutskottets svar på motionen var att den svenska cementmarknaden tidvis kännetecknats av våldsam konkurrens inom landet och från utomstående tillverkare. Cementindustrins sätt att skydda sig hade varit att organisera sig i karteller, nationella och internationella. Kartellernas existens gjorde det svårt för utskottet att bedöma huruvida en sänkning av tullen skulle få effekt eller ej eftersom kartellavtalen innebar att respektive cementtillverkares hemmamarknad skyddades. Cementpriset hade dessutom sänkts 1911 och cementindustrins representanter hade förespeglat en sänkning till, vilket ledde till att utskottet ansåg att priserna kunde minska även utan cementtullens avskaffande. Motionen avsågs i riksdagen.<sup>458</sup>

Fem år senare återkom frågan i riksdagen. Cementpriset hade då stigit sedan krigets start. Motionären, Bernhard Eriksson som även motionerat 1912, ansåg att de höga priserna inte bara berodde på de ökade kolpriserna, utan även på att cementfabrikerna utnyttjade sin ”monopolställning” och ökade vinsterna. Wehtje förhandlade med bevillningsutskottet för Cementas del. Tullfrågan hade föranlett Industrikommissionen att ta initiativ till en överenskommelse med Cementa om prissättningen av cement. Cementa ansåg det dock helt opåkallat att staten skulle ha påverkan på cementpriserna, dock behövde Cementa hjälp

---

455 Riksdagsutskott som handlade skatter och tullar.

456 SOU 1925:4, s. 26-27

Kock (1932), s. 109

457 Cementa, Styrelsesammanträde, 25 januari 1912

458 SOU 1925:4, s. 27-28

från staten med import av framförallt stenkol.<sup>459</sup> Industrikommissionen kom med ett förslag till uppgörelse, som godkändes av Cementa. Uppgårelsen innebar att cementtullen blev kvar, men prishöjningar på cement skulle förhandlas med kommissionen. I riksdagen röstade de olika kamrarna olika i frågan, men motionen föll vid gemensam votering.<sup>460</sup>

Cementa försökte förmå Industrikommissionen att upphäva ransoneringen av cement efter det att vapenstillestånd inträtt under hösten 1918, ransoneringen upphävdes i januari 1919. Det exportförbud som hade rått under kriget, upphävdes också.<sup>461</sup> 1921 återkom tullfrågan, men då var det Skånska Cement som ville ha en höjning av tullen. Konkurrens från Polen och Östeuropa hade då börjat göra sig gällande på den svenska marknaden samtidigt som depressionen hade gjort sig gällande i näringslivet. Motionen om en höjning av cementtullen togs inte upp i riksdagen, vilket gjorde Cementas styrelse besviken.<sup>462</sup>

### *Skånska Cements dominans över Cementa*

Genom Cementa kunde ägandet och risken vid övertagande av riskfyllda operationer delas mellan flera intressenter. Så var fallet när Cementa tog över Ifö-bolaget under 1909, bolaget hade tidigare haft ekonomiska problem och Cementa hade lånat ut pengar till bolaget. När konkursen var ett faktum köpte Cementa in bolaget.<sup>463</sup> Likadant skedde med Hidinge Kalkverk ett par decennier senare. Kooperativa förbundet hade försökt komma in på cementmarknaden och etablerat en fabrik i Lanna. En av anledningarna till att Kooperativa förbundet hade gett sig in i cementbranschen, var att försöka bryta upp monolet. Kooperationen misslyckades, istället erbjöds Cementa att ta över produktionen. Ett dotterbolag till Cementa, Hidinge Kalkverk AB, bildades 1934 och produktionen togs över i Lannafabriken.<sup>464</sup>

---

459 SOU 1925:4, s. 28

Cementa, Styrelsesammanträde, 13 februari 1917

460 SOU 1925:4, s. 28

Cementa, Styrelsesammanträde, 19 mars 1917, 5 maj 1917.

461 Åberg (1972), s. 75

Cementa, Styrelsesammanträde 27 november 1918

462 SOU 1925:4, s. 28

Cementa, Styrelsesammanträde, 8 juni 1921

463 Cementa, Styrelsesammanträde, 13 augusti 1907, 25–26 november 1909

464 Cementa, Styrelsesammanträde, 4 maj 1935

Skånska Cement kunde genom sin dominans driva igenom saker som gynnade det egna bolaget och även spela ut de mindre fabriker mot varandra. Sådana förfaranden förekom flera gånger från Skånska Cements sida.<sup>465</sup> Skånska Cement tog även hjälp med stora kostnader, dessa fördelades på alla Cementas delägare, istället för att endast betalas av Skånska Cement. Ett exempel var när International Sand-Cement Company, Köpenhamn, ville annullera kontrakt med Skånska Cement, eftersom företaget inte drev tillverkningen av sandcement med kraft, vilket företaget åtagit sig att göra. Skånska Cement drev då igenom ett beslut om att Cementa skulle bidra till patenträttens bibehållande och Cementa skulle överta patenträtten och betala patentavgiften.<sup>466</sup> Således förflyttades en kostnad från Skånska Cement till det gemensamma bolaget. Ett annat exempel var när Skånska Cementgjuteriet (sedermera Skanska) bildats som en avknoppning till Skånska Cement. Genom Cementa såg Skånska Cement till att Skånska Cementgjuteriet fick sina cementinköp rabatterade för produktion av takplattor och cementrör. Som argument för prisnedsättningen hävdade Skånska Cementgjuteriet att det i framtiden skulle innebära att Cementa fick ökad avsättning eftersom de skulle konkurrera på en ny marknad och kunna öka sin andel av marknaden.<sup>467</sup>

Även när det gäller leveranserna och kvotandelar så dominerade Skånska Cement inom Cementa. Tabell 7 visar Cementas leveranser respektive Skånska Cements andel av Cementas leveranser. Det framgår att Skånska Cement under långa perioder stod för mer än hälften av leveranserna från Cementa. När fler bolag kom in i bolaget under 1900-talets första år minskades Skånska Cements andel, när Skånska Cements expansion inom Cementa påbörjas 1912 ökade Skånska Cements andel av leveranserna. På 1930-talet har Skånska Cement etablerat makten och tagit en stor del av marknadsandelarna på cementmarknaden.

Cementa knöts också nära Skånska Cement geografiskt, sätet för Cementa hade förlagts till Malmö, där Skånska Cement hade sitt huvudkontor. Från Skånska Cements sida var det självklart att de övriga deltagarna i Cementa skulle anpassa sin verksamhet efter dem. Styrelsesammanträdena i Cementa hölls en till tre gånger i månaden under de första åren, kallelse skickades ibland med kort varsel, varför det förstås blev svårt för ledamöterna från Öland och Gotland att ta sig till Malmö. När det redan under bolagets första verksamhetsår uppstod problem med styrelsesammansättningen på grund av att Visbyfabrikens

---

465 Cementa, Styrelsesammanträde, 29 mars 1894

466 Cementa, Styrelsesammanträde, 12 april 1897, 26 augusti 1897

467 Cementa, Styrelsesammanträde, 13 december 1900

ledamot inte deltagit i mötena, så föreslogs att Visbyfabrikens suppleant skulle vara bosatt i Malmö.<sup>468</sup>

**TABELL 7. Cementas leveranser och Skånska Cements andel, 1895-1970. Kiloton och procent**

År	Cementas leveranser	Skånska Cements andel, %
1895	67	64
1900	114	64
1905	146	38
1910	263	35
1915	286	44
1920	218	40
1925	325	57
1930	444	62
1935	639	67
1940	574	68
1945	1041	73
1950	1656	95
1955	2143	93
1960	2350	91
1965	2966	92
1970	3141	100

Källa: Alf Åberg (1972), s.160-161

Till största delen gick Cementa och Skånska Cements intentioner och intressen samman. Det var dock inte alltid som medlemmarna i Cementa var överens om strategin för bolaget, men då Skånska Cement hade en dominerande position inom bolaget, fick Skånska Cement nästan alltid sin vilja igenom. Cementa dominerade cementmarknaden fram till 1966 då Skånska Cement förvärvat alla övriga deltagare i Cementa. Skånska Cement tog då också över namnet Cementa.

### 8.3 Cementas kartellavtal med utomstående

Cementa ingick även kartellavtal med konkurrenter som inte var med i försäljningsbolaget. Bland annat gjordes avtal med de nya cementfabrikerna på Gotland, Valleviken och Slite när de hade etablerats 1919. De kartellsammanträden som genomfördes finns protokollförda och därmed finns en del infor-

<sup>468</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 15 maj 1893

mation om kartellernas funktion. Respektive bolags inställning och agerande har kunnat följas i respektive bolags protokoll.

Slitefabriken sågs omedelbart som en allvarlig konkurrent till Cementa som dominerade marknaden. Även Rute uppmärksammades, men det var framförallt Slites konkurrens som fruktades. Figur 16 visar Valleviken och Slites sammanlagda produktion i förhållande till Skånska Cements totala produktion. Slite och Vallevikens produktion närmade sig 1920 Skånska Cements hela produktion. Cementas VD, Wilhelm de Shårengard, åkte till Gotland för att inspektera de nya, konkurrerande fabrikena. Shårengard konstaterade att priserna hos de gotländska producenterna var ojämna, men att Slite låg cirka 2-3 kronor lägre i pris än Cementa. Anledningen till Slites lägre kostnad ansåg han vara de goda försäljningsmöjligheter som bolaget hade i Arthur Du Rietz Kommanditbolag, som sålde direkt till förbrukarna. Genom att inte ha några mellanled hade Slite lyckats locka över flera av Cementas tidigare kunder. Cementa hade få försäljare och det var få förbrukare som fick köpa direkt. Det fanns också kritik mot försäljningsorganisationen från ombuden.<sup>469</sup> I slutet av 1920-talet gjordes en omläggning av försäljningsorganisationen och Cementa inkorporerade själva försäljningen i bolaget.

Det svenska näringslivets framgång och samarbeten var nära kopplat till de nätverk som fanns mellan företrädare för näringslivet, det var viktigt att bevaka sina intressen och att inneha de rätta kontakterna. Kontakten mellan Nyström och Skånska Cement gick långt tillbaka i tiden. Ferdinand Nyström gjorde tidigt markaffärer med Skånska Cement, när Skånska Cement köpte den första marken för kalkstensbrytning på Gotland köptes den av Nyström. Efter Cementas besök på Gotland beslutades att representanter från Cementa skulle försöka komma i kontakt med företrädare för Slite och Valleviken. Två av Slitebolagets företrädare (Myrsten och Nyström) besökte Malmö i ett ”*konfidentiellt uppdrag*”.<sup>470</sup> Besöket gällde upprättandet av ett kartellavtal mellan Cementa och Slitefabriken, avtalet skulle gälla året ut. Två dagar senare fattades beslut i styrelsen för Slite om att till årets slut göra upp en ”*särskild konfidentiell*” prislista på cement.<sup>471</sup> Detta var ett av de få avtal som uttryckligen skulle hemlighållas.

---

469 Åberg (1972), s. 142-143

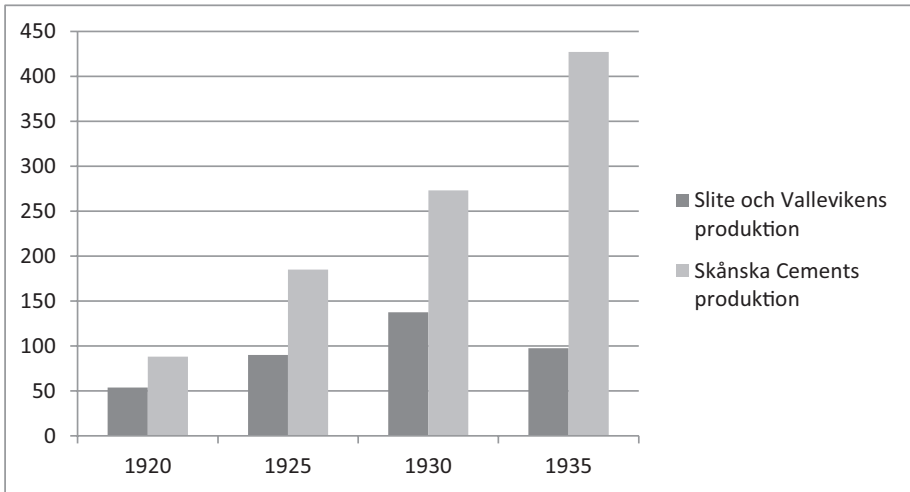
Cementa, Styrelsesammanträde, 16 juli 1919

470 Slite Cement och Kalk, Styrelsesammanträde 13 augusti 1919

Cementa, Styrelsesammanträde 16 juli 1919

471 Slite Cement och Kalk, Styrelsesammanträde 15 augusti 1919

FIGUR 16. Valleviken och Slites produktion i förhållande till Skånska Cements produktion, 1920-1935. Kiloton



Källa: Åberg (1972), s. 160-161, Håkansson & Ahlgren (1954), s. 76

I oktober 1919 hade Cementa fått uppgift om att både Slite och Valleviken hade planer på att bygga ut sina anläggningar. Cementa var inte förtjusta i planerna och krävde en förklaring av Slite. Om inte Slite inkom med en sådan, hotade Cementa att ta till de åtgärder som var nödvändiga för att motverka konkurrens. Slite kom inte med någon förklaring och Cementa sänkte cementpriset för att motverka konkurrensen. Avtalat med Slite fortlöpte dock året ut. I december 1919 beslutade Cementa att konkurrensen med Slite och Valleviken skulle fortgå och inget nytt kartellavtal skulle upprättas. Konkurrensen skulle inriktas mot Slite på grund av att Valleviken inte sågs som någon allvarlig konkurrent, då cementet var av ”mindervärdig beskaffenhet.”<sup>472</sup> Målet med konkurrensen var att Slite och Valleviken skulle närma sig Cementa och komma med förslag om ett nytt kartellsamarbete. Under våren 1920 ansåg Cementa att bolaget skulle vara försiktig med prissänkningar och att prisdumpningarna i möjligaste mån skulle undvikas. Strategin ansågs dock inte vara särskilt lyckad eftersom Slite fått många leveranser till staten, på grund av Slites låga priser. Cementa höll noga reda på vilka försäljningar som Slite och Valleviken gjorde, samt till vilka priser.<sup>473</sup>

<sup>472</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 8 december 1919

<sup>473</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 21 oktober 1919, 29 januari, 26 maj 1920, Ex. 28 april 1922

*Nya förhandlingar efter prispress*

1924 återupptogs kontakten mellan Cementa och Slite, via Visbyfabrikens Allon de Jounge. Han undersökte möjligheterna till att Slite skulle kunna tänka sig att ansluta sig till Cementa. De Jounges uppfattning var att det fanns möjlighet till samförstånd om Cementa kunde hjälpa Slite att flytta en del av deras krediter. På Cementas uppdrag skulle de Jounge fortsätta förhandlingarna med Slite. Överläggningar mellan Slite, Valleviken och Cementa pågick under flera månaders tid. I september 1924 hade de enats om ett kartellavtal som gav respektive bolag en kvot av försäljningen av cement på den svenska marknaden.<sup>474</sup> Avtalet inrättades med syfte att ”*begränsa försäljningen av cement inom Sverige för att undvika förlustbringande prissättning*”.<sup>475</sup>

Även inom denna kartell hade respektive bolag kvoter. Vallevikens leveransrätt låg runt 10 procent och Slite 11 procent av Slite, Vallevikens och Cementas gemensamma leveranser. För en del av exporten gick dessa andelar igen. Så var fallet för exporten till Finland och Danmark, men övrig export låg utanför avtalet. Det förekom att bolagen sålde utöver sina kvoter, då det skedde fick de betala böter till de andra i avtalet.<sup>476</sup> Kartellavtal mellan parterna och utländska cementtillverkare ingicks också. I mitten av 1920-talet uppkom konkurrens från polska cementfabriker på den svenska marknaden. Då förhandlade parterna fram ett tioårigt kartellavtal med de polska cementfabrikerna.<sup>477</sup>

Avtalet var hemligt och det diskuteras knappt ens i respektive organisations protokoll. Det är därför svårt att bedöma vilken inverkan kartellen hade på respektive bolags verksamhet. Roger Öhrman anger att Slitefabriken enligt avtalet endast fick sälja en tredjedel av sin kapacitet på den svenska marknaden och fabriken försökte hålla produktionen uppe genom att öka exporten, framförallt till Syd- och Mellanamerika. Fabriken ledare, Fredrik Nyström, gjorde även ett ovanligt samarbetsavtal med arbetarna för att hålla produktionspriserna uppe. Genom att förklara det dystra läget för arbetarna lyckades han få till ett avtal som höll lönerna nere. I gengäld bereddes arbetarna förmåner som semester och ålderspension, trygga och långsiktiga avtal samt insyn i bolagets ekonomi. Arbetarna accepterade avtalet för att hålla sysselsättningen uppe, enligt

---

474 Cementa, Styrelsesammanträde 10 mars, 6 maj, 12 september 1924

475 Ferdinand Nyströms arkiv: Sammanträde mellan Cementa, Slite och Valleviken, 20 december 1928

476 Ferdinand Nyströms arkiv: Sammanträde mellan Cementa, Slite och Valleviken, 20 maj 1927, 18 oktober 1927

477 Slite Cement och Kalk, Styrelsesammanträde 31 juli 1926, 12 december 1927



Öhrman.<sup>478</sup> På grund av att kartellen var hemlig, kunde Slite och Valleviken användas för att påverka marknaden och konkurrensen. Exempelvis nedsattes priset på cement från Valleviken för att möta konkurrens från Gullhögen och från utländska konkurrenter, samt när planer på nya cementfabriker kom till parternas kännedom.<sup>479</sup>

De deltagande fabrikena sammanträdde regelbundet med varandra och diskuterade cementmarknaden, försäljningar, priser med mera. Slitefabriken hade sitt huvudkontor i Stockholm och det var där som sammanträdena ägde rum en gång i månaden. I kartellen dryftades priser och på vilka områden som respektive fabrik/organisation skulle sälja cement. Cementas priser styrde vilka priser som Valleviken och Slite skulle ta ut, men prisfrågan var många gånger uppe till diskussion och det fanns slitningar i samarbetet. Till exempel ville Slite höja cementpriset 1926, men Cementa var negativa och tyckte att Slitefabriken istället skulle se över vilka platser de sålde cementet på. Då det var olika priser på cement på olika ställen, skulle en omfördelning av försäljningen kunna ge bättre utdelning. Det hände att någon av parterna sålde cement till kunder som ansågs ha kundskydd (som en av de andra parterna hade ensamrätt att sälja till), vilket gav upphov till konflikter inom kartellen. Slite var den part som oftast hade en avvikande åsikt mot de andra parterna.<sup>480</sup>

I kontraktet mellan Valleviken, Slite och Cementa angavs en nivå som inte cementpriset fick sjunka under. Om så skedde hade parterna rätt att säga upp avtalet. 1928 sade Slite upp avtalet med Cementa och Valleviken med motiveringen att priset sjunkit för lågt. Uppsägningen godkändes inte av Valleviken och Cementa. Slite ville då att en skiljenämnd skulle tillsättas för att prova frågan.<sup>481</sup> Avtalet kom att kvarstå mellan parterna, men 1930 var det dags igen för uppsägning från Slites sida. På den svenska cementmarknaden hade det kommit in mycket belgiskt cement, för att konkurrera ut det belgiska cementet ville Cementa sänka priserna. Slitefabriken ville inte gå med på sänkningen och var villiga att säga upp kontraktet, vilket Cementa också gick med på. Intentionen var att förhandla fram ett nytt kartellavtal. Då Valleviken anslöt sig till Cementa föll detta.<sup>482</sup> Strax efter det togs Slitefabriken över av Skånska Cement.

478 Öhrman (1987), s. 102, 276

479 Ferdinand Nyströms arkiv: Sammanträde mellan Cementa, Slite och Valleviken, 28 mars 1925, 20 maj 1927

480 Ferdinand Nyströms arkiv: Sammanträde mellan Cementa, Slite och Valleviken, 18 december 1925, 21 april 1926

481 Slite Cement och Kalk, Styrelsesammanträde, 23 november 1928, 25 januari 1929

482 Ferdinand Nyströms arkiv: Sammanträde mellan Cementa, Slite och Valleviken, 24 mars 1930

*Kartellavtal med Gullhögen*

Efter att de gotländska fabrikerna tagits upp i Cementa återstod endast en stor konkurrent, Gullhögen. Gullhögen hade 1924 startat cementproduktion i Skövde. Gullhögen var under lång tid den enda svenska cementfabrik som stod utanför Cementa, men Gullhögen fick sätta upp hårt motstånd. Cementa och Skånska Cement arbetade ständigt för att försvåra Gullhögens försäljningar. När fabriken etablerades anlog Cementa 3000 kronor för att dumpa cement från fabriken i Port Kunda på Gullhögens försäljningsområde. Cementa bevakade noggrant vilka leveranser som de utomstående cementfabrikerna gjorde och till vem. Gullhögen beräknades leverera lika mycket cement som Valleviken och Slite tillsammans.<sup>483</sup> Priset på Gullhögens cement varierade, men det låg oftast under Cementas priser. Deras kunder ansågs dock vara missnöjda med kvaliteten. Cementa lyckades också göra ett avtal med en av Gullhögens största kunder, Fackföreningarnas Byggnadsproduktion<sup>484</sup>, om att de endast skulle köpa Cementas cementsorter. Cementa sålde till att börja med sitt cement via ombud, när ombud även sålde andra fabrikers cement kunde de bli fråntagna rätten att sälja cement från Cementa. 1924 sades exempelvis ett ombud upp för att ombudet sålt cement från Skövdefabriken.<sup>485</sup>

Under 1930-talet delades marknaden upp mellan Cementa och Gullhögen. Bakgrunden var att Skånska Cement hade tagit över Klagshamns Cementverk AB<sup>486</sup> och ville lägga ned det. Klagshamnsfabriken hade gått med förlust under några år och ägarna ville sälja. Förhandlingar inleddes med Skånska Cement om att de skulle ta över kvoten inom Cementa. Ett avtal slöts som innebar att produktionen lades ned och Skånska Cement under en tioårsperiod skulle betala ersättning för Klagshamnskvoten.<sup>487</sup> Kommunerna, V Klagstorp och Tygelsjö protesterade tillsammans med den berörda fackföreningen hos socialminister Gustav Möller. Samtidigt ville Skånska Cement ha hjälp från staten med att hejda cementimporten från Danmark, denna import angavs vara anledningen till nedläggningen av Klagstorp. Gustav Möller var väl insatt i cementindustrins förhållanden, han hade bott hemma hos RF Berg under några år och

---

483 Cementa, Styrelsesammanträde, 30 januari 1925, 13 oktober 1925

484 Sedermera BPA Byggproduktion AB, efter sammanslagning med Telenors installationsverksamhet 2000 är företagets namn Bravida.

485 Cementa, Styrelsesammanträde, 12 september 1924, 13 oktober 1925

486 Både benämningarna Klagstorp och Klagshamn förekommer runt denna fabrik.

Klagshamn är egentligen en sammandragning av Västra Klagstorps hamn.

487 Berg (2011), s. 14

fungerat som dennes sekreterare.<sup>488</sup> Möller såg till att förhandlingar mellan representanter från social- och industridepartementet, Gullhögen, Cementa och dess försäljare inleddes. Förhandlingarna resulterade i ett avtal mellan Skånska Cement, Gullhögen, de danska cementintressena och den svenska staten som gick ut på att importen av dansk cement begränsades och en särskild överenskommelse gjordes om var Gullhögen skulle sälja sina produkter antogs. Skånska Cement förband sig också att upprätthålla driften vid Klagshamns fabriken under 1935–1937.<sup>489</sup> Marknaden delades upp mellan Gullhögen och Skånska Cement samtidigt som konkurrensen från Danmark i princip försvann. Avtalet med svenska staten och de danska intressenterna förlängdes i slutet av 1937 och reglering av cementimporten från Danmark förhandlades fram för perioden 1938-1942. Skånska Cement åtog sig som motprestation att hålla produktionen i Klagshamn igång även under 1938.<sup>490</sup> 1939 lades fabriken i Klagstorp ned. Gullhögen och Cementa ingick en egen uppgörelse angående hur mycket cement som Gullhögen skulle få sälja på den svenska marknaden. Denna överenskommelse skulle gälla lika länge som avtalet mellan Cementas medlemmar gällde.<sup>491</sup>

Huruvida denna uppgörelse förlängdes eller ej framgår dock inte av protokollet. Cementa fortsatte att hålla koll på hur mycket cement som såldes från Gullhögen och diskuterade ofta konkurrensituationen på marknaden. Dock diskuterades inte konkurrensen från Gullhögen särskilt i styrelseprotokollet och inte heller vidtogs några konkurrensbegränsande åtgärder gentemot Gullhögen. Att Gullhögen och Cementa samverkade är uppenbart. De ägde jordbruket i Latorp gemensamt och de fortsatte att förhindra nyetableringen av cementfabriker. I ett protokoll från 1943 finns uppgifter om att Gullhögen hållit tillbaka sina försäljningar och leveranser, samt att Cementa leverat till några av Gullhögens kunder.<sup>492</sup> Detta tyder på att avtalet om en uppdelning av den svenska marknaden fanns kvar i form av en informell uppgörelse. Detta var dock också tider av högkonjunktur, det var svårt att tillfredsställa efterfrågan och därmed var inte heller konkurrensen något problem.

Under 1950-talet ökade Gullhögen dock sin marknadsandel, från 13 till 18 procent. 1968 hade andel ökat till 20,6 procent.<sup>493</sup> Att Skånska Cement inte

488 Åberg (1972), s. 48

489 Berg (2011), s. 14–17

490 Cementa, Styrelsesammanträde, 15 december 1937

491 Cementa, Styrelsesammanträde, 13 februari 1935

492 Cementa, styrelsesammanträde, 25 november 1943

493 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 8 och 9 september 1965, 30 januari 1969

var helt tillfredsställda med konkurrensen från fabriken visar den annorlunda prisnivå som rådde i området där Skånska Cement och Gullhögen framförallt konkurrerade, Mellansverige. Priset på cement från den närmast konkurrerande fabriken, Hällekis var en krona lägre per ton än i övriga Sverige.<sup>494</sup> Det finns dock indikationer på prisnivån var föremål från samverkan. 1969 gjorde Gullhögen ”trevare” till Cementa om att de ville att priserna skulle öka i Göteborgsområdet (det område där Gullhögen och Skånska Cement framförallt konkurrerade). Skånska Cement var inte avvisande, men det var avgörande att Cementa behöll sin marknadsandel. Gullhögen hade då förklarat att företaget inte hade någon ambition att växa över 20 procent av marknaden, eller över de 40 procent som Gullhögen hade i Göteborg- Hällekisområdet.<sup>495</sup> När tiderna för cementindustrin var nedåtgående upprättades alltså kontakterna mellan Cementa och Gullhögen, även om inget formellt avtal gjordes så hade bolagen en gemensam vilja i att göra det som de flesta karteller strävade efter, upprätthålla priserna.

#### 8.4 Skånska Cement förvärvar konkurrenterna

Skånska Cement förvärvade efter hand de cementfabriker som var delägare i Cementa och skapade sig på det sättet en allt mer dominerande ställning inom organisationen. Skånska Cements uppköp började med ett uppköp av Hellekisfabriken 1912. Hellekis sålde alla sina egendomar till Skånska Cement och Skånska Cement omfördelade leveranserna mellan fabriker, fabriker- nas leveranser till Cementa sammanfogades till en kvot. Motivet var att dra nytta av stordriftsfördelar, vilket också skulle gynna Cementa.<sup>496</sup> Hellekis och Limhamns fabriker kunde leverera cement till olika delar av Sverige på grund av sina olika geografiska lägen (Västergötland och Skåne). Transporterna kunde därmed minskas genom att cement transporterades från den fabrik som låg närmast. Skånska Cement ansåg också att sammanslagningen varit lyckosam.

Drygt tio år senare kom uppköpet av nästa konkurrent, Maltesholms cementfabrik. Skånska Cement angav att närmare samarbete mellan äldre cementfabriker skulle leda till att produktionen kunde omfördelas till lämpligaste enhet. Maltesholms kvot slogs samman med Skånska Cements kvot och tre år efter övertagande lades fabriken ned. Övertagandet var ett strategiskt beslut

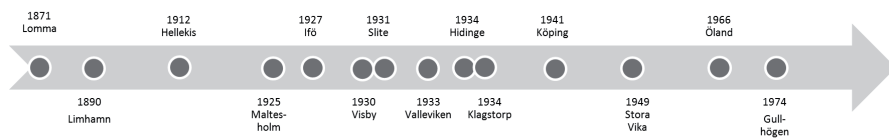
494 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 27 maj 1966

495 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 8 oktober 1969

496 Cementa, Styrelsesammanträde, 11 januari 1913, 13 december 1913

för att få större kvoter för det egna bolaget och att få bort en konkurrent från den lokala marknaden.<sup>497</sup>

FIGUR 17. Skånska Cements etableringar och övertagande av konkurrenterna



I och med 1930-talets början inleddes ett nytt skede med rationaliseringar och sammanslagningar inom cementindustrin. 1930-talets inledning kännetecknades av lågkonjunktur och depression. I Sverige ledde dessutom en långvarig byggnadsstrejk till minskning av cementkonsumtionen inom landet. Skånska Cements vilja att expandera mattades dock inte. Skånska Cement hade växt till ett storföretag som kunde bistå med kapital och skapa samordningsvinster. I och med att flera fabriker fick problem under de svåra åren, var Skånska Cements intresse för expansion intressant för aktieägare i cementfabriker med ekonomiska problem. Efter att ha slagit samman och rationaliserat flera fabriker på fastlandet vändes blickarna mot Gotland. Visbyfabriken hade stora lån och skulder. 1931 tog Skånska Cement över aktiemajoriteten i Visby Cementfabrik. Övertagandet gick snabbt och utan några längre diskussioner angivna i styrelseprotokollen.

Efter Skånska Cements övertagande fanns det god avsättning för Visbyfabrikens produkter. I och med andra världskrigets utbrott uppstod dock flera problem för Visbyfabriken. Fabriken fick brist på arbetare på grund av omfattande inkallelser till beredskapstjänstgöring på Gotland och det var svårt att få tag på tillräckligt med stenkol. Fabriken hade väldigt hög kolförbrukning. Rolf Lahnshagen, som skrivit om den svenska cementindustrin, anger att tillverkningskostnaderna i övrigt även var högre i Visby än vid övriga fabriker. Då framtidsutsikterna var osäkra, påbörjades en avveckling av fabriken under 1940. Det blev svårt för många arbetare att försörja sig, särskilt för dem som hade byggt egna hem. Skånska Cement gav arbetarna olika möjligheter. De som varit anställda länge och var över 50 år erbjöds pension. En del av de yngre

<sup>497</sup> Cementa, Styrelsesammanträde, 10 december 1925  
Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 31 maj 1926

arbetarna fick erbjudande om att arbeta med uppförande av en ny cementfabrik i Köping eller att överflyttas till Slitefabriken.<sup>498</sup>

### *Svåra val för Vallevikens ledning*

Valleviken anslöt sig officiellt till Cementa 1930, avtalen med Cementa förnyades ständigt och 1930 låg det på bordet ett förslag till förlängning av Cementaavtalet för perioden 1932-1940. Ledningen för Valleviken stod dock inför ett svårt beslut. Firman Hector & Co, Stockholm hade inkommit med ett erbjudande. Hector & Co var villiga att överta Jordbruksbankens och J Bonthrons aktier i Valleviken och önskade bli ensamförsäljare för bolagets cement. Om Valleviken skulle välja att sluta en överenskommelse med Hector & Co skulle det troligen innebära att fabriken skulle "...utsättas för ett passivt motarbete inom ramen för bestående avtal samt, så snart detta den 1 januari 1932 utlöper, för en kraftig konkurrens...". Om Valleviken däremot slöt avtal med Skånska Cement om ett särskilt avtal, skulle det göra att gällande kartellavtal förlängdes på 10 år och den inhemska marknaden skulle stabiliseras. Ledningen för Valleviken avstod från Hectors erbjudande och slöt istället avtal med Skånska Cement.<sup>499</sup>

Depressionen och det dåliga försäljningsläget drabbade flera cementindustrier hårt. Valleviken hade redan stora ekonomiska problem, och även med produktionen fanns det svårigheter. Fabriken hade inte hållit jämna steg med konkurrenterna och kunde inte hävda sig i konkurrensen.<sup>500</sup> 1933 försattes bolaget i konkurs. Cementa tog över jordbruksbankens intressen i Valleviken och ett nytt bolag bildades, Ruteverken. Cementa genomförde noggranna beräkningar för vilka verksamheter som var lönsamma i Valleviken. Tillverkningen av portlandscement upphörde, men tillverkningen av smältcement liksom tillverkningen av gasbetong och trottoarplattor bibehölls. Cementa var också intresserat av att få igång försäljning av rå kalksten, provleveranser gjordes och det fanns också planer på att sätta upp en anläggning för att producera hydratkalk (en desinfektions- och rengöringsprodukt).<sup>501</sup>

498 Lahnhausen (1950), s. 28, Åberg (1972), s. 83-84

Visby Cementfabrik, Styrelsesammanträde, 30 november 1940

499 Ruteverken, Dokument 1930

500 Lahnhausen (1950), s. 28

501 Ruteverken, Dokument 1930

Det var dock svårt att få tillräcklig lönsamhet i Ruteverken. 1937 sålde Cementa Ruteverken vidare till dotterbolaget Iföverken, som hade en liknande produktion. Produktionen av smältcement lades ned 1939, tillverkningen av gasbetong och trottoarplattor fortsatte. Produktionen i Rute fortgick tills dess att alla arbetare från Ruteverken var överflyttade till Slitefabriken, som var i Skånska Cements ägo. Under tiden för andra världskriget försvann lönsamheten från Ruteverken och fabriken lades ned 1947.<sup>502</sup>

### *Skånska Cement tar över Slitefabriken*

När avtalet mellan Cementa, Slite och Valleviken skulle omförhandlas 1930, kom ett förslag om att Skånska Cement skulle köpa in aktiemajoriteten i Slite Cement och Kalk AB. De större aktieägarna underrättades. Förhandlingar om inköp sattes igång, men det tog tid innan representanterna kom överens. Flera av de stora aktieägarna sålde sina aktier och 1931 övertogs aktiemajoriteten i bolaget av Skånska Cement. Roger Öhrman uppger att det nominella värdet på aktierna i Slite Cement och Kalk AB ska ha varit 100 kronor, men att de köptes av Skånska Cement för 55 kronor per aktie. Detta fick dock ses som förmånligt eftersom alternativet till affären var konkurs för bolaget.<sup>503</sup> De tidigare styrelseledamöterna avsade sig sina platser och en extra bolagsstämma hölls där nya styrelseledamöter, som kom från Skånska Cement valdes.<sup>504</sup> Enligt Håkansson och Ahlgren var skälet till att ägarna av Slite Cement och Kalk gick med på försäljningen att fabriken avsettningsmöjligheter skulle öka. Också Alf Åberg anger samma skäl till att ledningen för Slitefabriken gick med på övertagandet, alltså att det skulle ge fabriken ”en vidgad kundkrets”. Skånska Cements skäl till övertagandet anses, av Åberg, ha varit en del av den pågående industriutvecklingen. Övertagandet av Slitefabriken var en del av Skånska Cements expansion, bolaget lade under sig allt fler enheter och rationaliserade produktionen genom att satsa på ett par fabriker och bygga ut dessa till optimal storlek.<sup>505</sup> Enligt Skånska Cements egen redogörelse lades ett omfattande arbete ned på att förbilliga och förbättra tillverkningen i Slite. Vilket också gav resultat.

502 Åberg (1972), s. 82-83

503 Öhrman (1987), s. 276

504 Slite Cement och Kalk, Extra bolagsstämma, 4 december 1931, Styrelsesammanträde, 19 december 1930 14 januari 1931

505 Håkansson & Ahlgren (1954), s. 39, Åberg (1972), s. 82

Skånska Cement avsåg också att överföra en del av sin leveransrätt inom Cementa till Slitefabriken så att hela fabriken kapacitet kunde utnyttjas. I en skrivelse till aktieägarna i Slite Cement och Kalk från 1935 gjordes gällande att det vore lämpligast att samordna intressena och att det bäst gjordes genom att göra om Slitebolaget till ett helägt dotterbolag till Skånska Cement. Aktier i Slite byttes mot aktier i Skånska Cement eller att aktieägarna sålde sina aktier till ett annat av Skånska Cements dotterbolag, Karta och Oaxen.<sup>506</sup> I ett dokument från 1947 om Slitefabriken tillkomst och utveckling beskrivs Skånska Cements övertagande i väldigt positiva ordalag:

”... tack vare den ekonomiska intressegemenskapen med Skånska Cementaktiebolaget utvecklats en av Sveriges största cementfabriker” och ”Detta har inneburit avsevärda fördelar för Slitebolaget, som därigenom blivit fullt delaktigt av Skånska Cementaktiebolagets såväl ekonomiska som tekniska organisation.”<sup>507</sup>

Om Cementa står det i skrivelsen:

”Det är ju klart att en sådan försäljningsorganisation, vilken omspannar hela landet och huvudparten av cementfabrikerna inom detsamma, har de största möjligheterna att förbilliga distributions- och andra försäljningskostnader, till fördel för såväl producenter som konsumenter.”<sup>508</sup>

Det var dock inte bara Slitefabriken som ansågs dra fördel av samarbetet. I en skrivelse från Cementa 1942 lyftes tillkomsten av Slite till Cementa fram som väldigt positiv. Cementa poängterade de gynnsamma förutsättningarna för cementproduktion vid fabriken, det goda hamnläget och möjligheterna att utnyttja stordriftsfördelar. Cementa ansåg att Slitefabriken var ett bra tillskott och att fabriken kompletterade de redan anslutna fabrikerna. Samarbetet mellan Cementa och Slite ansågs dittills ha varit det bästa tänkbara.<sup>509</sup>

1934 tog Skånska Cement även över driften av fabriken i Lanna, utanför Örebro, från Kooperativa Förbundet. KF:s engagemang i cementindustrin motiverades med att en stark kartell och höga vinster återfanns i cementindustrin. KF hade startat fabriken 1930, det var en liten fabrik, men trots detta var den alldeles för stor för att bara sälja cement genom KF. Fabriken

506 Wisby Cementfabrik, Styrelsesammanträde 13 februari 1935  
Slite Cement och Kalk, Styrelsesammanträde 25 september 1934

507 Slite Cement och Kalk, dokument

508 Slite Cement och Kalk, dokument

509 Slite Cement och Kalk, Skrivelse från Cementa, 3 mars 1942



kunde inte heller dra nytta av stordriftsfördelar. Kooperativa förbundet insåg snabbt att det var en felsatsning och de gjorde upp med Skånska Cement som tog över fabriken mot att KF köpte all sin cement från Cementa. Bengt Åke Berg skriver att Kooperativa förbundet var motståndare till karteller och att de försökte etablera sig i många olika industrier. Förbundet lyckades dock aldrig formera en klar strategi för hur de skulle agera när de gav sig in i industrier som inte bara till sålde till medlemmarna inom KF eller som exporterade. Berg menar att det inte heller fanns en tydlig strategi för att bryta upp monoopolet. En annan anledning som Berg lyfter upp för engagemangen var att de ansågs som attraktiva investeringar. I några fall blev också investeringarna lyckosamma. I andra fall, som med cementfabriken, mindre framgångsrika.<sup>510</sup>

### *Kriget pressade industrin*

Under andra världskriget var delar av industrin satt på undantag. Med kriget kom bränslebristen, eftersom cementindustrin krävde stora mängder kol försökte staten att begränsa cementtillverkningen. Cementtillverkningen sattes därför under restriktioner, A-cement – standardcement ransonerades och beslagtogs till och med av staten. Brist på cement uppstod och Cementa fick i uppdrag av den återuppståndna Industrikommissionen att importera cement. Fabrikerna började producera E-cement (ersättningscement) som krävde mindre energi för tillverkningen. Även E-cement sattes under en period under ransonering, men efter flera påstötningar från företrädare för cementindustrin släpptes ransoneringen.<sup>511</sup> Ransoneringen av standardcement behölls fram till 1950.<sup>512</sup>

Kriget pressade fram förändringar i produktionen inom Skånska Cement. De äldsta fabrikerna krävde särskilt mycket bränsle och då Skånska Cement endast tilldelats en viss mängd stenkol valde bolaget att lägga ned tillverkningen vid de äldsta anläggningarna, Visby och Ifö. Cementindustrin ansträngde sig för att hitta andra bränslen än importerad stenkol. Svenskt kol, torv och andra bränslen användes, vilket innebar att Skånska Cement kunde producera något mer under 1942 än 1940.<sup>513</sup> I slutet av kriget ökade efterfrågan på cement. Trots att en ny cementfabrik tillkommit, Köping, kunde inte behovet mättas med svenskt cement och cement importerades genom Cementa.<sup>514</sup> I slutet av 1940-

510 Berg (2013), s. 1140

511 Cementa, Styrelsesammanträde, 26 november 1941, 12 februari 1942

512 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 21 september 1949

513 Skånska Cement, Bolagsstämma, 28 april 1941, 28 april 1942

514 Cementa, Styrelsesammanträde, 30 november 1945

talet började fabrikerna gå över till olja. Koncentrationen till färre fabriker, utbyggnad av befintliga fabriker och uppbyggnad av nya enheter ledde till att företagets vinst ökade.<sup>515</sup>

### *Skånska Cement blir Cementa*

Efterfrågan på cement fortsatte att öka och flera av Skånska Cements fabriker byggdes ut och om, samtidigt som de olönsamma lades ned. Skånska Cement hade efter 1930-talet endast en konkurrent kvar inom Cementa, Ölandsbolaget. Ölandsbolaget hade genomgått flera rekonstruktioner och haft ekonomiska problem vid flera tillfällen. Skånska Cement hade också erbjudits att köpa bolaget.

1943 förvärvade Skånska Cement aktier i Ölands Cement.<sup>516</sup> 1966 kom frågan om att förvärva hela Ölands Cement upp inom Skånska Cements styrelse, anledningen var att bolaget såg möjligheterna att göra rationaliseringsvinster.<sup>517</sup> Efter övertagandet av Ölandsfabriken kunde Skånska Cement samordna sina intressen ytterligare. Företaget bytte också namn till Cementa.

Efter 1930-talets stora expansion från Skånska Cement förändrades Cementas verksamhet. Verksamheten blev mer renodlat försäljningsbolag, Skånska Cement dominerade bolaget och frågorna inom organisationen kom att inriktas mer på organisering av försäljningen och hur marknaden såg ut. Det var inte längre konkurrensen mellan fabrikerna inom och utom Cementa som utgjorde huvudfrågorna för Cementa. Efterfrågan på cement steg konstant, med undantag för andra världskriget. Cementas produktion ökade konstant fram till slutet av 1960-talet och frågorna kom framförallt att handla om hur behovet av cement skulle kunna mätas.

## 8.5 Lönsamhet i cementproduktionen

Det är svårt att säga något definitivt om lönsamheten inom cementproduktionen. En svårighet med att göra sådana beräkningar är att flera av de relevanta finansiella data som krävs för att göra korrekta beräkningar saknas i det undersökta materialet. För Skånska Cement finns ekonomiska nyckeltal i årsredovisningar, dock ändras redovisningsformerna över tid. I figur 18 återfinns beräkningar av företagets avkastning mellan åren 1885 och 1973. Här används

515 Skånska Cement, Bolagsstämma, 28 april 1942, Styrelsesammanträde, 21 september 1949

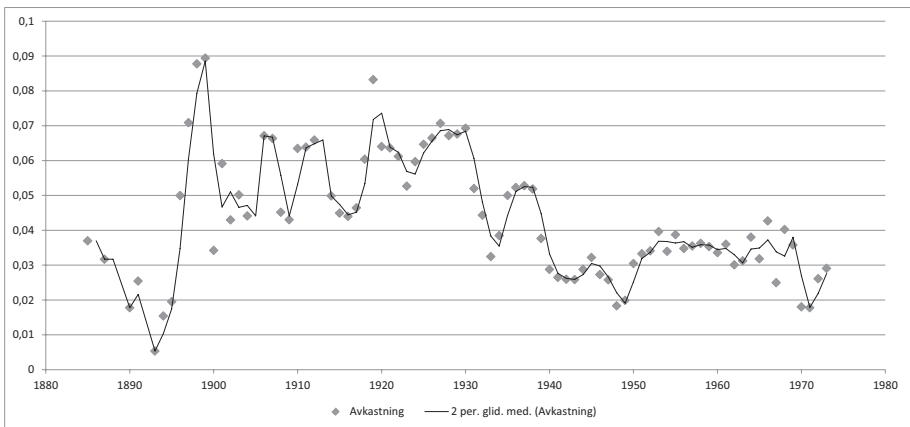
516 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 23 februari 1943, 27 februari 1945

517 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 31 januari 1966

rörelseresultatets andel av företagets totala kapital som avkastningsmått. Det som figuren visar är att Skånska Cement gjorde en positiv avkastning under hela perioden. Avkastningen varierade dock. Det är exempelvis tydligt att avkastningen minskade i början av 1890-talet då konkurrensen inom industrin var hård och efterfrågan låg. Efter det att försäljningsbolaget Cementa bildades i början av 1890-talet ökade Skånska Cements avkastning. När nya konkurrenter kom in på marknaden runt sekelskiftet 1900 minskade avkastningen igen. Efter 1930 sker ett trendbrott, avkastningen minskar och stabiliserar sig på en lägre nivå, runt 3 procent, vilket beror på både lägre vinster och successiva utökningar av kapitalet.

Fram till 1940-talet följde Skånska Cements avkastning till stora delar konjunkturerna och konkurrensläget inom cementindustrin, exempelvis sjunker avkastningen i samband med första världskriget och starten av de gotländska cementfabrikerna. Efter andra världskriget stabiliserades avkastningen på 3-4 procent. Den nedgång i avkastningen till 2 procent som skedde i slutet av 1940-talet, berodde framförallt på att företagets tillgångar ökade, vilket bland annat hörde samman med en utökning av aktiekapitalet i samband med omorganisation och köp av aktier i Ölands Cement.<sup>518</sup>

**FIGUR 18.** Skånska Cement/Cementa/Euroc avkastning, 1885-1973. Procent, glidande medelvärde



Källa: Årsredovisningar Skånska Cement/Cementa/Euroc, 1885-1973. Beräkning: Rörelseresultat/totalt kapital.

518 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 21 april 1949

Skånska Cement diversifierade sin verksamhet efter andra världskriget, cementtillverkningen var dock hela tiden den huvudsakliga verksamheten och den verksamhet som främst bidrog till företagets lönsamhet och som understödde företagets övriga verksamhet.<sup>519</sup>

I början av 1970-talet började dock även cementindustrin att tappa, mellan 1969 och 1970 halverades företagets rörelseresultat. Den negativa konjunkturen hade börjat kännas av, framförallt för byggnads- och anläggningsverksamheten och företagets avkastning var åter nere på 2 procent.<sup>520</sup> Cementa vidtog snabbt åtgärder och redan 1971 kunde en återhämtning skönjas, beroende på rationalisering och omstrukturering.<sup>521</sup> Samtidigt gjordes investeringar inom några av bolagets huvudverksamheter, cement, gipsskivor och lättbetong, denna verksamhet utvecklades sedan under 1970-talet och utgjorde 1973 40 procent av bolagets verksamhet utomlands.<sup>522</sup> När Cementa övertagit Gullhögen ökades kapaciteten för företaget samtidigt som marknaden var på nedgång. Cementa satsade då på att öka kapaciteten för export. 1974 slog dock oljekrisens verkningar till och bränslepriserna tredubblades. Priset på cement höjdes samtidigt som några av de mest kostsamma ugnarna stängdes ned. Marknaden för cement fortsatte att minska och efter genomförda rationaliseringar och effektiviseringar inom cementindustrin satsade Eurockconcernen allt mer på andra delar av verksamheten.<sup>523</sup>

## 8.6 Bestående kartell som tog över industrin

Cementas mål var i första hand att öka försäljningen av cement och därigenom öka lönsamheten hos de deltagande företagen. Låg osäkerhet och långsiktighet var viktigt för bolaget. Griffins har liknat karteller vid monolitisk institution där varje medlem äger en andel, inre konflikter är sällsynta och det gemensamma målet är att öka kartellens vinst.<sup>524</sup> Denna beskrivning stämmer bra för Cementa. Cementas agerande styrdes också av det som återfinns i Porters modell för att analysera marknadsstrukturen. Hotet från potentiella konkurrenter var alltid relevant, genom Cementas styrka kunde inträden från

---

519 Skånska Cement, Ordinarie bolagsstämma, 31 maj 1968

520 Cementa, Ordinarie bolagsstämma, 4 juni 1973

521 Cementa, Ordinarie bolagsstämma, 25 maj 1972

522 Euroc, Ordinarie bolagsstämma, 26 maj 1971, 20 maj 1974

523 Stensson (1997), s. 301

524 Griffin (1989), s. 185

flera potentiella konkurrenter avvärjas. Det pågick också en ständig produktionsutveckling och deltagarna i Cementa fortsatte att göra investeringar för att förbättra produktionen, vilket gjorde det svårt för konkurrenter att ta sig in på marknaden. Genom Cementa hade leverantörerna en väldigt stark förhandlingsposition, vilket också användes som ett argument för att få med konkurrenterna. Köparnas förhandlingsposition var också av avgörande betydelse, successivt blev köparna allt mer organiserade. Intressena inom byggnadsindustrin samordnades, vilket ledde till att det i slutet av perioden många gånger var samma moderbolag som var såväl köpare som säljare. Genom att cementföretagen integrerade betongindustrin kunde också hotet från substitut undvikas, det var inte förrän slutet av 1960-talet som hotet från substitut i form av andra byggmaterial blev reellt, vilket vi återkommer till i kapitel 12.

Harm Schröter menar att det fanns två olika sätt att växa för de kapitalistiska företagen, genom att karteller upprättades eller genom fusioner och förvärv. Han menar att båda sätten leder till ökad koncentration.<sup>525</sup> Skånska Cements agerande skulle kunna sägas vara en blandning av dessa två sätt. Kartellen användes som en utgångspunkt för övertaganden av andra företag och såväl kartellen ökade sin marknadsandel som Skånska Cement ökade sin andel av kartellen. Det var alltså två koncentrationsprocesser som pågick samtidigt. Barjot och Schröter anser att den negativa uppfattningen om karteller bör revideras i och med att karteller kan vara ett alternativ till framväxten av storföretag.<sup>526</sup> Detta kan dock inte sägas vara en grund i det här fallet eftersom det snarare var så att kartellerna fungerade som en grund för övertagande av de andra företagen.

Cementa var ett sätt att organisera konkurrensen, det var som Lundqvist skriver, en rationell lösning på ett ekonomiskt problem.<sup>527</sup> Genom försäljningsbolaget minskade osäkerheten och medlemmarnas verksamhet fortsatte. Konkurrensen mellan företagen fanns kvar, även om den oftast fick pysa ut via exporten som inte helt reglerades av Cementa. Omförhandlingar av kartellavtalet skedde med jämna mellanrum, ibland tog det också tid innan ett nytt avtal kunde slutas på grund av att företagen inte var helt överens om hur kvoterna skulle fördelas. Detta var ett utslag av det som Fear benämner som omstrukturering av konkurrensen.<sup>528</sup> Schröter menar att kartellerna endast utestänger konkurrensen på de områden som kartellen specifikt avtalat om,

525 Schröter (2013), s. 990-991

526 Barjot & Schröter (2013), s. 962

527 Lundqvist (2003), s. 13

528 Fear (2005), s. 236

detta stämmer även för cementindustrin.<sup>529</sup> Exporten lämnades till stor del utanför kartellen och cementfabrikerna hade många gånger annan produktion som inte var föremål för just denna kartellisering. Däremot så återfanns ofta samma medlemmar i andra karteller, som exempelvis kalkkarteller. Det som däremot aldrig skedde i cementindustrin var att kartellerna upphörde. Under perioder när det var svårt att få till nya avtal så förlängdes det gällande avtalet för en kortare tid, medan förhandlingarna fortsatte. Fear menar att exporten blev ett sätt att dumpa överproduktionen då hemmamarknaden var kartelliserad, vilket stämmer väl för cementindustrin. Exporten fungerade som en ventil.<sup>530</sup> Det som kan sägas om kartellerna är att de inte satte konkurrensen helt ur spel, men de gjorde att konkurrensen stagnerade. Det enda sättet att öka sina marknadsandelar var i princip att förvärva konkurrenterna och det var endast Skånska Cement som hade de ekonomiska musklerna att göra det. De fördelar som företaget fått som pionjär på marknaden gav dessa möjligheter.

De karteller som upprättades som komplement till Cementa var mer kort-siktiga och de kan sägas vara det som Fear beskriver som röriga avtal som sattes ihop efter köpsläende av kvoter.<sup>531</sup> Kartellen mellan Cementa, Valleviken och Slite visar också hur svårt det var att tolka och förstå karteller som tillkommit i hast och efter intensiva förhandlingar. Detta gjorde naturligtvis också att transaktionskostnaderna för sådana avtal blev höga. Schröter menar att det varken behövdes organisation eller skrivna avtal för att en kartell skulle uppstå, därmed skulle även Skånska Cement och Gullhögens samarbete efter andra världskriget kunna betraktas som en kartell.<sup>532</sup>

För ett dominerande företag kan det mest lönsamma vid konkurrens, enligt Martin, vara att sätta ett högt pris och ge upp marknadsandelar, istället för att gå in i en hård priskonkurrens. När Skånska Cement fick konkurrens från Visby och Ölandsfabrikerna, så var det också denna strategi som bolaget valde. Priskonkurrens ansågs vara förödande. Skånska Cement utökade sin produktion genom att upprätta en ytterligare fabrik, samtidigt startades försäljningsbolaget och kartellen Cementa. Genom Cementas upprättande så avstod Skånska Cement från marknadsandelar samtidigt som priserna hölls uppe och ett oligopol var etablerat.<sup>533</sup>

---

529 Schröter (2013), s. 994

530 Fear (2008), s. 256

531 Fear(2005), s. 242

532 Schröter (2013), s. 990

533 Martin (1993), s. 66, 82

Skånska Cement strävade efter att skaffa sig fler marknadsandelar eller att behålla dem som företaget redan hade. Genom att kontrollera försäljningsbolaget Cementa och dess verksamhet kunde Skånska Cement se till att ingen av konkurrenterna byggde ut sin verksamhet. Försäljningsbolaget Cementa och dess medlemmar kunde dra nytta av monopolvinster, priserna upprätthölls och inom försäljningsbolaget fördelades produktionen så att produktionen upprätthölls hos alla fabriker. Den svenska cementmarknaden var ett typexempel på när en kartell kan dra nytt av monopolvinster. Försäljningsbolaget kontrollerade marknaden och samtidigt fanns det väldigt högra hinder gentemot nyetablering, dessa utökades också av att Cementa agerade mot nyetableringar. Priset är i dessa fall, avgörande och företagen måste balansera detta. Om priset höjs för mycket kommer köparna att lämna marknaden, detta är också ett ständigt scenario som Cementa hade framför sig, särskilt var hotet från import ständigt aktuellt. En annan konsekvens av en ökning av priserna är att det kan uppmuntra inträden. Företagen måste därför ständigt balansera pris och utbud. Martin menar att företagen kan genomföra en utbudsökning och en sänkning av priset för att behålla sin monopolposition, vilket också skedde flera gånger.<sup>534</sup> Det fanns transaktionskostnader för att upprätthålla monopolet, för såväl administration som det som Tirole kallar strategiska utgifter.<sup>535</sup> För Cementa var det bland annat kostnader för att hindra nya fabriker från att etableras och kostnader för att öka användningen av cement, vilket bland annat gjordes genom branschorganisationen Cementföreningen, som till i princip var synonym med Cementa.

När det gäller frågan om cementkartellerna var framgångsrika så blir svaret otvivelaktigt ja. Cementa, var oerhört stabil, det skulle till och med kunna sägas att den aldrig bröt samman. De omförhandlingar och nya avtal som skrevs var för Cementa ett utslag av den inre dynamiken. De övriga kartellavtalen inom branschen kan också sägas vara lyckade eftersom de ledde till att konkurrenterna även kom in i Cementa och att marknaden stabiliserades och priskonkurrens kunde undvikas. Prisfrågan är svår att avgöra när det gäller cementindustrin även om vi har viss prisinformation. I Skånska Cements årsredovisningar framgår att cementtillverkningen var tillfredsställande och visade positiva siffror. Priserna ökade inte över tiden, däremot minskade produktionskostnaderna. Detta tillsammans med att cementanvändningen ökade successivt gjorde att marginalerna ökade för Skånska Cement. Cementa hade också flera av de

---

534 Martin (1993), s. 82

535 Tirole (1988), s. 76

fördelar som anses kunna vara positiva för stabiliteten, oelastisk efterfrågan, frånvaro av kortsiktiga substitut, alla de drag som Levenstein och Suslow lyfter fram som positiva hade också Cementa; branschorganisation var inblandad, patent, statliga kunder, marknadsdelning, budreglering och regler för försäljning.<sup>536</sup> Samt det kanske viktigaste, en i stort, homogen produkt.

Gällande det interna livet i kartellen hade också Cementa stora fördelar. De faktorer som Spar lyfter fram: autonomi, långsiktighet, tillgång till resurser och möjlighet till bestraffning fanns implicit i strukturen.<sup>537</sup> Det är för Cementa, liksom för de flesta framgångsrika karteller, svårt att avgöra vad det var som ledde till framgången eftersom det troligen berodde på en mängd olika faktorer som dessutom påverkar varandra. Det som kan sägas om Cementa är att det samtidigt som det var ett försäljningsbolag också fungerade som en priskartell, en marknadsdelningskartell, en kvotkartell etcetera, men med fristående produktionsenheter och kapital, där de respektive fabriker fick ta riskerna. Eftersom allt skedde genomförsäljningsbolag försvann de problem som annars uppstod i den typen av karteller med marknadsdelning och kvoter. Marknadsdelningen och kvoter lyfte Stigler som det mest effektiva för en kartell, genom inspektion och en ”korrekt” formel för omfördelning av vinster och förluster eliminerades enligt honom risken för fusk.<sup>538</sup> Det finns inte heller några exempel på direkt fusk inom Cementa, vilket stödjer Stiglers antagande.

## 8.7 Sammanfattning

Den svenska cementindustrin dominerades av försäljningsbolaget Cementa under perioden 1892-1966. Försäljningsbolaget Cementa bildades 1892 av de tre cementproducenterna, Skånska Cement, Visby Cementfabrik och Ölands Cementfabrik, som då var etablerade i Sverige. Försäljningen av cement skedde via kvoter. Skånska Cement hade två fabriker i Skåne, i Lomma och i Limhamn och hade den största produktionen av cement. Därmed fick bolaget också den största kvoten. Skånska Cement dominerade försäljningsbolaget under hela perioden, inte bara i leveranser utan också maktmässigt. Skånska Cement kunde även dra nytta av försäljningsbolaget för det egna bolagets utveckling.

Målet med försäljningsbolaget var att expandera verksamheten och öka försäljningen av cement, vilket också lyckades. Fram till slutet av 1960-talet

<sup>536</sup> Levenstein & Suslow (2004), s. 12-13

<sup>537</sup> Spar (1994), s. 14-15

<sup>538</sup> Stigler (1968), s. 42



steg försäljningen av cement. Priserna hade dock fallande tendens gentemot industripriserna generellt, efter att priserna stigit något under 1800-talets sista decennier. Flera försök att etablera cementfabriker ägde rum. Några lyckades, och dessa fabriker kom in i Cementa antingen av egen vilja eller på grund av att de tvingades in i Cementa. Cementas medlemmar dumpade priserna för att tvinga in nyetablerade fabriker. För att förhindra att nya cementfabriker etablerades engagerade Cementas medlemmar såväl konkurrenter som dotterbolag. De flesta försök att förhindra nya cementfabriker lyckades också, även om eftergifter gjordes.

Cementa upprättade även kartellavtal med utomstående konkurrenter. När två nya fabriker hade etablerats på Gotland i slutet av 1910-talet gjordes hemliga kartellavtal med dessa fabriker som delade marknaden mellan fabrikerna efter kvoter. Ett kartellavtal som delade försäljningarna gjordes även med den utomstående konkurrenten Gullhögen.

Det var inte enbart konkurrensen på den svenska marknaden som Cementa försökte stävja, exporten var en viktig del av verksamheten. Genom att samarbeta med andra länders cementfabriker kunde exporten regleras, och Cementa var många gånger drivande i att sätta upp internationella kartellavtal. Många av avtalen handlade om att respektera varandras hemmamarknader. Cementtullen var en viktig fråga för cementindustrin under de första decennierna av 1900-talet och Cementa arbetade idogt för behållandet av tullen.

Koncentrationen inom cementindustrin ökade genom att Skånska Cement köpte upp sina konkurrenter en efter en. Som motiv till de första övertagandena 1912 och 1925 angavs att bolaget ville vinna stordriftsfördelar. Under 1930-talet köptes flera fabriker upp, detta efter att dessa fabriker drabbats hårt av depressionen och hade svårt att få verksamheten att gå ihop. Skånska Cement hade byggt upp ett kapital och en verksamhet som gjorde att bolaget hade möjlighet att expandera verksamheten. Skånska Cement lyckades också genomföra en omfattande rationalisering av verksamheten under 1930-talet. Gamla fabriker lades ned, samtidigt som moderniseringar och utbyggnader gjordes av andra fabriker. Efter kriget sköt efterfrågan på cement i höjden och cementfabrikerna hade svårt att tillgodose cementbehovet i Sverige. 1966 köpte Skånska Cement upp den återstående konkurrenten inom Cementa och tog över namnet Cementa som bolagsnamn. Försäljningsbolaget fyllde inte längre någon funktion.

När det gäller kartellen Cementa så fungerade den på många sätt så som tidigare kartellteori förutsäger att en kartell ska fungera. Griffins beskrivning av en kartell som en monolitisk institution där varje medlem äger en andel, inre

konflikter är sällsynta och det gemensamma målet är att öka kartellens vinst är en bra beskrivning på cementkartellen. Samtidigt som det var en rationell lösning på ett problem, överproduktion drabbade en industri med höga fasta kostnader hårt. Stiglers antagande om att export blir ett sätt att lösa överskottproduktion när hemmamarknaden är kartelliserad stämmer också väl in på cementindustrin. Martin argumenterar för att det kan vara lönsamt för det dominerande företaget att ge upp marknadsandelar istället för priskonkurrens, vilket också är den väg som Cementa väljer i flera fall då nyinträde sker.

Cementa var en kartell som kunde dra nytta av monopolvinster, men samtidigt fanns det stora transaktionskostnader i upprätthållandet. Som Tirole påpekar så finns det kostnader förknippade med de strategiska åtgärder som krävs för att behålla positionen samt för administration, Cementa hade bland annat kostnader för att hindra nyetableringar.

Cementa bör oavsett vilken måttstock som används betecknas som en lyckad kartell. Den var stabil, monopolvinster kunde göras, och dominanten inom kartellen hade god avkastning. Dock höjde kartellerna inte priserna – istället sänkte den produktions- och distributionspriserna. De faktorer som Levenstein och Suslow lyfter upp som positiva för stabilitet hade Cementa: branschorganisation var inblandad, patent, statliga kunder, marknadsdelning, budreglering, regler för försäljning och homogenitet. De faktorer som Spar lyfter upp som viktiga för kartellens inre uppfylldes även dem: autonomi, långsiktighet, tillgång till resurser och möjlighet till bestraffning fanns implicit i strukturen.

Cementa var flera saker samtidigt försäljningsbolag: kvotkartell, marknadsdelningskartell, priskartell utbyte för teknologi med mera. Den var dock inte ett alternativ till ett storföretag som flera forskare vill se karteller som, den var en grogrund för ett storföretag och det som gjorde det möjligt för storföretag att växa till ett gigantiskt företag.

## 9 Storkonsumenterna öppnar egna brott

Cementindustrin var som vi har sett helt integrerad med kalkstensbrytningen, men hade även kalkstensbrott som producerade enbart för marknaden. Det var dock inte bara cementindustrin som hade egna kalkstensbrott, flera andra industrier öppnade även egna brott för att bryta kalksten. I det här kapitlet diskuteras motiven för den vertikala integrationen samt redovisas hur integrationen gick till. Det fanns flera motiv till att integrera råvaran och dessa diskuteras för varje industri samt i relation till de teorier för integration och företagets tillväxt som lagts fram av Chandler och Fligstein. För att skapa en fördjupad förståelse om hur företag agerar och resonerar i förhållande till karteller diskuteras även företagets strategier i förhållande till kartellerna. Eftersom kalkstensindustrin var kartelliserad tvingades de nya kalkstensintressenterna att förhålla sig till kartellerna och hitta en strategi för att antingen stå utanför eller gå med i kartellerna. I kapitel 6 och 7 framskyntade flera av de bolag som här diskuteras mer i detalj. Deras agerande och motiv är intressanta därför att det bidrar till förståelse om hur utomstående agerar och förhåller sig i relation till kartellerna.

### *Sockerfabrikerna ville inte vara beroende av kartellen*

Sockerbruken var en av kalkstensindustrins trognaste kunder, eftersom industrin använder kalksten för att rena sockret. Trots att de var långvariga kunder upplevde flera av sockerfabrikerna att de hade svårt att få tag på kalksten till rimliga priser. 1907 gick sockerfabrikerna samman och bildade Svenska Sockerfabriks AB, genom vilket hela 97 procent av den svenska sockerproduktionen samlades i ett bolag. I samband med bildandet av det gemensamma bolaget påbörjades också planeringen för att samordna och tillförsäkra sig tillgången på kalksten.<sup>539</sup> Sockerbolaget kände väl till Faxe och Skånska Cements kartellsamarbete, ledning för sockerbolaget ansåg att kartellen gjorde att dessa företags makt över kalkstensmarknaden var för stor. Sockerbolagets mål var att tillförsäkra sig kalksten, men ansåg också att de ”*framtida pretentionerna*” hos Faxe Kalkbruk och Skånska Cement kunde mildras om sockerbolagen köpte in

---

539 Kuuse (1982), s. 56

ett eget brott. Det ansågs vara tämligen ont om lämpliga kalkstensfyndigheter på Gotland och kartellens framfart skulle kunna hindras om sockerbolaget köpte in ett eget brott.<sup>540</sup> Mark på halvön Bungenäs och vid Herrvik på Gotland köptes in, men ingen brytning startades. Enligt Jan Kuuse, som skrivit om sockerindustrin i Sverige, bistod själva innehavet till att ge sockerbolaget rimliga priser på kalksten. Kalkstenen köptes framförallt från Södertäljebolaget, och inte Skånska Cement och Faxé.<sup>541</sup>

Under första världskriget ökade priserna på kalksten, vilket bland annat drabbade sockerbolaget. Bolaget gjorde stora ansträngningar för att hitta kalksten från Skåne, men utredde även om det var möjligt att sätta igång egen kalkstensbrytning. Att sätta igång brytning vid de inköpta kalkstensfyndigheterna, skulle kräva mycket kapital, varför blickarna istället riktades mot ett aktivt brott på Gotland, Smöjen. Efter en inspektionsresa till brottet konstaterades att ett köp av Smöjen skulle förränta sig även utan att ett enda ton kalksten bröts, eftersom Skånska Cement då skulle vara tvungna att sänka priset på kalksten. Om brytning av kalksten igångsattes skulle det ge sockerbolaget ”*åtskillig vinst*”.<sup>542</sup> Dock ställde ett kartellavtal som Smöjens ägare ingått med Karta och Oaxen (vid tidpunkten ägt av Nordstjernen) till problem. Karta och Oaxen gick inte med på att avtalet bröts utan att de fick ett rejält skadestånd. Sockerbolaget ansågs sig inte kunna betala detta, men efter fortsatta förhandlingar gick Karta och Oaxen 1919 med på att annullera avtalet om sockerbolaget under de två första åren endast bröt kalksten i Smöjen till bolagets egna anläggningar.<sup>543</sup>

Förändringar i ägandet av Karta och Oaxen i och med Nordstjernans försäljning till Skånska Cement utlöste sockerbolagets kalkstensbrytning. När Skånska Cement hade tagit över Karta och Oaxen innebar det att bolaget återigen kontrollerade kalkstensmarknaden och att nästan alla leverantörer av gotländsk kalksten var underställda cementbolaget, vilket sockerbolaget inte uppskattade. Sockerbolaget ville inte göra sig beroende av en leverantör, kalkstensbrottet som tillhört Södertäljebolaget och som angränsat till ett av de tidigare inköpta markområdena, köptes därför in. Ett nytt dotterbolag för kalkstensbrytningen bildades, AB Bungenäs Kalkbrott.<sup>544</sup> Det gotländska sockerbruket i Roma, kompletterades med ett eget brott i Buttle på mellersta

---

540 Svenska Sockerfabriks AB, En kortfattad redogörelse

541 Kuuse (1982), s. 118

542 Smöjen, Bolagsstämma, Brev från Svenska Sockerfabriks 25-26 juli 1918

543 Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 20 februari 1919

544 Kuuse (1982), s. 119

Gotland. Detta brott kom dock endast att försörja Roma sockerbruk med kalksten och ingen nämnbar försäljning på marknaden ägde rum från brottet.<sup>545</sup>

När sockerbolaget satt igång brytningen innebar det att skarp konkurrens uppstod. Sockerbolaget hade inte behov av all sten som kunde produceras och de sålde såväl på den svenska marknaden som på exportmarknaden. Brottet i Bungenäs hade stora fyndigheter och stenen var lättillgänglig, genom de goda produktionsförhållandena kunde sockerbolaget utmana Skånska Cements kalkstensbrott. Gotlands Kalkverk, försökte få till en uppgörelse med sockerbolaget, efter flera försök lyckades försöken och i december 1922 fanns ett avtal på plats.<sup>546</sup> Även om sockerbolaget engagerade sig i kalkstensbrytningen med motivet att motverka kartellen var motståndet emot karteller inte särskilt ihållande, anledningen till detta återfinns troligen i det faktum att sockerbolaget i och med inträdet tillförsäkrat sig tillgången på råvaran och vid ingåendet av kartellavtalet fick en garanterad avsättning för varan. Kartellavtalet bidrog med en säkerhet för verksamheten samtidigt som sockerbolaget självständigt kunde styra över prissättningen på kalksten till de egna bruken. Det är vidare tämligen troligt att sockerbolaget gick med på ett kartellavtal så fort de villkor som de ville ha uppfylldes. Efter det att det första kartellavtalet hade ingåtts var sockerbolaget också delaktigt i flera kartellöverenskommelser tillsammans med cementbolagets kalkstensbolag. Sockerbolaget var till och med den drivande kraften i upprättandet av flera av dessa avtal.

Samarbetet inom kalkstensindustrin mellan dessa två intressenter fortsatte. 1955 samordnades deras intressen i kalkstensindustrin helt genom bildandet av det gemensamma bolaget Gotlands Förenade Kalkbrott, detta diskuteras närmare i kapitel 12.

### *Rederi Nordstjernen ville exportera cement*

Under 1910-talet dök en helt ny intressent upp inom kalkstensbrytningen. Nordstjernen och Helge Ax:son Johnson hade många olika intressen i vitt skilda branscher. Bakgrunden till just integrationen av kalksten kom sig av att rederiet behövde fler frakter och en cementfabrik i bolagets egen regi skulle ge sådana. Samtidigt som en del av kalkstenen skulle kunna avsättas direkt i det av Ax:son Johnson-ägda Avesta Järnverk. Karta och Oaxen ägde flera fyndigheter som kunde vara av intresse för anläggandet av en cementfabrik och Ax:son

<sup>545</sup> Svenska Sockerfabriks AB, En kortfattad redogörelse.

<sup>546</sup> Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 21 december 1922

Johnson köpte aktiemajoriteten i bolaget. Helges son Axel Ax:son Johnson sattes i ledningen för Karta och Oaxen och fick ta hand om kalkstensaffärerna. Två områden undersöktes för att kunna anlägga cementfabrik, men det ena området, Vika, ansågs olämpligt.<sup>547</sup> Det andra området som undersöktes var Ire på den gotländska västkusten. Cementa hade fått nys om Ax:son Johnsons planer och gjorde sitt bästa för att sabotera affären. Ax:son Johnson gick vinnande ur den striden och markområdet köptes in. Dock fanns ingen naturlig placering av en hamn att finna i närheten och efter bara något år skrinlades planerna på en cementfabrik. 1921 sålde Johnson Karta och Oaxen till Skånska Cement. Köpet av Karta och Oaxen var för Nordstjernen på det stora hela en misslyckad affär. Det fanns även ett annat skäl att investeringen i Karta och Oaxen skett, styrelsen i Nordstjernen befarade att en ny lagstiftning skulle komma till stånd som skulle begränsa företagets möjligheter att köpa fast egendom, gruvor och aktier i vissa bolag. Om denna lag kom till stånd skulle Nordstjernen ligga steget före och kunna frakta malm och sten, vilket redan funnits med i tankarna vid bolagets bildande.<sup>548</sup>

Ax:son Johnson övergav dock inte kalkmarknaden. Under den tid som Karta och Oaxen varit i Ax:son Johnsons ägo hade bolaget övertagit Strå Kalkbruk i Sala. Nordstjernen behöll Stråbolaget i sin ägo även efter försäljningen av Karta och Oaxen. Strå producerade kalk till jordbruket och byggnadsindustrin och under Nordstjernans ägande expanderade Stråbolaget. Stråbolaget öppnade på 1930-talet ett kalkstensbrott i Fårösund på Gotland.<sup>549</sup> Motivet till etableringen var att sälja kalksten på marknaden samt att trygga tillgången på kalksten. Brottet hotades dock nästan omgående av nedläggning, det visade sig vara svårt att ordna transporter. Stråbolaget fruktade att en nedläggning skulle vara den enda lösningen. En av farhågorna var att konkurrenterna skulle utnyttja en nedläggning av Fårösund och att kunderna inte längre skulle kunna räkna Strå som ”en genom konkurrens prisreglerande faktor”.<sup>550</sup> Strå antyder med detta

---

547 Markområdet följde med Karta och Oaxen och när Skånska Cement skulle anlägga en ny cementfabrik i Stockholmsområdet i slutet av 1940-talet så föll valet på just detta område. 1949 uppfördes fabriken Stora Vika.

548 Rederi AB Nordstjernen, Styrelsesammanträde, 16 maj 1916

549 Karta & Oaxen, Styrelsesammanträde 24 september, 10 december 1917, 5 april 1918  
Rederi AB Nordstjernen, Styrelsesammanträde, 8 februari 1921, 19 februari 1921,  
22 februari 1921  
AB Strå Kalkbruks historia 1906-1965, s. 1

550 Strå, Styrelsesammanträde, 26 januari 1933

uttalande att de står utanför karteller och prissamverkan, vilket inte var helt med sanningen överensstämmande.

Stråbolaget intog helt olika inställning till karteller och konkurrensfrågor på olika marknader. När det gällde försäljningen av kalksten såg sig företaget som fristående från samarbete, men när det gällde den bearbetade varan, kalk, var inställningen en annan. Tillsammans med Karta och Oaxen hade bolaget styrt en kartell där alla de större kalkproducenterna fanns med. När kartellen upphört gick Strå vidare på egen hand och försökte få till avtal om begränsning av kalkproduktionen hos några mindre kalkproducenter. Förutom att hindra konkurrensen mot det egna varumärket, var skälet att kunna skaffa sig en bättre förhandlingsposition inför eventuellt kommande kartellförhandlingar.<sup>551</sup> Under senare delen av 1933 var situationen för Fårösunds kalkstensbrott följande; Strå ansåg det vara oklokt att fortsätta en ”*förödande konkurrens*” som ledde till förluster. Strå inledde förhandlingar med de stora kalkstensproducenterna. 1934 var ett kartellavtal på plats som omfattade de stora kalkstensproducenterna Strå, Karta och Oaxen, Svenska Sockerfabriks AB, Skånska Cement och A/S Faxe Kalkbrud. Strå som före ingåendet i kartellen hade ansett sig vara en motvikt till kartellen ansåg att en ”... *klok och försiktig prispolitik till undvikande av missnöje hos kundkretsen och till minskande av risken för uppkomsten av ny konkurrenter*”, skulle föras.<sup>552</sup> Strå fortsatte att delta i kartellsamarbeten och förhindra konkurrens från framför allt små kalkbruk. Flera av de små kalkbruken övertogs av Strå, och när en rationaliseringsprocess tog fart på 1950-talet lades flera av de små kalkbruken ned. I slutet av 1950-talet hade bolaget nått en dominerande ställning på den svenska marknaden och bolaget började avveckla kalkstensbrytningen, som aldrig hade varit av någon större betydelse för bolaget. Stråbolaget fortsatte leverera kalksten från brottet i Fårösund, men från och med 1957 hade ett avtal ingåtts som gav GFK försäljningsrätten till stenen. I början av 1960-talet arrenderas brottet av GFK och Stråbolagets blev istället kund till GFK.<sup>553</sup>

---

551 Strå, Styrelsesammanträde, 26 januari 1933

552 Strå, Styrelsesammanträde, 14 februari 1934

553 GFK, styrelsesammanträde, 4 mars 1957, 13 mars 1961, 12 mars 1962

AB Strå Kalkbruks historia 1906-1965 och Stråbruken AB:s historia 1965-1985

*Kemisk industri integrerade när tillgången till råvaror sinade*

Den kemiska industrin använder kalksten i flera processer. Stockholms Superfosfat<sup>554</sup> Fabriks AB var ett av de kemibaserade företagen som integrerade kalkstenen. Motivet för integrationen var att bolaget ville trygga tillgången på kalksten. Den utlösande faktorn var att bolaget fick möjlighet att köpa in ett kalkstensbrott vid en tidpunkt då bolaget led brist på råvaror. Stockholms Superfosfat Fabriks AB grundades 1871, då en efterfrågan på mineraliska gödselmedel uppstått inom landet. Produktionen bestod under de första decennierna framförallt av produkter som användes inom jordbruket, men också kemiska produkter som användes av det svenska försvaret. Stockholms Superfosfat satte upp flera verk och anläggningar, som producerade olika former av kemiska produkter. Platser och produkter varierade över tid.<sup>555</sup> Under andra världskriget började företaget även att tillverka basplaster och startade en ny anläggning vid Stockvik, i Sundsvallstrakten. Företaget breddade under efter krigstiden sin verksamhet och köpte bland annat upp Liljeholmens Stearinfabrik och Barnängen. 1964 bytte bolaget namn till Fosfatbolaget AB och 1970 till KemaNord. Bolaget återfinns idag inom Akzo Nobel.<sup>556</sup>

Under första världskriget fick Stockholms Superfosfat svårt att anskaffa de råvaror som behövdes för produktionen och viss produktion fick ställas in på grund av råvarubristen. Kalksten hade levererats från Gotlands Fårö Kalk AB, detta bolag hade utsatts för konkurrenshämmande (se kapitel 7, avsnitt *Konkurrensbegränsning får konsekvenser*) åtgärder och leveranskontrakten övertagits av Karta & Oaxen som försökte dubbla priserna på kalksten.<sup>557</sup> För att säkerställa tillgången på kalksten köpte fosfatbolaget in ett eget kalkstensbrott på ön Furillen utanför Gotland.<sup>558</sup> Det var ingen långsiktig strategi som låg bakom beslutet att integrera vertikalt, utan en situation som krävde lösning och en möjlighet som öppnade sig. Fasth med flera konstaterar i en rapport om vertikal integration/desintegration vid svenska företag på 1990-talet att beslutet att integrera oftast inte sker i enlighet med en strategisk plan utan istället växer fram genom ett antal oberoende händelser, vilket tycks stämma väl för denna

---

554 Superfosfat är ett fosforgödselmedel.

555 Stockholms Superfosfat Fabriks AB (1946), s. 34, 63

556 Stockholms Superfosfat AB, Styrelseberättelse 1941-1958  
KemaNord, Förvaltningsberättelse 1970-1971  
AkzoNobel, AkzoNobel.se

557 Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 14 oktober 1919

558 Stockholms Superfosfat AB, Styrelseberättelse 1918



industri.<sup>559</sup> På Furillen bröts kalksten framförallt för bolagets eget behov, brottet ansågs inte heller vara en särskilt allvarlig konkurrent av de andra kalkstensbolagen. Fosfatbolaget hade även intressen i andra brott, så som Mattmar i Jämtland, dessa tjänade dock mest som komplement och var endast periodvis aktiva. På 1920-talet förändrades läget och fosfatbolaget började sälja kalksten på marknaden. Vad som ledde fram till detta beslut är okänt. Det utlöste snabbt reaktioner hos konkurrenterna och Gotlands Kalkverk försökte få en kartelluppgörelse med fosfatbolaget. Diskussioner fördes, men inget skriftligt avtal kom till stånd. Efter långa förhandlingar träffades ett avtal som Gotlands Kalkverk inte var helt nöjda med, men det viktigaste ansågs vara att en uppgörelse kommit till stånd och att konkurrens från Furillen kunde undvikas.<sup>560</sup>

Under 1930-talets kris hade fosfatbolaget svårt att få sålt sina produkter och tillverkningen minskades, den stoppades till och med helt vid flera anläggningar, så också vid brottet på Furillen.<sup>561</sup> När Stockholms Superfosfat inte hade behov av så mycket kalksten till sin egen produktion passade Stråbolaget på och upprättade ett avtal med bolaget om att fosfatbolaget skulle begränsa sin produktion. I slutet av 1930-talet hade de stora kalkstensproducenterna gjort upp i en stor produktionskartell. Denna slöt sedan avtal med Stockholms Superfosfat om att Furillen skulle nedläggas och bolaget skulle köpa kalksten från de andra leverantörerna. När det stora kalkstensavtalet upplöstes i och med andra världskriget, återupptogs brytningen i Furillen och från brottet levererades sten till de egna anläggningarna. Dessa leveranser kompletterades dock med leveranser från framförallt Gotlands Kalkverk.<sup>562</sup>

Bolaget var i stor utsträckning självförsörjande på kalksten och bränd kalk anges det i en minnesskrift från bolagets 75-års jubileum 1946.<sup>563</sup> Fosfatbolagets egen kalkstensbrytning fortsatte in på 1970-talet, dock hade GFK övertagit rätten till försäljning av kalksten till andra i slutet av 1950-talet.<sup>564</sup> 1972 ersattes den egna produktionen med ett långtidskontrakt om leveranser från GFK.<sup>565</sup> Fosfatbolagets första prioritet var att tillförsäkra sig tillgång till råvaran kalksten, vilket gjordes genom Furillen, när andra möjligheter växte fram för att trygga

---

559 Fasth, Gustafsson och Hallefält (1995) s. 7

560 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 15 november 1923

561 Stockholms Superfosfat AB, Styrelsens berättelse för 1932, 1933

562 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 19 februari 1943

563 Stockholms Superfosfat Fabriks AB (1946), s. 160

564 GFK, Styrelsesammanträde, 12 juni 1957

565 GFK, Styrelsesammanträde, 20 mars 1972

tillgången/upprätta långa leveransavtal, tog fosfatbolaget dessa chanser. När avtalen med mellanhänder var upprättade fanns inget självändamål i att producera råvaran, utan det var tillgången som var högsta prioritet för fosfatbolaget, vilket också Fligstein och Chandler lyfter fram som den främsta anledningen till integration. Chandler poängterar också möjligheterna att slippa mellanhänder, vilket är den utlösande faktorn när brottet på Furillen öppnade, en leverantör hade inte kunnat uppfylla sin uppgift och för att trygga framtiden öppnade företaget ett eget kalkstensbrott. Strukturen på kalkstensmarknaden förändrades ständigt, det kom in nya konkurrenter, varje ny konkurrent och förändring gav upphov till nya avtal och karteller. Det gällde för de befintliga företagen att då ha en strategi för hur de skulle förhålla sig till kartellerna. För ett bolag som fosfatbolaget fanns det kostnadseffektiviseringar att göra genom att delta i karteller. Övriga kartelldeltagare ville begränsa antalet konkurrenter och var beredda att betala för att få bolag att upphöra med produktionen, vilket gav billigare priser på kalkstenen för fosfatbolaget. Nedläggningen av brytningen var således fördelaktigt för all parter.

### *Cellulosaindustrin skapade en inköpskartell*

När cellulosabolagen gav sig in i kalkstensindustrin så var det inte på eget bevåg utan på initiativ från Axel Åkerman. Åkerman hade tidigare varit VD för Karta och Oaxen, men fått sparken orsakerna till detta återges i kapitel 7. Åkerman kontaktade flera cellulosabolag och erbjöd dem billig kalksten, genom att cellulosaproducenterna startade ett bolag eller en inköpskartell kunde priserna pressas och upprättandet av ett eget kalkstensbrott kunde komma att sänka priserna ytterligare. Med dessa målsättningar startades 1917 AB Cellulosakalksten. Delägare i bolaget var Bergvik & Ala, Ströms Bruk, Wifstavarf, Sunds, Svartvik, Holmsund, Skönvik, Ytterstfors-Munksund, Iggesund och Kramfors. Motiveringen till att ingå var att motverka trustbildningen inom kalkstensindustrin och att öka konkurrensen på kalkstensmarknaden. Genom att samarbeta i en inköpskartell förmodade bolagen att de kunde stärka sin förhandlingsposition. Aktiekapitalet som cellulosabolagen gick in med skulle användas till att köpa in ett kalkstensbrott, brottet skulle kunna tas i bruk omgående om så krävdes, men i första hand skulle sten köpas från befintliga stenbrott.<sup>566</sup>

---

566 Cellulosakalksten, PM beträffande förslagsvis benämnda A.B. Cellulosakalksten, SCA-arkiv

Cellulosakalksten kontaktade de etablerade kalkstensbolagen och bad om att få offerter för kalksten. Detta föll dock inte särskilt väl ut. Bland annat menade Karta och Oaxen, där Åkerman tidigare varit anställd att de inte ville leverera till cellulosaproducenterna gemensamt och att de inte ville ha kontakt med Åkerman.<sup>567</sup> Kalksten till delägarna köptes därför in genom Kramfors Aktiebolag. Samtidigt köptes ett kalkstensbrott, Klintsbro, på Fårö, in av Cellulosakalksten, en ny hamn anlades och brytningen satte igång 1919. Även om Karta och Oaxen hade vägrat att samarbeta med Åkerman, så var bolaget ett vinstdrivande bolag och affärer kunde göras med konkurrenterna om det fanns pengar att vinna. Cellulosakalksten ingick ett fraktavtal med Karta och Oaxen, som innebar att Karta och Oaxen skulle stå för frakterna från Klintsbro. Verksamheten vid Klintsbro bedrevs endast sporadiskt och verksamheten hade stora problem; höga anläggningskostnader, strejker bland arbetarna och ett fluktuerande behov av kalksten hos delägarna.<sup>568</sup> Cellulosaindustrin hade på 1920-talet problem med överkapacitet och överproduktion, bolagen var involverade i karteller och andra former av samarbeten för att hålla priserna på råvaror nere samt höja eller stabilisera priserna på pappersmassa.<sup>569</sup>

Cellulosakalksten köpte mestadels in kalksten från andra producenter, men hotet om att öppna det egna brottet användes ständigt för att försöka få till bättre anbud och när anbudet inte ansågs tillräckligt fördelaktiga öppnades brottet igen. De samordnade inköpen gjorde att transaktionskostnaderna blev lägre jämfört med om varje bolag gjorde inköpen var för sig.<sup>570</sup> Ett problem för Cellulosakalksten var att flera av delägarna ville ha sten från andra brott, eftersom den stenen och dess egenskaper var känd för användarna. Styrelsen för Cellulosakalksten fattade därför efter några års verksamhet beslut om att bolaget framförallt skulle fungera som en inköpscentral.<sup>571</sup> Bolaget gav aldrig någon vinst för delägarna utan det var tillgången på billig råvara som var bolagets syfte.

1929 bildades SCA, Svenska Cellulosa Aktiebolaget, enligt ekonomihistorikern Gustaf Utterström, var syftet främst att påverka prisbildningen på

---

567 Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 10 december 1917

568 Cellulosakalksten, Bolagsstämma, 20 mars 1920, 4 juni 1921  
Leveranskontrakt med Kramfors Aktiebolag  
Styrelseberättelse för 1918

569 Utterström (1979), s. 11

570 Cellulosakalksten, Extra bolagsstämma, 4 maj 1922, Styrelsesammanträde 16 december 1922

571 Cellulosakalksten, Bolagsstämma, 13 juni 1923

pappersmassa.<sup>572</sup> Cellulosakalksten AB fortsatte dock sin verksamhet utanför SCA med flera av de stora cellulosebologerna som ägare/kunder. Både delägare i SCA som Bergvik & Ala och Holmsund och de som stod utanför SCA, som Iggesund, köpte kalksten via Cellulosakalksten. 1931 lades driften vid Klintsbro ned helt.<sup>573</sup> SCA övertog inköpen av kalksten genom en inköpsorganisation som bildades 1930.<sup>574</sup> Gotlands Kalkverk som tillsammans med sockerbolaget lämnade gemensam offert konkurrerade med Strå om leveranserna. För Gotlands Kalkverk var det viktigt att få leveransen och de pressade priserna för att kunna matcha Strås priser.<sup>575</sup> Genom att samarbeta om inköpen sänktes priserna, inköpssamverkan ledde till att bolagen justerade sina priser, detta fungerade dock endast så länge det fanns bolag som var fristående från kartellerna. Under 1934 fattades ett nytt beslut om att bolagen inom SCA skulle samordna inköpen av vissa material, SCA skulle ta provision om 20 öre per ton förmedlad kalksten.<sup>576</sup> När en omfattande kartell mellan alla de stora kalkstensproducenterna etablerades i mitten av 1930-talet träffade också SCA ett långtidsavtal med kartelldeltagarna om leverans av hela kalkstensbehovet.<sup>577</sup>

Leveranserna till cellulosaframställningarna fortsatte, under 1950-talet trädde en ny problematik in, det fattades arbetskraft vid kalkstensbrotten. Kalkstensbolagen fick svårt att producera den mängd kalksten som fabriker efterfrågade, hos Gotlands Kalkverk var inställningen att cellulosaindustrin skulle prioriteras framför export. Gotlands Kalkverk försökte även få med kunderna, framförallt cellulosebologerna, i att försöka påverka myndigheterna att få tillgång till mer arbetskraft. Cellulosaindustrin var den största kundgruppen för Gotlands Kalkverk och oron för att förlora cellulosaframställningarna som kunder var överhängande. Farhågan var att cellulosaframställningarna själva skulle intressera sig för kalkstensbrytning (igen). Då tillkom planer på att gå samman med cellulosaindustrin i frågan om kalkstensframställningen.<sup>578</sup> Detta kom dock inte att bli verklighet, utan cellulosaframställningarna fortsatte att köpa sin kalksten från de stora kalkstensproducenterna, samtidigt som behovet av kalksten minskade

---

572 Utterström (1979), s. 12

573 Cellulosakalksten, Extra bolagsstämma, 17 oktober 1931

574 SCA, Styrelsesammanträde, 9 oktober 1930

575 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 23 maj 1932

576 SCA, Styrelsesammanträde, 10 februari 1934

577 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 5 juli 1936

578 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 18 och 19 augusti 1951

på grund av att nya tillverkningsprocesser introducerades. En stor kundgrupp kunde utgöra en viktig maktfaktor och påverka marknaden och producenterna.

### *Stålindustrin ville kontrollera hela produktionskedjan*

Många av järnbruken hade egna kalkstensbrott eller köpte kalk av något av kalkbruken, framförallt på Norrlandskusten. Andra köpte kalksten från de stora kalkstensbrotten. De stora stålverken som successivt etablerades under 1900-talet hade delvis andra förutsättningar och intressen. En del av de fortsatte att köpa kalksten, medan andra integrerade kalkstenen i företaget. Stora Kopparbergs och NJA är två bolag som integrerade kalkstensbrytningen, men som sedan agerade helt olika.

Stora Kopparbergs Bergslags var en av de stora stålproducenterna under efterkrigstiden. Stora Kopparbergs hade en företagsstruktur som innebar att bolaget ägde flera råvarukällor. Malmen till stålverken kom från egna gruvor och kalksten togs från egna fyndigheter. I en egenutgiven skrift om bolagets verksamhet från 1963 anges: ”Med denna långt gående integrering har man möjlighet att kontrollera hela produktionsgången från råvarorna till det färdiga stålet.”<sup>579</sup> Stora Kopparbergs kalkstensbrytning verkar i första hand ha varit avsedd för bolagets egna anläggningar, det var endast en liten del av stenen som såldes vidare. De övriga stora kalkstensproducenterna såg inte heller Stora Kopparbergs brott som direkta konkurrenter. Det handlade helt enkelt om att trygga tillgången i hela produktionskedjan.

Norrbottens Järnverk (NJA) bildades 1940. 1947 köpte bolaget Ahrs bruk med tillhörande kalkstensbrott på Gotland och satte igång brytning. Kalksten köptes även in från andra kalkbrott och järn- och stålindustrins behov av kalksten ökade stegvis efter andra världskriget. NJA:s igångsättande av egen produktion uppmärksammades inte särskilt mycket av konkurrenterna på grund av att det rädde högkonjunktur inom branschen, kalkstensproducenterna hade till och med svårt att möta den höga efterfrågan och fick prioritera bland kunderna. När konjunkturen mattades av blev det emellertid aktuellt med karteller och samarbeten igen. Från brottet i Ar såldes även kalksten på marknaden. När det stora kalkstensbolaget, GFK, bildades 1955 skrevs ett långtidsavtal mellan GFK och NJA om leveranser av kalksten eftersom brottet i Ar endast levererade hälften av den kalksten som NJA behövde. Samtidigt träffades ett avtal om att GFK skulle bli ensamförsäljare av kalksten från Ar

---

579 Stora Kopparbergs Bergslags AB (1963)

till utomstående. 1956 var järnbruken de största köparna av kalksten från GFK och köpte 36 procent av hela produktionen, 1960 beräknades järnindustrin köpa 50 procent av GFK:s kalksten och järnindustrin förväntades bli ännu mer dominerande på sikt.<sup>580</sup> Leveranserna till järn- och stålindustrin fortsatte att öka, samtidigt som allt mindre sten såldes från Arbrottet, under 1970-talet var det bara en väldigt liten del av kalkstensleveranserna som kom från Ar och brottets framtid diskuterades. När GFK upphörde och kalkstensaffärerna helt togs över av Cementa var NJA oroliga för framtiden. 1982 valde SSAB (som NJA uppgått i) att lägga ned brottet i Ar, mer om detta kan läsas i kapitel 12. Motivet för att integrera var för stålindustrin tillgången till råvaran, men det var också högst relevant att ha manöverutrymme, och därmed minska osäkerheten för framtiden. Kostnader för att upprätthålla ett eget brott fick vägas mot nackdelarna med beroende av en monopolist.

### *Motiven till vertikal integration*

Motiven till att integrera vertikalt varierade för olika branscher. Figur 19 visar en sammanställning av de olika företagen/branschernas motiv för att integrera vertikalt. Figuren visar att det finns flera motiv och att de till viss del kan vara motsägelsefulla, att minska konkurrensen är ett motiv för några och att öka konkurrensen ett motiv för andra. Vidare var det för vissa ett strategiskt beslut och för vissa en möjlighet som uppstod.

Det viktigaste motivet var att tillförsäkra sig tillgången till råvaran kalksten, vilket också Chandler anser var den vanligaste anledningen till vertikal integration.<sup>581</sup> Skånska Cement integrerade av den anledningen, för att enkelt tillförsäkra sig tillgången på kalksten, medan de företag som integrerade senare gjorde det för att de var oroliga eller rädda för att bli beroende av en leverantör. Sockerbolaget och cellulosaindustrin hade som uttalat motiv till integrationen att de inte ville vara beroende av de kartellsammanslutningar som fanns på marknaden. Dessa företag var dock efter endast ett fåtal år själva engagerade i dessa karteller som de sade sig vilja motverka.

Fligstein trycker på att tillverkning utan inblandning från konkurrenter är ett viktigt motiv till vertikal integration. Ju mer av produktionen som sker inom den egna organisationen, desto mindre är risken för att konkurrensbegränsande verksamhet från konkurrenterna ska drabba företaget i fråga. Den

---

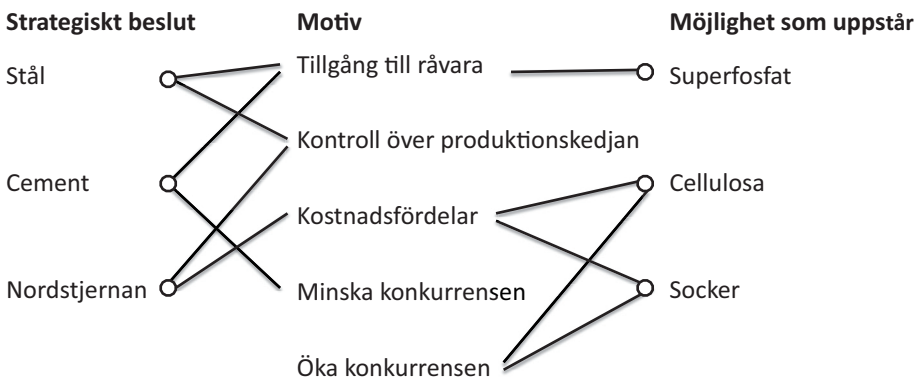
580 GFK, Styrelsesammanträde, 19 juni 1955, 17 december 1955, 12 juni 1957, 5 mars 1958

581 Chandler (1990), s. 38

vertikala (och horisontella) integrationen gör att företagen växer och ett litet antal vertikalt integrerade företag kan använda sin dominans för att kontrollera priserna.<sup>582</sup> Det är också vad som sker på kalkstensmarknaden. Målsättningen om att säkra priserna på kalksten kunde tillgodoses genom kartellavtal. Att kartellerna inom kalkstensindustrin var så pass omfattande drev fram att fler engagerade sig i kalkstensbrytningen och ville driva på för mer konkurrens. Harrigan visar att när företag som inte är integrerade inser att de är beroende av en leverantör så neutraliserar de leverantörens makt genom att integrera. De tvingar också in de etablerade företagen i en ny marknadssituation som kräver nya förhandlingar och förändrar spelreglerna. De etablerade företagen måste anpassa sig. Det är också mot den bakgrunden som sockerfabrikerna och cellulosaindustrin integrerade.<sup>583</sup>

Ett sätt att motverka kartellerna var att samordna inköpsidan, vilket cellulosaindustrin gjorde. Cellulosaindustrin lyckades utverka priskonkurrens mellan de etablerade tillverkarna, men detta fungerade endast så länge kartellerna inte var allomfattande. När cellulosaindustrin hade samordnat sina intressen blev de en viktig kund för kalkstensproducenterna, vilket ledde till att de hade goda förhandlingsmöjligheter. Att etablera ett eget kalkstensbrott kunde också vara ett sätt att tillförsäkra sig goda priser på kalksten. Bara hotet om att starta egen brytning var effektivt, vilket sockerbolagets agerande tydligt visar.

FIGUR 19. Motiv till vertikal integration



582 Fligstein (1990), s. 14

583 Harrigan (1983), s. 4

Inte alla bolag hade en långsiktig strategi för sitt engagemang i kalkstensindustrin. Rederi Nordstjernen var ett av undantagen; planen var att köpa kalkstensbolag, få tillgång till mark, öppna en cementfabrik och därmed öka frakterna för rederiet. Den strategin misslyckades och bolaget desintegrerade ur kalkstensbrytningen, men genom kalkframställningen som företaget behöll integrerade Nordstjernen åter in i kalkstenen igen tio år senare. Då var motivet att förbättra råvarutillgången för kalkframställningen.

Skånska Cement är det företag som är mest uthålligt på kalkstensmarknaden. Skånska Cements integration var strategisk, bolagets ledning ville se kalkstensbrytningen som en buffert till cementproduktionen, vilket diskuterats i kapitel 6 och 7. Stålindustrin är den industri, av de undersökta, som framförallt ser den vertikala integrationen som ett strategiskt viktigt beslut. Stora Kopparberg och NJA såg till att knyta egen produktion till bolagen och kopplade ihop produktionskedjan. Dessa är också långsiktiga industrier som kräver stora investeringar i sin egen verksamhet, stålindustrin förbrukar väldigt stora kvantiteter kalksten och utan en noggrann planering med öppnande av egna brott hade det blivit svårt för de befintliga producenterna att tillgodose hela råvarubehovet. För flera av industrierna var det snarare en tillfällighet som uppstod än ett strategiskt ledningsbeslut som låg bakom integrationen. Det stämmer väl överens med de resultat som tidigare forskning visat om att beslut om integration snarare växer fram genom ett antal oberoende händelser än är ett strategiskt välplanerat beslut.<sup>584</sup>

Enligt Fligstein fanns det två sätt att skydda och skapa stabilitet för det egna företaget, att utmana motståndarna eller att förena sig med motståndarna.<sup>585</sup> Gällande kalkstenen är det tydligt att de företag som integrerade kalkstenen först utmanade motståndarna och sedan förenade sig med motståndarna. Det är två olika strategier, men som också är förenliga. Först utmana, för att skaffa sig en bättre förhandlingsposition och sedan förena sig för att få alla de fördelar som ett samarbete ger. Kartellsamarbetena innebar inte att konkurrensen var helt satt ur spel, det pågick ständigt inom kartellerna bevakning och förberedelser för nästa kartellförhandling/nästa öppna konkurrensperiod.

---

584 Fasth, Gustafsson och Hallefält (1995) s. 7

585 Fligstein (1990) s. 13



## 9.2 Sammanfattning

Vertikal integration innebär att röra sig framåt eller bakåt i produktionskedjan. Flera industrier som använde kalksten som råvara i sin produktion integrerade bakåt till råvaran kalksten. Det innebar att de köpte ett befintligt kalkstensbrott eller öppnade ett nytt brott för produktion. De tidigare kunderna kom att konkurrera med de befintliga producenterna. De industrier som integrerade vertikalt till kalksten var cementindustrin, sockerindustrin, den kemiska industrin, cellulosaindustrin och stålindustrin samt rederi Nordstjernen. I första hand producerades kalksten till de egna anläggningarna, men flera av industrierna valde också att sälja kalksten på marknaden. Stora och lättillgängliga kalkstensfyndigheterna fanns på Gotland och det var dit de flesta företagen vände sig för att starta brytningen.

Motiven för integrationen varierade, vilket är i överensstämmelse med vad Fligstein skriver. Det var inte ett strategiskt beslut för alla de integrerande företagen att öppna egen kalkstensbrytning, det var en möjlighet som uppstod om att få köpa ett brott eller så ville de inte vara beroende av de karteller som fanns på marknaden och tog chansen att köpa ett brott som motvikt. För några industrier var det ett strategiskt beslut, som för Nordstjernen som ville ha frakter och för stålindustrin som ville kontrollera hela värdekedjan. Konkurrenssituationen drev på frågan om vertikal integration, men på olika sätt för olika branscher. Cementindustrin ville minska konkurrensen genom att köpa upp flera kalkstenföretag, medan cellulosa- och sockerbolagen valde att integrera som ett sätt att öppna för mer konkurrens och bryta upp kartellernas dominans. Flera av de industrier som integrerade gjorde det motiv som kan betraktas som defensiva, för att tillförsäkra sig tillgången till kalkstenen.

# 10 Kartellernas påverkan på mekanisering av kalkstensbrott

Huruvida karteller skyndar på den tekniska utvecklingen och mekaniseringen eller fördröjer utvecklingen är omdiskuterat i kartellitteraturen. I det här kapitlet lyfts en viktig teknisk förändring, mekanisering av kalkstensbrotten, upp för att illustrera kartellernas påverkan på den tekniska utvecklingen. Mekaniseringen av kalkstensbrott i direkt anslutning till cementfabriker inleddes under 1930-talet, det dröjde nästan 20 år tills Skånska Cements dotterbolag inom kalkstensindustrin mekaniserade kalkstensbrotten. I kapitlet diskuteras varför mekaniseringen sker vid olika tidpunkter och hur kartellerna påverkade utvecklingen inom respektive bransch.

## 10.1 Mekanisering i cementindustrin

Teknisk utveckling är nära kopplat till stabilitet på marknaden. Teknisk utveckling kan uppkomma ur två diametralt olika lägen på marknaden. En stabil marknad där företagen ser positivt på framtiden ger utrymme för investeringar och leder till att företagen vågar satsa på att utveckla verksamheten. Likväl kan teknisk utveckling uppstå vid ett omvandlingstryck, då industrierna står inför stora svårigheter om inget förändras i verksamheten. Williamson poängterar att det inte finns en optimal grad av konkurrens för främjande av teknisk utveckling och Schumpeter anser att karteller kan bidra till teknisk utveckling, men att det beror på hur kartellerna är utformade och hur de fungerar.<sup>586</sup> När det gäller mekaniseringen av brytningen av kalksten så är just dessa två lägen också närvarande, cementindustrins brott mekaniseras av långsiktiga och framtidsinriktade skäl, medan kalkstensindustrins brott mekaniseras på grund av omvandlingstryck, närmare bestämt i form av brist på arbetskraft.

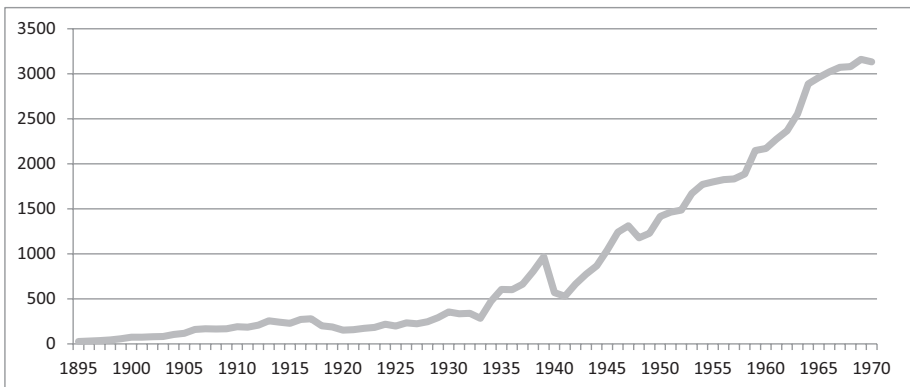
Den teknologiska utvecklingen inom cementindustrin gick fort och produktionen ökade snabbt. Figur 20 visar försäljningen av cement från försäljningsbolaget Cementa. Från att det såldes 37 000 ton 1895 ökade försäljningen inom Sverige stadigt och trots att efterfrågan minskat i och med andra världskrigets

---

<sup>586</sup> Williamson (1975), s. 176  
Schumpeter (2008), s. 34

utbrott såldes 549 000 ton cement 1940. Det var en stegvis ökning av konsumtionen inom landet, som endast avbröts vid några få tillfällen på grund av externa chocker, så som första världskriget. Den tekniska utvecklingen och effektiviseringar av produktionen möjliggjorde ytterligare produktionsökningar. Efter 1940 var ökningen av produktionen enorm, 1960 såldes mer än fyra gånger så mycket cement som 20 år tidigare. Cementindustrins produktionskapacitet utnyttjades maximalt. Under 1930-talet hade Skånska Cement tagit över flera andra cementfabriker, flera av dessa fabriker hade också lagts ned och Skånska Cement valde att satsa på några fabriker som skulle byggas ut. Produktionen rationaliserades och effektiviserades. Ugnarna blev större och användningen av maskiner ökade i alla delar av produktionen. Den ökande efterfrågan på cement, krävde också ökad och effektiviserad brytning av råvaran. Som tidigare har visats var cementpriset snarare fallande än stigande under 1900-talet, vilket innebar att det krävdes minskade kostnader inom tillverkningen för att kunna öka vinsterna.

FIGUR 20. Cementas leveranser i Sverige, 1895-1970. Kiloton



Källa: Åberg (1972), s. 160-161

### *Mekaniseringen inleds*

I slutet av 1920-talet var konkurrensen på världsmarknaden för cement hård. Ett sätt för Skånska Cement att förbättra lönsamheten var att minska produktionskostnaderna genom att rationalisera produktionen. Råvarukostnaderna var bland de största kostnaderna vid cementtillverkning. Om kostnaderna för kalkstensframställning kunde minskas skulle produktionskostnaderna också minska och lönsamheten förbättras. Det var stora skillnader mellan de olika

fabrikernas kostnad för kalkstensbrytning. Vid Skånska Cements huvudfabrik, Limhamnsfabriken, beräknades produktionskostnaderna vara dubbelt så höga som vid företagets andra cementfabriker.<sup>587</sup> Därför initierades 1931 en utredning om modernisering av kalkstensbrottet i Limhamn, men styrelsen för Skånska Cement sköt upp beslutet om en upprustning eftersom det skulle kräva för stora investeringar. Villkoren för att förnya brytningsmetoderna var att kostnaderna för kalkstensbrytningen skulle minska genom att den manuella brytningen ersattes med brytning med maskiner och mekanisk sortering av kalksten.<sup>588</sup> Ett sätt att undvika de stora investeringskostnaderna, men ändå förbilliga brytningen var att mekanisera särskilda moment, som att köpa in en grävmaskin till avbaningen. Under 1932 genomfördes vissa förbättringar av krossningen av kalksten och sorteringen. Detta beräknades inte ge några direkta besparingar av elkraft eller personal, däremot skulle det ge besparingar i senare led av produktionen eftersom kolätgången vid eldningen samt antalet reparationer av ugnarna beräknades minska. Kostnaden för råmalningen beräknades minska med 14 procent.<sup>589</sup>

Året därefter lades ett nytt förslag fram om en omfattande investering i Limhamnsanläggningen, vilket skulle ge en omfattande ombyggnation av verksamheten i brottet. Förbättringarna i kalkstensbrottet beräknades spara 212 800 kronor (6,42 miljoner kronor i 2012 års penningvärde). Produktionspriset efter moderniseringen beräknades bli 1:79 kronor (54 kronor i 2012 års penningvärde) per ton kalksten, priset före var 2:57 kronor (78 kronor i 2012 års penningvärde) per ton. Investeringarna beräknades ge god avkastning och kalkstensbrottet vid Limhamnsfabriken blev det första kalkstensbrott som mekaniserades. Den manuella hanteringen avslutades, sprängningarna skedde därefter med större laddningar, lastningen gjordes med maskiner och stenen transporterades på transportband.<sup>590</sup>

Efter att Limhamnsbrottet hade mekaniserats, förändrade Skånska Cement brytningen i ytterligare två kalkstensbrott i anslutning till cementfabriker.<sup>591</sup> Därmed hade en rationaliseringsprocess av cementindustrin inletts. När andra världskriget bröt ut hade Skånska Cements fabriker genomgått modernisering-

---

587 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 14 maj 1928

588 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 2 maj 1931

589 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 14 oktober 1932

590 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 25 november 1933, 16 februari 1934  
Roterugnen nr. 1 1950 (Magasin för anställda)

591 Skånska Cement, Roterugnen nr. 1 1951, nr. 2 1952 (Magasin för anställda)

ar och företaget kunde möta den ökade efterfrågan som uppstod efter kriget. Skånska Cement hade genom mekaniseringarna och rationaliseringarna förbättrat sin konkurrenskraft. 1950 kontrollerade Skånska Cement 95 procent av produktionen inom Cementa och utanför Cementa fanns endast Gullhögen.

### *Arbetskraftsbrist drev fram mekaniseringen*

Skånska Cement hade initierat mekaniseringen av kalkstensbrott inom cementindustrin. Trots att Skånska Cement var ägare av två av de stora kalkstensbolagen, fanns inga diskussioner om mekanisering av kalkstensbrotten som bröt kalksten för försäljning på marknaden. Det var först efter andra världskriget som mekanisering av de fristående kalkstensbrotten började diskuteras. Det var varken produktionskostnaderna eller möjligheterna att öka vinsterna som drev på utvecklingen. Det var istället bristen på arbetare som pressade bolagen till att göra förändringar. När andra världskriget bröt ut, i september 1939, kallades många av arbetarna vid kalkstensbrotten in till militärtjänst, beredskap. Särskilt omfattande var inkallelserna på Gotland, där de stora brotten också var belägna. Kalkstensbolagen kunde inte upprätthålla produktionen på grund av bristen på arbetskraft.<sup>592</sup> Den svenska industrin, framförallt järnverken och sockerfabrikerna, drabbades av bristen på kalksten, vilket begränsade produktionen av dessa varor.<sup>593</sup>

Socketbolaget var först ut med att mekanisera sina kalkstensbrott. Skälet till att socketbolaget mekaniserade sitt brott var framförallt bristen på arbetskraft, både vid kalkstensbrotten och i raffinaderierna. Kalkstenen hade före mekaniseringen slagits till rätt storlek för hand vid socketbruken, genom mekaniseringen kunde slagningen av kalksten göras med maskiner direkt i kalkstensbrotten. Socketbolagets kalkstensbrott, Smöjen, mekaniserades därför 1947. Mekaniseringen ledde till att kalkstensbrotten fick högre produktionskapacitet samt att färre arbetare krävdes i brotten. Efter ett par år utvecklades brytningsmetoderna ytterligare och i Smöjen installerades en anläggning för tvättning av kalkstenen.<sup>594</sup>

Mekaniseringsprocessen krävde stora investeringar, om företagen var osäkra på framtiden i branschen var det inte möjligt att genomföra satsningarna.

592 Bungenäs AB, Styrelseberättelse 1939

593 Torsson (1970), s. 17

594 Smöjen, Styrelseberättelse 1948-1949

Socketbolaget, Korrespondens

Bungenäs AB, Styrelsesammanträde, 30 mars 1951, Styrelseberättelse 1953-1954

Ägarna till små kalkstensbrott hade svårt att göra de investeringar som krävdes och många av de mindre brotten lades ner eller såldes till de stora kalkstensintressenterna. Sockerbolaget hade de ekonomiska musklerna, de goda resultaten som mekaniseringen i Smöjenbrottet gav, ledde till att sockerbolaget även mekaniserade sitt andra stora brott, Bungenäs, 1951. Genom att erbjuda slagen sten utökade sockerbolaget sin kundstock och sin marknadsandel.<sup>595</sup>

Efter att sockerbolaget hade påbörjat sin mekaniseringsprocess, följde flera av konkurrenterna efter. Stockholms Superfosfat, Stråbolaget och Norrbottens Järnverk mekaniserade sina brott i slutet av 1940-talet.<sup>596</sup> Kalkstensbolagen fick omgående utdelning av investeringarna eftersom produktionen snabbt ökade. Figur 21 visar kalkstensbrytningen vid några av de största kalkstensbrotten på Gotland under tiden för mekaniseringen. I början av 1930-talet var det en uppgång i industrin och efterfrågan på kalksten var hög. Under 1930-talets första år uppvisade kalkstensindustrin det högsta antalet arbetare under hela 1900-talet. Efter uppgången nådde depressionen Sverige och flera industrier krisade, kalkstens- och cementindustrin påverkades kraftigt. Produktionen minskade och några av kalkstensbrotten lade ner produktionen under några år. Figuren visar även den enorma produktionsökning som uppstod i de första mekaniserade kalkstensbrotten mellan 1945 och 1950. Smöjenbrottets uppgång syns tydligt med ett rejält uppsving från 1945 då knappt 100 000 ton bröts till 1950 då mer än 150 000 ton sten bröts i brottet. Efter 1950 kan motsvarande uppgång ses i de brott som mekaniserades under dessa år, Bungenäs, Furillen och Storugns uppgång märks tydligt. Ahrs brott visar också en uppgång om än inte alls lika tydlig. Mellan 1950 och 1955 hämtade de senare mekaniserade brotten upp försprånget från Smöjen. Den nedgång som synes för flera brott mellan 1955 och 1960 beror på den koncentrationsprocess som påbörjades i och med bildandet av GFK 1955, varefter flera brott lades ned.

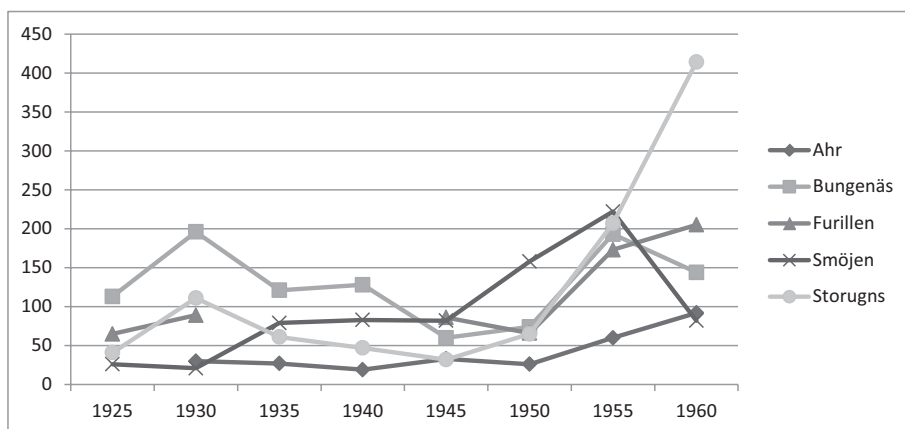
---

595 Sockerbolaget, Korrespondens

596 Ahrs Bruk, historik

Strå, Styrelsesammanträde, 3 oktober 1946

FIGUR 21. Kalksten bruten i några stora kalkstensbrott, 1925-1960. Kiloton



Källa: Fabriksberättelserna, RA 1925-1960

### *Skånska Cement väntade med mekaniseringen*

I början av 1950-talet hade de stora kalkstensbolagen på Gotland, utom Skånska Cement, mekaniserat sina kalkstensbrott. Skånska Cement hade alltså redan på 1930-talet mekaniserat sina kalkstensbrott i direkt anslutning till cementfabrikerna, men när det gällde kalkstensbrotten som bröt sten för försäljning hade Skånska Cement inte någon brådska. Under 1946 var produktionen av kalksten helt beroende av tillgången på arbetskraft, Gotlands Kalkverks styrelse drogs då slutsatsen att bristen på arbetskraft krävde en mekanisering.<sup>597</sup> Det fanns dock flera hinder för mekanisering, bland annat avskräckte kostnaderna, det ansågs också svårt att tillfredsställa kundernas krav på kvalitet och storlek med mekanisk sortering. Argumenten för var att det skulle ge kostnadsbesparingar och att en mekanisering skulle skapa möjligheter att hålla igång produktionen året runt.<sup>598</sup>

Skånska Cement å sin sida ansåg inte att kalkstensbrytningen genererade tillräckligt mycket i vinst för moderbolaget, vilket gjorde att bolaget tvekade inför att genomföra investeringarna. Å andra sidan riskerade Skånska Cement att konkurrenterna skulle mekanisera sina egna kalkstensbrott och vinna marknadsandelar. Under 1951 lades en plan fram för mekanisering av ett av bolagets

597 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 4 september 1946

598 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 11 april 1946

kalkstensbrott, Storugnsbrottet. Styrelsen ansåg att investeringarna var för stora och de ville hitta ett annat bolag att samarbeta med inom kalkstensbrytningen. På det sättet kunde kostnaderna delas. Skånska Cement hittade i det inledande skedet inget bolag att samarbeta med, men kalkylerade ändå att investeringarna skulle bära sig eftersom de räknade med att få omfattande leveranser till stålbolagen. Om bolaget skulle få dessa leveranser skulle det innebära att framtiden för bolaget var säkrad. Gotlands Kalkverk tog upp lån och påbörjade mekaniseringen av kalkstensbrottet i Storugns.<sup>599</sup> När beslutet om mekanisering väl var fattat beslutade styrelsen att de andra brotten i Gotlands Kalkverks ägo skulle stängas och brytningen skulle koncentreras till ett brott.<sup>600</sup>

I det stora kalkstensbrottet, Storugns, startade mekaniseringen två decennier efter det att den första mekaniseringen genomförts. Även om Skånska Cement avvaktade med att utveckla produktionen i kalkstensbrottet så ökade produktionen snabbt i Storugnsbrottet, vilket tydligt illustreras i figur 21.

## 10.2 Kartellstabilitet gav teknisk utveckling

Inom både kalkstens- och cementindustrin förekom karteller, men dessa fungerade helt olika i respektive industri. I cementindustrin var kartellerna stabila och långsiktiga, som vi kunde konstatera i kapitel 8. Inom kalkstensindustrin var de ytterst instabila, särskilt på 1930-talet. Nya intressenter kom in på marknaden, vilket ledde till att kartellerna omförhandlades och nya villkor sattes upp för produktionen. Osäkerheten gjorde att investeringar för framtiden var svåra att motivera.

Många karteller hade som syfte att skapa just stabilitet och dämpa ekonomiska svängningar<sup>601</sup>, så också Cementa. Jeffrey Fear menar att företagens som deltar i karteller kan ha en mer långsiktig planering eftersom det i avtalen föreskrivs hur marknaden ska se ut för en bestämd tid framåt. Detta leder till att företagen tar mindre risker när de investerar i teknik.<sup>602</sup> Kartellen inom cementindustrin skapade inte bara säkerhet, den utgjorde också drivkraften för teknologiska förändringar. Inom Cementa utbytte fabriker erfarenheter, de genomförde gemensamma studieresor och byggde upp en gemensam bas för ökad produktion. Fabriker växte sig större och större, och efterfrågan var stabil.

599 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 18 augusti 1951

600 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 24 juni 1953

601 Schröter (2013), s. 995

602 Fear (2005), s. 240, 247



Cementfabrikerna kunde dra nytta av skalfördelar och deras teknologi utvecklades ständigt. Utbytet av innovationer och teknologi rörde oftast själva cementtillverkningen och inte framställningen av råvaran. Cementa var en kartell med långsiktiga kvoter och marknadsandelar, vilket gjorde att kartelldeltagarna kunde göra framtidsprognoser som var stabila och pålitliga. Många av investeringarna som respektive bolag gjorde diskuterades också inom försäljningsbolaget.

Det finns dock inte någon självskrivenerhet i att karteller verkar stabiliserande, karteller kan vara minst lika oförutsägbara som marknaden som sådan. Det är många gånger omöjligt att förutspå hur de andra deltagarna i kartellen ska agera. Inom kalkstenskartellerna var det ständiga hot från utomstående som gjorde det svårt att hålla ihop kartellerna och som gjorde dessa instabila. Kartellerna inom kalkstensindustrin var dock effektiva när det handlade om att få med de utomstående i samarbetet och att dela upp marknaden. De kunde inte hindra inträden från utomstående, kartellerna inom kalkstensindustrin var därför osäkra och labila. Marknadssituationen förändrades ständigt, och ofta abrupt och företagen hade svårt att förutse framtiden. Inom kalkstensindustrin var kartellernas funktion strikt begränsade till att gälla själva försäljningen och produktionen av varan. Inget direkt utbyte av teknik, innovationer eller produktionssätt ägde rum. Kartellerna inom kalkstensindustrin ledde istället till att den tekniska utvecklingen sköts upp. Nästan alla företag som bröt kalksten, var också konsumenter av kalksten. Deras primära mål med produktionen var att framställa råmaterial till den egna produktionen, i rätt kvantitet och kvalitet. Kostnaderna för råmaterial för flera av företagen var en mycket liten del av produktionskostnaderna och därför fanns det inget större incitament för att minska kostnaderna och för att göra investeringar i produktionen. Inom kalkstensindustrin blev det istället ett omvandlingstryck som skapades på grund av svårigheterna med att få tag på arbetskraft.

När det gäller den tidigare forskningens resultat gällande teknisk utveckling och karteller är resultaten motsägelsefulla. Även den största auktoriteten på området entreprenörskap och utveckling, Joseph A. Schumpeter, är otydlig i frågan. Han menar att karteller kan vara en bidragande faktor till utveckling, men det beror på deras sammansättning, funktion och ledarskap.<sup>603</sup> Det finns dock många som har försökt att hitta en optimal grad av konkurrens för teknisk utveckling och Williamson menar att om en sådan skulle finnas så skulle det förenkla mycket.<sup>604</sup> Inte heller i detta fall kan en optimal grad förutsägas, det

---

603 Schumpeter (2008), s. 34

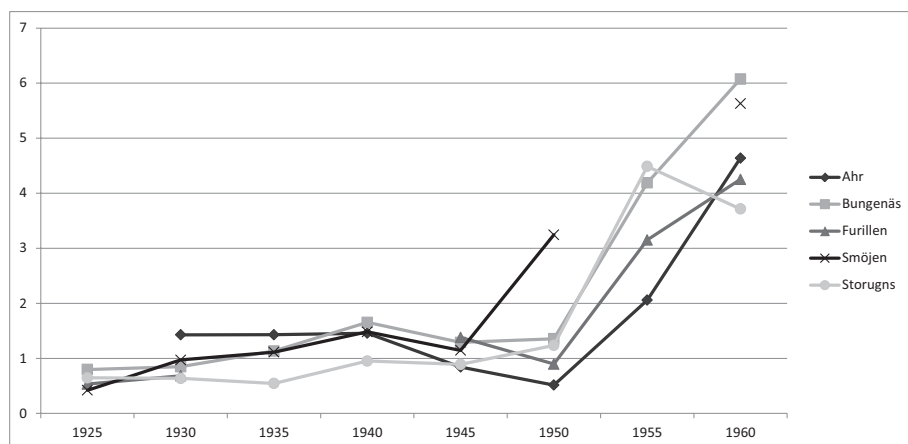
604 Williamson (1975), s. 176

som dock är tydligt är att vi måste skilja på olika typer av karteller, i det har Schumpeter alldeles rätt. Karteller kan fungera väldigt olika och därmed även få väldigt olika utfall. Det som framförallt är viktigt att ta fasta på när det gäller karteller och teknisk utveckling är stabiliteten som kartellerna kan skapa. Om kartellerna skapar ökad långsiktighet och stadga ger det också förutsättningar för investeringar och utveckling, om kartellerna däremot är instabila och det finns ett ständigt hot från utomstående har kartellerna motsatt effekt och de kommer att fördröja investeringarna i ny teknik.

### 10.3 Mekanisering och sjunkande produktionskostnader

Mekaniseringen ledde till att produktionskostnaderna minskade och produktiviteten ökade. Figur 22 visar hur många ton kalksten som framställs per arbetad timme. Mekanisering av kalkstensbrotten gav en snabb ökning av arbetsproduktiviteten (bruten sten per arbetad timme). Arbetsproduktivitetsförbättring är tydlig, exempelvis ökade arbetsproduktiviteten från 1,15 ton bruten kalksten per timme till drygt 3,25 ton i det första mekaniserade brottet, Smöjen. När ytterligare förbättringar hade gjorts ökade arbetsproduktiviteten till 5,63 ton 1960. De kalkstensproducenter som mekaniserade senare hade samma kraftiga ökning av arbetsproduktiviteten efter 1950.

FIGUR 22. Arbetsproduktivitet i vissa kalkstensbrott. 1925-1960. Ton bruten kalksten per arbetad timme



Källa: Fabriksberättelser, RA 1925-1960

Efter mekaniseringen tog en rationaliseringsprocess vid. Företagen som gjorde investeringarna som krävdes för mekanisering, gjorde det i ett eller två brott, resten av brotten lades ned. Investeringarna var stora och svåra att klara av för företagen. Skånska Cement letade, som tidigare nämnts, aktivt efter en partner som kunde dela investeringarna. 1955 startade cement- och sockerindustrin det gemensamma bolaget, Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK). Sockerbolaget hade samma motiv som cementbolaget till fusionen, ett samarbete skulle minska investeringskostnaderna för rationaliseringarna och mekaniseringen. Ett samarbete motiverades också med att det skulle ge ökad effektivitet.<sup>605</sup>

Koncentrationsprocessen accelererade när det nya bolaget, GFK, tog över verksamheten från Gotlands Kalkverk och Bungenäs. GFK valde att fokusera på Storugnsbrottet, vilket var det största brottet och där fanns mycket sten kvar att bryta. Maskinparken, som fanns i de mindre brotten, flyttades till Storugns. Likaså flyttades det kross- och sorteringsverk som hade uppförts i Smöjen till Storugns. GFK investerade i en ny hamn vid Storugns och arbetarna började arbeta tvåskift.<sup>606</sup> Motivet för investeringarna i hamnen var att öka kapaciteten och att göra större skeppningar möjliga, vilket på sikt skulle ge lägre fraktkostnader och därmed billigare sten.<sup>607</sup>

Konkurrensen inom kalkstensindustrin minskade i och med att flera av de brott som inte mekaniserades lades ned. Den totala brytningen och försäljningen av kalksten ökade däremot i takt med ny teknologi och modernisering.<sup>608</sup> Antalet kalkstensbrott på fastlandet minskade kontinuerligt, det var få av dessa brott som klarade sig förbi mekaniseringsvägen. Mekaniseringen ledde till en koncentration inom kalkstensindustrin som allt mer liknade den som länge pågått i cementindustrin. Investeringarna krävde att bolagen kunde uppåda det kapital som krävdes. Stordriftsfördelar och teknisk utveckling kunde inte nås utan att större enheter etablerades. Detta ger alltså belägg för att Chandlers antaganden om företagets utveckling gäller även för de svenska moderna företagen.

Även om bristen på arbetskraft var den utlösande faktorn för mekaniseringen av kalkstensbrotten, så var den största vinsten för såväl kalkstens- som cementindustrin de minskade produktionskostnaderna som mekaniseringen gav.

---

605 Bungenäs AB, Styrelseberättelse 1954-1955

606 GFK, Företagsnämnd, 15 juni 1961

607 GFK, Företagsnämnd, 14 juni 1965

608 Torsson (1970), s. 14

## 10.4 Sammanfattning

Mekaniseringen av kalkstensbrotten minskade produktionskostnaderna och förbättrade produktiviteten i brotten. Mekaniseringen av kalkstensbrotten började med de brott som var direkt kopplade till cementindustrin. Den dominerande cementproducenten, Skånska Cement gick i bräschen för mekaniseringen. Den drivande faktorn för mekaniseringen var i det här fallet minskade produktionskostnader.

Inom cementindustrin fungerade kartellerna som en garanti för marknadsandelar, stabilitet och informationsdelning, kartellerna drev på teknologiska förändringar och mekanisering. Mekaniseringen av kalkstensbrotten för avsalu inleddes mer än tio år efter att mekaniseringen av cementindustrins brott hade genomförts. Det var sockerbolaget, som var tämligen nyetablerade på kalkstensmarknaden som startade mekaniseringen i kalkstensbrotten som inte var direkt kopplade till cementindustrin, den drivande faktorn för dessa brott var bristen på arbetare som uppstod under och efter andra världskriget. Skånska Cement var däremot tveksamma och avvaktade konkurrenternas agerande. I början av 1950-talet hade konkurrenterna fått ett stort försprång och tagit åt sig marknadsandelar på grund av mekaniseringen, Skånska Cement var då tvingande att mekanisera för att inte tappa fler marknadsandelar. Då hade mer än 20 år passerat sedan Skånska Cement hade genomfört den första mekaniseringen. Kartellerna på kalkstensmarknaden, hade i motsats till kartellerna på cementmarknaden, fördröjt mekaniseringsprocessen. Kvoterna var fixerade, marknaden delad och det var inte mycket att vinna för företagen på en mekanisering samtidigt som kartellerna inte var tillräckligt stabila för att skapa den säkerhet som krävdes för de stora investeringarna. Mekaniseringsprocessen i de två industrierna visar att det är inte karteller som fenomen som påverkar den tekniska utvecklingen, det är hur kartellerna är uppbyggda och hur de fungerar som är viktigt. Den stabila kartellen i cementindustrin drev på den tekniska utvecklingen, medan de instabila och osäkra kartellerna inom kalkstensindustrin snarare försenade mekaniseringen. Schumpeter poängterar också detta, det är inte kartellen som sådan utan hur den leds och fungerar som är det relevanta för vilken effekt kartellen ifråga har för den tekniska utvecklingen.

# 11 Sammanslagning i cementindustrin gav monopol

Koncentrationsprocessen i den svenska cementindustrin hade varit tydlig under stora delar av 1900-talet. I mitten av 1960-talet hade Skånska Cement tagit över den sista konkurrenten inom Cementa, försäljningsbolaget upphörde därmed och Skånska Cement tog även över namnet Cementa. Detta var även tiden då cementproduktionen nådde sin höjdpunkt. Vid 1970-talets början hade efterfrågan mattats av och lönsamheten i industrin minskade. Industrin stod inför stora strukturella problem. Lösningen blev att de två cementproducenterna Gullhögen och Cementa/Euroc gick samman. Detta innebar att Cementa/Euroc efter sammanslagningen hade monopol på cementproduktionen i Sverige. I det här kapitlet redogörs för de förvecklingar som föregick sammanslagning, där regeringens företrädare i högsta grad var inblandade. De svenska konkurrensmyndigheterna var tveksamma till sammanslagningen, men inga åtgärder vidtogs. I kapitlet beskrivs även hur den svenska cementmarknaden gestaltade sig under monopolets första år.

## 11.1 Nedgång i byggsektorn krävde handling

I början av 1970 inträdde ett nytt läge i byggnadssektorn. Det var den allmänna lågkonjunkturen tillsammans med minskad efterfrågan på lägenheter som ledde till minskat bostadsbyggande. Ett överskott på lägenheter gjorde sig gällande från och med 1971. Mellan världskrigen hade produktionen av småhus och flerbostadshus varit ungefär lika stor. Därefter ökade andelen småhus och under 1970-talet försköts, det samtidigt minskande, byggandet till att nästan helt omfatta småhus.<sup>609</sup> Småhusen bestod till större del av träprodukter, vilket ersatte tyngre material som cement. Försäljningsvolymerna av cement, betong och andra stenprodukter sjönk drastiskt med ungefär 20 procent mellan 1968 och 1975.<sup>610</sup> Samtidigt föll produktiviteten, tabell 8. Arbetsproduktivitet i svensk cement industri. 1968-1974. Index 1968=100 visar den fallande arbetsproduktiviteten. Cementindustrin hade stora problem som krävde en lösning.

---

609 Fritz (1993), s. 81

610 SIND 1977:5, s. 26-27

TABELL 8. Arbetsproduktivitet i svensk cement industri. 1968-1974. Index 1968=100

Förädlingsvärde per sysselsatt	
1968	100
1969	99
1970	94
1971	90
1972	73
1973	63
1974	65

Källa: SIND 1977:5, s. 449

Lönsamheten försämrades, för Cementas VD Sten Lindh var den viktigaste uppgiften under 1970-talet att stärka koncernens lönsamhet. Det tar tid att förändra en sådan pass tung och kapitalintensiv industri. Rationaliseringar och produktutveckling krävdes samt en förändring av organisationen.<sup>611</sup> Cementa hade genom såväl horisontell som vertikal integration växt till ett storbolag. Den nya organisationen som sätts var en multidivisionell organisation, det vill säga en organisation med uppdelning till divisioner med central styrning.<sup>612</sup> 1973 bytte koncernen namn till Industri Euroc AB. Cementa, där cementproduktionen återfanns, blev en division inom Euroc-koncernen.

Strukturrationaliseringar behövdes också för att rädda kvar den framtida cementindustrin i Sverige. Industrivärden, som ägde den enda utomstående konkurrenten till Cementa, Gullhögen, ville sälja. Lösningen på problematiken var en sammanslagning av fabrikerna vilket skulle resultera i ett monopol. Staten var väl medveten om vad som pågick. Regeringens ansvarige, industriminister Rune Johansson, var till och med drivande i fusionen. Tendensen mot ökad koncentration var varken unik för cementindustrin eller okänd för myndigheterna. I hela den svenska industrin pågick en koncentrationsprocess. Som ett led i denna process upprättade Statens Pris- och Kartellnämnd ett storföretagarregister och de angav att tyngdpunkten i deras arbete hade förskjutits från kartellavtal till frågor om storföretag, monopol och oligopol.<sup>613</sup>

<sup>611</sup> Sten Lindh i Åberg (1972), s. 285-286

<sup>612</sup> Chandler (1977), s. 458, 475

<sup>613</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK:1971, s. 67

## 11.2 Myndigheternas syn på koncentrationen

Myndigheterna var väl medvetna om den koncentrationsprocess som länge hade pågått inom cementindustrin. I byggnadsmaterialutredningen från 1957 bekräftas att Skånska Cement hade tagit över flera av konkurrenterna och dominerade marknaden. Gullhögen sågs dock som en fristående konkurrent. Som sådan kunde Skövdefabriken bidra med att det på cementmarknaden gjordes kostnadsbesparande rationaliseringar och att servicen förbättrades till kunderna.<sup>614</sup> Cementa dominerade marknaden och hade så gjort sedan 1925. Då var det de utomstående bolagen som dominerade, därefter gick de utomståendes andel snabbt ned i och med flera övertaganden som Skånska Cement genomförde. Tabell 9 visar Cementas försäljning i Sverige och utomståendes försäljning i Sverige, efter 1930 var Gullhögen den enda utomstående konkurrenten till Cementa. Gullhögens andel utgjorde knappt 20 procent av de svenska cementförsäljningarna.

**TABELL 9. Cementförsäljning i Sverige, Cementa och utomstående, 1895-1980. Kiloton och procent**

År	Cementas försäljningar i Sverige	Utomstående	Procent
1895	37	3	8%
1900	74	2	3%
1905	119	11	9%
1910	192	16	8%
1915	229	16	7%
1920	154	51	25%
1925	198	111	36%
1930	355	137	28%
1935	605	126	17%
1940	569	113	17%
1945	1041	217	17%
1950	1415	248	15%
1955	1799	380	17%
1960	2169	485	18%
1965	2958	745	20%
1970	3132	844	21%
1975	3025		0%
1980	2189	1150	34%

Källa: Åberg (1972), SPK 1976, s. 43 och SPK 1981, s. 26.

614 SOU 1957:12, s. 116

1960 gjorde Statens Pris- och Kartellnämnd (SPK) en undersökning av byggnadsmaterialindustrin. I denna konstateras att tillverkningen av cement, lättbetong och eternit var koncentrerad till stora produktionsenheter. SPK menade att dessa företag också direkt eller indirekt hörde samman genom ägande och/eller samarbetade i gemensamma försäljningsbolag och i prissättningen.<sup>615</sup> När Koncentrationsutredningen undersökte cementindustrin på 1960-talet var slutsatsen att branschen var ett duopol som skyddades av stora etableringshinder. Prisbildningen indikerade att konkurrenssituationen var synnerligen stabil.<sup>616</sup>

### *Cementpriserna*

Priset på cement var under flera perioder av 1900-talet satt under statlig priskontroll, under andra världskriget var cement underkastat ransonering, produktionskontroll och priskontroll. Priskontrollen hängde kvar under en lång period efter andra världskriget. Cementa fortsatte att informera staten om prisförändringar, även efter monopoliseringen skulle staten informeras om cementpriserna.

I byggnadsmaterialutredningen diskuterades priset på cement, utredningen fastslog att det var omöjligt att veta vilken prisnivå hade varit om det hade funnits fler oberoende fabriker på marknaden. Utredningen menade att priserna skulle jämföras med priserna i andra länder, men då måste transporterna till Sverige även tas med i beräkningen. En jämförelse visade att när fraktpriserna hade tagits med i beräkningen var priserna inte orimligt höga. Utredningen konstaterade vidare att Gullhögens priser till stor del påverkades av marknadsdominanten Cementas priser.<sup>617</sup> Det är vanligt att det dominerande företaget varierar priserna och utbudet för att hindra inträden från att ske och kan också ge upp marknadsandelar för att stabilisera marknaden.<sup>618</sup> Byggnadsmaterialutredningen lyfte ett varningens tecken gentemot monopol. Eftersom priset på cement är oelastiskt, skulle en eventuell monopolist få full kontroll över priset.<sup>619</sup> Koncentrationsutredningen påpekade att prisbildningen inom cementindustrin framstod som ”*i det närmaste helt låst*”.<sup>620</sup>

615 Pris- och kartellfrågor, SPK:1960, SPK s. 84

616 SOU 1968:5, s. 306

617 SOU 1957:12, s. 116

618 Martin (1993), s. 82

619 SOU 1957:12, s. 115-116

620 SOU 1968:5, s. 24



Koncentrationsutredningen undersökte skillnaden mellan Gullhögens och Cementas priser närmare och konstaterade att de två bolagen hade olika prissättningssystem. Cementa baserade sin prissättning på ett så kallat multiple-basing-point-system (prisortssystem) som innebär att priset för varje ort baseras på fabrikspris inklusive billigaste frakten. Om leveranser måste ske från en annan fabrik tas ej kostnaden för den ökade frakten ut av kunden. Frakttilläggen var höga även vid korta transporter. Gullhögen hade högre genomsnittliga transportkostnader eftersom företaget endast hade en fabrik och därifrån transporterade till hela landet. En viktig fråga för Koncentrationsutredning var huruvida Cementas och Gullhögens priser skiljde sig. Skånska Cements fabrik i Hellekis, som låg i samma försäljningsområde som Gullhögen, höll lägre priser per ton cement (2-4 kronor 1951) än övriga av Skånska Cements fabriker. Enligt koncentrationsutredningen kan detta ”*möjligen tolkas som att konkurrensen var speciellt hård på Gullhögens ’hemmamarknad’*”. En orsak kunde också tänkas vara att produktionskostnaderna var något lägre vid Hellekisfabrik än vid andra fabriker.<sup>621</sup>

Även näringsfrihetsombudsmannen (NO) undersökte priserna i industrin. NO hade varit i kontakt med flera större köpare av cement inför sammanslagningen. Därvid hade framkommit att på delmarknader där såväl Cementa som Gullhögen hade möjlighet att leverera cement hade det dittills rått konkurrens. Konkurrensen hade främst gestaltat sig i att bolagen gav olika rabatter till kunderna. Rabatterna hade varit så pass stor att köparna angav att de var betydelsefulla. Köparna angav även att de kunde föra prisförhandlingar med båda bolagen. En jämförelse av priserna mellan dessa marknader och marknader där Cementa hade monopol visade att priserna var lägre på marknaderna med konkurrens. Som exempel tog NO upp att priset i Örebro, där konkurrens fanns, var ungefär 5 procent lägre än på platser med endast en försäljare. NO menade att Cementa och Gullhögen även konkurrerade med punktliga leveranser, teknisk service och dylikt.<sup>622</sup>

Cementpriset påverkades i stor utsträckning av kapacitetsutnyttjandet i fabriker eftersom de fasta kostnaderna var så pass höga.<sup>623</sup> En annan viktigt faktor för prissättningen var distributionskostnaderna. Statens pris- och kartellnämnd uppskattade att 25-30 procent av cementpriset utgjordes av fraktkostnaderna (då det levererades till byggarbetsplatser) och att detta ledde till att export och

621 SOU 1968:5, s. 302-303

622 Pris- och kartellfrågor, SPK:1973:10, NO 1973, s. 76

623 SOU 1968:5, s. 306

import var så gott som obefintlig.<sup>624</sup> De höga hindren för etablering, lyftes också fram av myndigheterna. Att etablera en cementfabrik var förenat med stora kostnader och när det fanns två så pass dominerande bolag på marknaden skulle det även vara svårt att ta sig in på försäljningsmarknaden. Denna situation innebar att säljarna i sin prispolitik inte behövde ta hänsyn till potentiell konkurrens.<sup>625</sup> Byggnadsmaterialutredningen konstaterade att Cementas starka position inte påverkat kostnadsutvecklingen negativt. Alla enheter befanns vara av optimal storlek och Gullhögenfabrikens produktion ansågs vara lika rationell som produktionen vid Cementas fabriker.<sup>626</sup> Koncentrationsutredningen ansåg inte att cementindustrin uppvisade särskilt höga vinster jämfört med andra industrier.<sup>627</sup>

### *Risken för monopol*

Bostadspolitiken var central för den svenska staten och byggandet av välfärdstaten. Dessutom var byggnadssektorn också av stor betydelse för sysselsättningen och flera statliga åtgärder riktades mot byggnadssektorn, Miljonprogrammet är det mest kända statliga ingripandet. Byggnadsmaterialindustrin var också av intresse för flera statliga undersökningar och cementindustrin specialstudades ofta i dessa undersökningar. Cement, sten, betong och tegel utgjorde 10 procent av hela den svenska byggnadsmaterialtillverkningen 1957.<sup>628</sup> Byggnadsmaterialutredningens slutsats av sin undersökning av cementindustrin var att konkurrensen på cementmarknaden hade stärkts under 1940- och 1950-talen eftersom de svenska producenterna hade ökat sin kapacitet. Byggnadsmaterialutredningen konstaterade att en industri som var så nära att uppnå monopol behövde ständig övervakning för allmänhetens bästa. Den generella slutsatsen var att det var en rationell industri och att ledningen hade tillgodosett den långsiktiga utvecklingen inom cementindustrin, vilket var fördelaktigt för landets cementtillgång. Utredningen sammanfattade sin syn på branschen med följande ord: ”Så länge Cementgruppen leddes på detta sätt, saknas anledning till speciella åtgärder från samhällets sida på detta område.”<sup>629</sup>

624 Pris- och kartellfrågor, SPK:1960, SPK s. 76

625 SOU 1968:5, s. 307

626 SOU 1957:12, s. 120-121

627 SOU 1968:5, s. 307

628 SIND 1977:5, s. 288

629 SOU 1957:12, s. 115-116, 124

I slutet av 1960-talet och början av 1970-talet koncentrerades ägandet i byggnadsmaterialgruppen ytterligare, antalet anställda reducerades och flera produktionsenheter stängdes ned. Det var dock inte enbart inom byggnadsindustrin som koncentrationen ägde rum, i hela industrisektorn pågick en strukturomvandling och rationaliseringsprocess. Eurockkoncernen hade då växt till en av de största bolagsgrupperna i Sverige och var aktiv i flera segment av industrin.<sup>630</sup> Koncentrationsutredningen var inte direkt oroad över dominansen inom cementindustrin och ansåg inte att det förelåg någon direkt risk för monopol: ”*Cementindustrin är starkt koncentrerad i Sverige och en ytterligare koncentration inom landet, dvs. sammanslagning av de två existerande företagen är osannolik.*” Istället ansåg utredningen att industrins struktur gjorde det möjligt för industrin att utnyttja de viktigaste stordriftsfördelarna. Koncentrationsutredningen menade att ytterligare koncentration kunde medföra fördelar i form av transportbesparingar och en samplanerad investerings- och skrotningspolitik skulle kunna ge dynamiska stordriftsfördelar. De potentiella fördelarna motiverade dock inte en fusion.<sup>631</sup>

På industridepartementet fanns dock större insikt. I början av 1970-talet skedde många saker samtidigt som påverkade cementindustrin och aktörerna inom den. Marknaden hade vänt nedåt, Gullhögen upplevde att de tappat marknadsandelar och Euroc/Cementa stod inför stora rationaliseringar. Statsmakten var inte alls omedveten om situationen, från industridepartementet hade industrin studerats noga. Socialdemokraterna var i regeringsställning och inom arbetarrörelsen fanns det krafter som ville förstärka delar av industrin. I början av 1970-talet hade en arbetsgrupp börjat undersöka om det var möjligt att öka det statliga engagemanget i byggnadsmaterialindustrin. Gruppen hade koncentrerat sin undersökning till cementindustrin eftersom det var en basindustri och samhällsrelaterad viktig industri. Det fanns redan direkt ägande i Gullhögen och indirekt via LKAB i Cementa från statens sida. Efter 1970 kanaliseras det statliga ägandet främst genom Statsföretag AB (STAF). Arbetsgruppen konstaterade att det under vissa förutsättningar skulle vara intressant att genom STAF öka intressena i byggmaterialindustrin.<sup>632</sup>

Under början av 1972 hade Industridepartementet diskuterat med Industrivärden, som ägde majoriteten i Gullhögen, om staten skulle kunna öka sitt ägande i cementindustrin. STAF hade till och med upprättat en strategi för

630 SIND 1977:5, s. 29, 305

631 SOU 1970:30, s. 214

632 Rune Johanssons arkiv: Skrivelse från Industridepartementet 9 december 1972

hur alla aktier i Gullhögen skulle kunna förvärvas. Om strategin verkställdes skulle ett samgående mellan Gullhögen och Cementa kunna initieras och staten ta över hela cementindustrin. Eftersom bolaget var vertikalt integrerade skulle även lättbetong- och isolermaterialproduktionen<sup>633</sup> kunna samordnas.<sup>634</sup> Varför dessa planer slogs ur hågen framkommer inte av dokumenten, det är dock högst troligt att de investeringsbehov som fanns inom industrin avskräckte.

Arbetsgruppen slog fast att en koncentration inom cementindustrin till färre och större fabriker skulle ske oavsett statens agerande. Detta på grund av att stordriftsfördelarna var påtagliga och att fördelarna med större anläggningar övervägde nackdelarna i form av högre transportkostnader. Ur samhällsekonomisk synvinkel kunde det dessutom vara fördelaktigt med färre fabriker. Arbetsgruppen ansåg att utvecklingen talade för att Gullhögen inte skulle finnas kvar på marknaden utan köpas av Euroc.<sup>635</sup>

### 11.3 Industriministern föreslår en fusion?

Vid 1970-talets början kom den då ledande politikern på området in i bilden, industriminister Rune Johansson. Johansson hade varit inrikesminister mellan 1957 och 1969, men hade sedan lämnat politiken för att bli direktör i BPA (Byggproduktion AB), ett byggbolag med nära kopplingar till arbetarrörelsen och en av de största köparna av cement. I en intervju med Expressen från 1971 anger han att anledningen till avhoppet var att han ville ut och jobba mer konkret med den bostadspolitik som han själv varit med och format.<sup>636</sup> I början av 1970-talet var han vice ordförande i AB Statsföretag, 1971 blev han gruppleddare för socialdemokraterna i riksdagen och utnämndes sedan till industriministern i den nybildade regeringen.

Under 1971 hade diskussioner om en omstrukturering av den svenska byggmaterialindustrin inletts, både Gullhögen och Cementa hade uppgett att de var intresserade av att en sådan kom till stånd. Arbetsgruppen som undersökt ett ökat statliga inflytande i cementindustrin hade konstaterat att ”*det finns förutsättningar för ett samgående mellan Euroc och Gullhögen med statens med-*

633 Siporex (Cementa) och Ytong (Gullhögen), lättbetong, Rockwool (Cementa) och Gullfiber (Gullhögen), isolermaterial.

634 Rune Johanssons arkiv, Statsföretag AB, PM 12 september 1972

635 Rune Johanssons arkiv, Skrivelse från Industridepartementet 9 december 1972

636 Rune Johanssons arkiv, Pressklipp Expressen, 3 januari 1971

*verkan*.<sup>637</sup> Industrivärden hade gett intryck av att de ville sälja Gullhögen. Bakgrunden till att Industrivärden ville sälja Gullhögen var, enligt företagets egen beskrivning, att Gullhögen hade en betydande överkapacitet efter att en ny ugn byggts för tillverkning enligt torrmetoden.<sup>638</sup> Staten ska ha blivit erbjudna att köpa Gullhögen, men tackat nej genom Johansson. I en skrivelse från industridepartementet från februari 1972 (märkt ”strängt förtroligt”) framgår att Industrivärden hade föreslagit staten att denne skulle köpa aktier i Gullhögen öka ägandet från 10,9 procent till 27 procent. Redan då framgick att företaget behövde kapital och det misstänktes att Industrivärden ville komma ifrån finansieringsansvaret för Gullhögen. Det ansågs dock att möjligheterna för staten att styra branschen var obefintliga.<sup>639</sup> Trots detta ansåg Statsföretag i ett PM några månader senare alltså att det var fullt möjligt att ta över cementindustrin från statens sida, som beskrivits ovan.

Författaren och journalisten Gustaf Olivecrona har skrivit om denna och flera affärer med korporativa inslag i boken *Svenskarna och deras herrar*. Olivecrona är skeptisk till de korporativa inslagen, monopoliseringen av cementindustrin och den statliga medverkan i denna utgör ett exempel på missutnyttjande av makten, enligt honom. Olivecrona skriver att ägarna av Gullhögen, Industrivärden AB, då ville vända sig till utländska köpare när inte staten ville köpa Gullhögen. Ryktet om att Industrivärden ville sälja spred sig och flera intressenter visade intresse.<sup>640</sup> I Cementas styrelseprotokoll är bilden den samma, VD Sten visste att flera utländska cementproducenter kände till att Gullhögen var till salu.<sup>641</sup>

Olivecrona menar att Johansson inte ville att delar av den svenska cementindustrin skulle hamna i främmande händer och därför agerade och Johansson själv kom upp med idén om en sammanslagning mellan de svenska cementproducenterna.<sup>642</sup> Thomas Stensson, kommunikationschef för det av Euroc delägda Scancem, har skrivit om koncernens utveckling. Han håller med Olivecrona om att initiativet kom från Johansson. Historien som berättas är att det var på ett möte mellan regeringsföreträdare och ledande företrädare för byggnadsindustrin 1972 som Johansson lade fram idén om en sammanslagning för Eurocs VD Sten Lindh. Sten Lindh svarade, enligt Olivecrona, att han inte kunde

637 Rune Johanssons arkiv, Skrivelse från Industridepartementet 9 december 1972

638 Industrivärden 65 år (2009), s. 62

639 Rune Johanssons arkiv, Skrivelse från Industridepartementet 10 februari 1972

640 Olivecrona (1994), s. 134

641 Euroc, Styrelseprotokoll, 5 mars 1973

642 Olivecrona (1994), s. 134

ta sådana initiativ av politiska skäl (det vill sägs att monopol och företag som strävade gentemot monopol inte var särskilt väl ansedda). Staten skulle behöva ge sin välsignelse till ett sådant förfarande. Johanssons inställning ska ha varit att det inte var några problem med en fusion och ett monopol om staten bara kunde övervaka priserna och produktionen. Olivecrona uttrycker det som att Johansson var ”matchmaker” mellan Euroc och Gullhögen.<sup>643</sup>

I Eurocs styrelseprotokoll varken bekräftas eller dementeras detta. Det framgår dock av såväl senare protokoll som Rune Johanssons handlingar att han i högsta grad var delaktig i affären, vilket han förnekade. Det var inte förrän i april 1973 som Eurocs styrelse informerades av dess VD, Sten Lindh, om affären och de diskussioner som pågick. Lindh meddelade att Gullhögens ägare, Industrivärden, redan 1970 hade gjort inviter till Eurocs ledare om en sammanslagning. Idén var att Industrivärden och övriga ägare genom en apportemission<sup>644</sup> skulle bli dominerande inom Cementa. Ledningen för dåvarande Cementa ansåg inte att dessa tankar var realistiska och hade därför inte presenterat dem för styrelsen. Kontakterna mellan företagen hade därefter ebbat ut. Under försommaren 1972 hade nya kontakter tagits. Det nya förslaget innebar att Gullhögen skulle säljas till Cementa och ägarna till Gullhögen skulle träda tillbaka. Industriministern hade informerats och bett om att få diskutera saken med Cementas VD.<sup>645</sup>

I december 1972 hade samtal ägt rum mellan Eurocs VD och Industrivärden, Lindh hade då angett att Euroc behövde tillfredsställande garantier för att den monopolliknande situationen inte skulle föranleda restriktiva åtgärder från staten. Samtal hade förts med industriministern, Johansson hade framfört att staten inte avsåg att socialisera industrin, men krävde visst inflytande och garantier för att inte ett ”*icke acceptabelt utnyttjande av monopolet*” skulle ske.<sup>646</sup> Under våren och sommaren 1973 förhandlade Industrivärden och Euroc om affären dem emellan.<sup>647</sup> Samtidigt hade Rune Johansson och Sten Lindh även kontakt. Bland annat skrev Lindh, i ett personligt brev i augusti 1973 när Gullhögen och Euroc gjort upp om affären och den godkännts i respektive styrelse, till Johansson att de funnit det ”*riktigt att agera enligt den fastställda*

643 Olivecrona (1994), s. 134, Stensson (1997), s. 17

644 Apportemission innebär att betalning för nyemitterade aktier erläggs med annan egendom.  
I det här fallet skulle aktier bytas mot varandra.

645 Euroc, Styrelseprotokoll, 5 mars 1973

646 Euroc, Styrelseprotokoll, 5 mars 1973

647 Industrivärden 65 år (2009), s. 62

*tidtabellen och i överenskommelse med de intentioner som vi överlagt med Dig om sedan i vintras.*<sup>648</sup> Efter att affären mellan de två cementbolagen var färdigförhandlad skulle förhandlingar mellan Euroc och staten inledas. Detta drog dock ut på tiden och en viss otålighet från Eurocs sida framskymtar i dokumenten. Under hösten 1973 kom förhandlingar till stånd och efter flera förhandlingsomgångar var parterna överens.

### *Monopol med statlig priskontroll*

Affären innebar att Euroc, som kontrollerade 80 procent av marknaden, skulle ta över Gullhögen, som kontrollerade 20 procent av marknaden. Det handlade dock inte endast om att ett cementmonopol skulle etableras, även andra delar av byggnadsmaterialindustrin skulle komma att påverkas. De två bolagen var i hög grad vertikalt integrerade, båda företagen hade ägarintressen i andra industrier som använde cement i produktionsprocessen, särskilt gällde detta betongfabriker. I SPK:s promemoria angående affären konstateras att Euroc direkt eller indirekt ägde andelar i ett stort antal svenska tillverkare av betongvaror och mer än hälften av cementproduktionen gick till vidareförädling inom betongvaru-, lätt-, betong (Siporex) och eternitfabriker. En tredjedel av den totala tillverkningen av betongvaror skedde genom tillverkare som ansågs stå Euroc nära (Strängbetong, Skånska Cementgjuteriet, Norrköpings Byggelement och Systembetong). Inom Euroc återfanns även en av landets två lättbetongstillverkare, Siporex, och tillverkningen av asbestcementplattor skedde endast i ett företag, Skandinaviska Eternit AB, som till 99 procent ägdes av Euroc. Gullhögen hade 1963 förvärvat A-betong AB som hade tillverkning av betongelement. Industrivärden hade genomfört en omfattande integration framåt genom förvärv av fyra stora byggnadsföretag. Genom aktiebyten och överenskommelser om samordning med Ytong, hade företaget, enligt koncentrationsutredningen, fått en struktur som liknade Eurocs. Ytong var vid sidan av Siporex-företagen landets största producent av lättbetongprodukter. Gullhögenkoncernens marknadsandel av betongvaruproduktionen utgjorde 1969 en femtedel. Därför beräknades att Euroc efter fusionen skulle kontrollera 100 procent av cementmarknaden i Sverige och 80 procent av betongmarknaden.<sup>649</sup>

648 Rune Johanssons arkiv, Personligt brev, 27 augusti 1973

649 Vem äger Sverige? (1968), s. 287-288

SOU 1968:5, s. 297

Jonung, Nilsson (1973), s. 498

Pris- och kartellfrågor, SPK:1973, NO:1973, s. 74, 76

Den formella affären innebar att Cementa köpte 84 procent av Gullhögen. Gullhögen blev därmed ett dotter-dotterbolag till Euroc (Cementa var dotterbolag till Euroc). Några av Gullhögens dotterbolag skulle följa med i affären, medan andra såldes av. Staten skulle sälja sin del i Gullhögen och använda motsvarande penningssumma till att köpa andelar i Cementa. Staten skulle också utse två styrelseledamöter och en revisor i Cementa. Riktlinjer för prissättning och strukturpolitik var också del av affären, Cementa skulle förhandsanmäla alla planerade prishöjningar till SPK samt informera om kostnads- och marknadssituationen för företaget. Prislistor och övriga försäljningsvillkor skulle vara öppna och tillgängliga och inga diskriminerande försäljningsvillkor fick förekomma gentemot kunder i Sverige. Euroc fick också lova att vid rationalisering och nedläggning av fabriker ta hänsyn till de anställdas och allmänhetens intressen.<sup>650</sup>

## 11.4 Mediedebatt om fusionen

Fusionsfrågan var känslig, inte bara för staten, den var också ytterst känslig för socialdemokraten Rune Johansson. Inom det socialdemokratiska partiet hade det, så sent som året innan, förts en diskussion angående socialisering av byggnadsmaterialproducenter. Johansson hade under debatten hävdat att en socialisering inte var nödvändig eftersom staten redan hade insyn i cementindustrin.<sup>651</sup> Samtidigt hade han meddelat Eurocs VD Sten Lindh att det inte fanns några intentioner att socialisera cementindustrin. Johansson hade angett att hans motiv till affären var att få en bättre struktur inom cementindustrin.<sup>652</sup> I september 1973 var det dags för val och den socialdemokratiska regeringen var orolig för att affären skulle läcka ut före valet, förhandlingarna mellan staten och Euroc var vid tillfället inte heller slutförda. Regeringens inblandning i affären och Johansson dubbla signaler skulle kunna ställa till problem både inom det socialdemokratiska partiet och i väljarkåren.<sup>653</sup>

Den 4 augusti 1973 publicerades en artikel i *Dagens Nyheter* som klargjorde att fusionen hade kommit till eftersom det inte fanns plats för mer än en cementproducent på den svenska marknaden. Artikelns var startskottet för en

650 Pris- och kartellfrågor, SPK:1976, SPK s. 36  
Stensson (1997), s. 13

651 Olivecrona (1994), s. 135-136

652 Stensson (1997), s. 11

653 Olivecrona (1994), s. 135-136



debatt som skulle pågå i flera månader. Affären var en stor nyhet, två välkända företag skulle gå samman och ett monopol skulle etableras. Privata monopol var inte något särskilt positivt i allmänhetens ögon. Statliga monopol som kom allmänheten till gagn kunde dock eftersträvas. I debatten användes det faktum att monopolet inte skulle vara särskilt skadligt eftersom staten skulle få ett visst inflytande och insyn i industrin.<sup>654</sup>

Flera röster höjdes gentemot sammanslagningen. Rune Johansson hävdade i debatten att det inte var rätt att säga att regeringen hade godkänt sammanslagningen. Han påstod att regeringen bara hade blivit informerad om affären och att det inte var något mer med det.<sup>655</sup> Eurocs styrelse anmärkte i sitt styrelseprotokoll från september att det från debatten gavs intryck att statens ställningstagande var öppet, då ministern sagt att regeringen inte hade möjlighet att hindra affären samt att Cementa inte skulle få dispens med skatten vid ett övertagande. Euroc styrelse ansåg därför att förhållandet till staten behövde klargöras.<sup>656</sup> Några tidningar försökte ta reda på hur det egentligen låg till, men lyckades inte. Olivecrona menar att ansvarige ministern begränsade den svenska transparensen. Vidare förbigick ministern offentlighetsprincipen. Olivecrona såg affären som ett exempel på hur en liten grupp av politiker kan agera enligt en egen agenda. Affären illustrerade det samarbete mellan näringslivet och ministrar som sker bakom ridåerna, enligt honom. Ministrarna låter det sedan framstå som att de står i opposition till näringslivets företrädare.<sup>657</sup>

Näringslivet intog en negativ ställning till affären. VD:n för Industriförbundet, Axel Iveroth, talade ut i Dagens Nyheter och menade att monopol går tvärsen mot de basala principerna om konkurrens som näringslivet hade tagit på sig. Iveroth var även kritisk gentemot myndigheterna och ville se lagstiftning som gjorde det svårare att genomföra fusioner som resulterade i monopol. Han ansåg att när staten skulle involveras i prissättningen skulle det på sikt innebära att priserna blev högre på marknaden än vad de skulle vara om fri konkurrens rådde mellan flera effektiva företag.<sup>658</sup> Det är intressant att Iveroth intar en sådan negativ ställning eftersom han själv kom från cementindustrin. Han hade varit VD i den internationella cementsammanslutningen Cembureau mellan 1949 och 1959 och lett Cementa mellan 1945 och 1952. Euroc styrelseordförande

654 Stensson (1997), s. 10-11

655 Olivecrona (1994), s. 136

656 Euroc, Styrelsesammanträde, 3 september 1973

657 Olivecrona (1994), s. 137

658 Stensson (1997), s. 17

Elam Tunhammar och VD Sten Lindh tillskrev Industriförbundets ordförande Karl Arne Wegerfelt och beklagade Iveroths uttalande. Tunhammar och Lindh beklagade hur Iveroths uttalande kommit till och detta inte tagits upp i Industriförbundets styrelse före uttalandet.<sup>659</sup>

Två ledande ekonomer; Lars Jonung och Bengt Nilsson diskuterade i en gemensam artikel huruvida fusionen skulle stoppas eller inte. Ekonomerna utmanade den traditionella slutsatsen om att monopol är negativt och ska brytas upp, deras åsikt var att attityden gentemot monopol behövde modifieras, särskilt i de fall då ett monopol kunde utnyttja tidigare outnyttjade skalfördelar. Cementmarknaden var redan ett duopol vilket innebar att en sammanslagning inte skulle innebära någon särskild risk för ökade priser, snarare skulle en fusion endast vara en bekräftelse av monopol. Jonung och Nilsson ansåg att cementindustrin långt tidigare borde ha varit föremål för undersökningar av Näringsfrihetsombudsmannen. Nu var situationen utan konkurrens redan på plats. Jonung och Nilsson skriver att resonemanget emot monopol utgår från att det finns fria köpare, som inte samarbetar och som skulle acceptera en monopolists prissättning. Så var inte fallet med köparsidan av cement. Den svenska byggnadssektorn bestod av flera stora företag (cementköpare) som förhandlade om priserna när de köpte cement. En svensk cementmonopolist skulle därför inte ha de fördelar som en traditionell monopolist skulle ha.<sup>660</sup>

### *Socialdemokraternas inställning till monopol*

Som tidigare nämnts var frågan känslig inom socialdemokratin. På hösten 1974 måste också Johansson flertalet gånger försvara samgåendet. I Johanssons arkiv finns ett utkast till försvar av affären sparat, det framgår dock inte när det ska användas, men visar på hur argumentationen gick för att rättfärdiga affären. I utkastet hänvisas till det socialdemokratiska partiprogrammet som var under revision. I programmet framhölls att demokratin förutsatte en successiv ökning av arbetarnas inflytande och medbestämmande i de verksamheter och företag som de arbetar i. Det var då inte viktigast vem som ägde, istället var arbetarnas inflytandet avgörande. Cementaffären motiverades utifrån att det skulle ge en rationell och effektiv produktion som tillvaratog landet tillgångar och skapade sysselsättning, vilket även partiprogrammet strävade mot.<sup>661</sup> Arbetarrörelsens

659 Rune Johanssons arkiv: Avskrift av telex, 16 oktober 1973

660 Jonung, Nilsson (1973), s. 499-500

661 Rune Johanssons arkiv: Industridepartementet utkast, 25 november 1974

inställning var att arbetarnas inflytande över produktionen skulle öka och om det inte kunde uppnås på annan väg så var det staten som skulle reglera näringslivet, utifrån de övergripande målen om full sysselsättning och ett effektivt näringsliv. Vilket också framgår i LO:s remissyttrande till en skärpning av konkurrenslagen 1978, LO:s inställning var att konkurrensmyndigheterna skulle ha omfattande befogenheter. På förslag var bland annat möjligheter att ingripa mot bolag som nått dominerande ställning, vilket LO såg som positivt. Vidare ville fackföreningsrörelsen att staten skulle kontrollera fusioner och förvärv. Det innebar dock inte att sådana alltid skulle hindras, utan istället var det full sysselsättning och ett effektivare näringsliv som skulle vara styrande målsättningar. Det kunde vara så att samgåenden och samarbete kunde öka effektiviteten och ge upphov till ny verksamhet.<sup>662</sup>

Just byggnadsmaterialindustrin utgjorde dock en svårighet för arbetarrörelsen. Arbetarrörelsen hade intressen i bostadsbyggandet genom bland annat Riksbyggen och BPA, det fanns starka intressen som ville socialisera byggnadsindustrin samtidigt som flera ledande socialdemokrater hade svårt att se ett statligt övertagande som en väg framåt. På den socialdemokratiska partikongressen 1972 hade socialisering av byggmaterialindustrin debatterats. Partistyrelsen anförde då att det var möjligt att genom delägarskap se till att eventuella monopoltendenser inom byggnadsmaterialområdet förhindrades. Kongressen hade godtagit detta och det blev den officiella linjen. Vilket också gjorde det tämligen enkelt för Johansson att motivera Cementa-Gullhögen-affären.<sup>663</sup> Det verkar också som om Johansson lyckats övertala sina kamrater om affärens förträfflighet, när Lindh och Johansson hade träffats i början av november hade Johansson förklarat att ledningarna för Byggnadsarbetareförbundet och Fabriksarbetareförbundet hade ställt sig positiva till affären.<sup>664</sup>

### *Eurocs förväntade vinst av sammanslagningen*

De framtidsprognoser som Euroc och andra hade gjort för cementindustrin var inte särskilt ljusa, genom en sammanslagning fanns bättre möjligheter att göra investeringar och förbättra lokaliseringen av fabriker. En koncentration till färre, men större, fabriker ansågs nödvändigt för att nå de bästa möjliga produktionskostnaderna. Rationalisering var nödvändig för att företaget skulle

<sup>662</sup> Lundqvist (2003), s. 66

<sup>663</sup> Rune Johanssons arkiv:, Industridepartementet utkast, 25 november 1974

<sup>664</sup> Euroc, Styrelsesammanträde, 4 december 1973

kunna hålla nere prisökningarna på byggnadsmaterial och för att kunna möta konkurrensen från andra länderna.<sup>665</sup> Den främsta vinsten av en sammanslagning, var genom de samordningsvinster som kunde göras. Genom att Cementa övertog hela den svenska cementproduktionen kunde stordriftsfördelar utnyttjas fullt ut. Transporterna och distributionen skulle kunna effektiviseras när transporter kunde ske från närmaste fabrik och inga dubbla transporter behövde göras. Genom total kontroll över cementmarknaden kunde produktionen koncentreras till de mest effektiva produktionsenheterna. Den optimala storleken för en cementfabrik hade successivt ökat och fortsatte att öka.<sup>666</sup>

Stordriftsfördelar och rationalisering kunde också ske i produktionen som helhet eftersom investeringar inte behövde göras i två olika företag utan allt kunde ske under samma tak, detta minskade enligt Euroc också risken för felinvesteringar och begränsade kostnaderna för utbyggnad av kapaciteten.<sup>667</sup> Eurocs VD Sten Lindh gick även ut och sade att konkurrensen inte skulle minska, eftersom det istället skulle komma mer internationell konkurrens. Vidare, ansåg bolaget, att det inte fanns något självändamål med att skapa ett monopol, det var snarare så att Euroc tog ansvar för den besvärliga situation som uppkommit på byggmaterialmarknaden och vidtog åtgärder för att cementproduktionen skulle stanna i Sverige. Cementindustrin hade stor betydelse för Sverige, men tekniken behövde utvecklas och produktionskostnaderna minska. Enligt resonemanget från Lindh var det snarare så att konsumenterna skulle tjäna på monopolet eftersom dubbelinvesteringar skulle undvikas och transporter, distribution och energiförbrukning skulle optimeras. Skalfördelarna skulle komma att ge lägre kostnader och därmed skulle priset på cement minska.<sup>668</sup>

Eurocs styrelse konstaterade att de köpte ett välskött företag med outnyttjad kapacitet, som skulle ge företaget en bättre kostnadsbild. För Euroc skulle också den minskade risken för priskrig vara positiv, en sådan risk var annars påtaglig i början av 1970-talet då marknaden var vikande. Cementindustrin gick mot allt större investeringar och ökad produktion, det var inte alls omöjligt att nästa utbyggnadsetapp inom industrin skulle ske i samarbete med övriga nordiska cementtillverkare.<sup>669</sup>

---

665 Euroc, Ordinarie bolagsstämma, 20 maj 1974

666 Euroc, Styrelsesammanträde, 5 mars 1973

667 Euroc, Styrelsesammanträde, 5 mars 1973

668 Stensson (1997), s. 18-19

669 Euroc, Styrelsesammanträde, 5 mars 1973

En förutsättning för affären var att Euroc skulle bibehålla den försiktiga prispolitiken, priset skulle sättas i samråd med konkurrensmyndigheterna. Inom cementindustrin sattes inte priset på marknaden utan berodde tills stor del på kostnadsutvecklingen, framförallt gällande energikostnaderna. De ökningar av cementpriset som skedde under 1970-talets början var också ett uttryck för detta. Det var inte några större problem för Euroc som dels var vana vid denna prissättning och heller inte ville ha några snabba prisstegringar. Om cementpriset skulle öka alldeles för snabbt, skulle det leda till att utländskt cement kom in på marknaden. Det hade ju Cementa upplevt flera gånger i historien, och då hade företaget fått driva ut de utländska konkurrenterna med priskonkurrens. Företaget var väl medvetet om vilken stor betydelse priset hade för marknadsutbudet.<sup>670</sup>

## 11.5 Reaktionen från konkurrensmyndigheterna

Näringsfrihetsombudsmannen, som hade till uppgift att motverka skadliga konkurrensbegränsningar, fick kännedom om affären samtidigt som den läckte ut i media. NO kallade då Euroc till ett sammanträde för att klargöra bakgrunden till affären.<sup>671</sup> NO undersökte affären och menade i sitt utlåtande att det förekommit konkurrens om marknadsandelar på cementmarknaden och att konkurrensen bland annat tagit sig uttryck i den rabattering som skedde till olika köpare. Gullhögen ansågs inte heller ha förlorat marknadsandelar till Cementa, utan snarare ökat sin marknadsandel, från 19 procent till 20 procent mellan 1967 och 1970. Konkurrensen hade också kommit till uttryck i form av omfattande integration framåt, till led där det ansågs finnas större produktutvecklingsmöjligheter än i cementproduktionen. Möjligheterna till nyetableringar ansågs inte realistiska eftersom det skulle kräva mycket stora kapitalinsatser.<sup>672</sup>

Eftersom transportkostnaderna för cement var så pass höga var inte internationell konkurrens att räkna med. Fraktkostnaderna beräknades motsvara cirka 15 procent av det svenska priset. Ett annat skäl till att NO befarade att ingen import av cement skulle komma till stånd var läget på den europeiska cementmarknaden. I Västeuropa förekom handel inom EG, nästan all övrig export från västeuropeiska länder gick till andra världsdelar. Anledningen till

<sup>670</sup> Dahlström (2014)

<sup>671</sup> Euroc, Styrelsesammanträde, 11 oktober 1973

<sup>672</sup> SPK:1973:10, Meddelanden från NO 1973, s. 78

att marknaden såg ut på det sättet var troligen att cementproducenterna räknade med att en inbrytning på intilliggande marknader skulle resultera i motåtgärder från det landets cementproducenter. Export var därför vanskligt och NO menade att detta ”... *begränsade såväl faktisk som potentiell importkonkurrens och torde vara en anledning till frånvaron av regelbunden handel i cement mellan exempelvis de nordiska länderna.*”<sup>673</sup>

Jonung och Nilsson använde den stora koncentrationen på köparsidan som ett argument för en fusion.<sup>674</sup> NO använde det som ett argument emot och menade att det faktum att både Euroc och Gullhögen hade ägarintressen i flera av de stora cementköparna inte skulle förringas. Det fanns inte heller några substitut på marknaden och priselasticiteten på cement var mycket låg. Förvärvet skulle leda till att konkurrensen minskade även på andra produkter än cement. Detta faktum ansåg NO vara särskilt besvärande och i promemorian uppgavs att flera cementköpare hade uttryckt oro över att hamna i en situation med endast en säljare.<sup>675</sup>

NO framhöll att monopoliet skulle skapa högre priser för konsumenterna och allmänheten och höga vinstuttag skulle skada alla utom monopolisten. En svensk cementmonopolist skulle kunna sätta priserna helt oberoende av världsmarknadspriserna. Vidare visade internationell erfarenhet att det inte alltid var så stora och lättvunna vinster vid ett monopol. Snarare uppstod en stelhet i strukturen och distributionen. Det fanns dock företagsekonomiska fördelar med en sammanslagning. Framförallt gällde det stordriftsfördelar med större ugnar, transportsamordning och samplanering.<sup>676</sup>

NO menade att de negativa effekterna av en monopolisering var större än de positiva, affären bedömdes ha sådan skadlig verkan som avsågs i konkurrensbegränsningslagen och slutsatsen var att NO borde yrka på att få affären stoppad hos Marknadsdomstolen.<sup>677</sup> Euroc svarade på NO:s kritik och hävdade att NO saknade kunskap om villkoren i cementindustrin; sammanslagningen mellan företagen var inte skadlig och skulle inte bryta mot den svenska konkurrenslagstiftningen. Enligt Euroc hade NO missuppfattat de importmöjligheter som fanns på cementmarknaden.<sup>678</sup> Eurocs svar på kritiken var den väntade,

---

673 SPK:1973:10, Meddelanden från NO 1973, s. 78-79

674 Jonung, Nilsson (1973), s. 499-500

675 SPK:1973:10, Meddelanden från NO 1973, s. 79

676 SPK:1973:10, Meddelanden från NO 1973, s. 80

677 SPK:1973:10, Meddelanden från NO 1973, s. 80

678 Stensson (1997), s. 19

det är inte särskilt ovanligt att berörda verksamheter ansåg att utomstående granskare hade en felaktig bild. Euroc stärktes troligen också av uppbackningen från industriministern.

På industridepartementet var inte NO:s agerande populärt. I en PM inför ett möte med Sten Lindh 1 november 1973, skriver departementsrådet Nore Sundberg, att NO:s utspel om att affären borde dras inför Marknadsdomstolen var förvånande. Han hade tidigare varit i kontakt med en tjänsteman från NO och fått löfte om att NO skulle avvakta tills förhandlingarna mellan Cementa och staten kommit längre. Sundberg föreslog att Johansson skulle tala med handelsministern för att få NO att lugna ner sig.<sup>679</sup>

Huruvida ministrarna påverkade NO eller ej framgår inte av tillgängligt material, men i NO:s beslut från 10 januari 1974 framgår att NO mildrat sin inställning. Om det var så att affären godkändes av riksdagen och kungen, så måste det ses som om statsmakterna accepterade affären. I sådana fall kunde NO inte heller göra gällande att Cementas förvärv medförde skadlig verkan och NO ansåg sig då inte kunna ingripa mot förvärvet. Med hänsyn till detta lät NO ärendet vila i avvaktan på riksdagens och kungens beslut i frågan.<sup>680</sup>

## 11.6 Riksdagens godkännande

I april 1974 kom frågan upp i riksdagen, statens innehav i Gullhögen skulle säljas och 50 000 aktier i Cementa förvärvas. Vänsterpartister hade motionerat om förstatligande av Euroc. Vänsterpartiet kommunisternas Lars Werner menade att staten inte haft något inflytande genom de aktier som de haft i Gullhögen och trodde inte heller att inflytandet skulle bli större efter samgåendet. Centern var också tveksamt till sammanslagningen, partiet ansåg att sammanslagningar och en minskning av antalet produktionsenheter skulle leda till en regional obalans. Centerpartisten Fritz Börjesson hänvisade till Näringsfrihetsombudsmannens åsikter och sade: *”Näringsfrihetsombudsmannen har i andra sammanhang uttalat som ett slags trossats, att det i vår [sic!] värld inte har skapats något system som bättre än konkurrensen kan driva fram rationaliseringar, förbättringar och den bästa användningen av samhällets resurser överhuvudtaget.”*<sup>681</sup> Moderaten Carl Göran Regnéll, som talade för utskottets förslag, menade att fusionen kunde ses som fördelaktig för samhället.

679 Rune Johanssons arkiv, PM industridepartementet 1 november 1973

680 Euroc, Styrelsesammanträde, 17 januari 1974, Bilaga NO:s beslut 10 januari 1974

681 Anförande Börjesson, Riksdagens protokoll 24 april 1974

Folkpartiets ledamot Rolf Wirtén hade dubier gentemot fusionen och ansåg att det var beklagligt att staten aktivt medverkat till att monopolen kommit till stånd. Folkpartiet hade försökt få riksdagsbehandlingen uppskjuten för att frågan först skulle prövas i Marknadsdomstolen, men inte lyckats på grund av formella skäl och folkpartiet ansåg det därför bättre att godkänna avtalet där staten gavs ett visst inflytande än att säga nej. En fråga som flera av debattörerna återkom till var huruvida det förelegat priskonkurrens mellan Cementa och Gullhögen före samgåendet eller ej, vilket också konkurrensmyndigheterna haft svårt att klara ut.<sup>682</sup>

Socialdemokraten, tillika ordförande i näringsutskottet, Ingvar Svanberg, insisterade i sitt anförande på att staten inte medverkat till att fusionen kom till stånd och att staten inte haft tillfälle att godkänna fusionen. Han poängterade att staten fick insyn i bolaget, att det fanns en övervakningsmyndighet: Statens Pris- och Kartellnämnd, samt att det fanns stora möjligheter för import av cement till Sverige. Utskottet påpekade i sitt betänkande att staten aktivt skulle utnyttja de möjligheter att hävda olika samhällsintressen som avtalet gav. Utskottets förslag vann med stor majoritet (302 för, 16 mot).<sup>683</sup> Därmed hade avtalet godskänts av statsmakterna och NO:s kritik ansågs därför inte heller vara berättigad. För konkurrensmyndigheterna gällde nu att övervaka utvecklingen och bevaka Cementas prisutveckling.

## 11.7 Monopolisering

Det är inte svårt att förstå de motiv som användes för att försvara affären. Alla tänkbara fördelar kunde nås; stordriftsfördelar, nedläggning av gammal teknik, samordning av resurser och så vidare. Dessa överensstämmer också till stor del med de fördelar som Tirole lyfter upp med monopol: skalfördelar och teknikoptimering. Tirole anser att det inte går att avfärda monopol utan att föra diskussioner om vilka alternativ som finns. Det är också möjligt att det på sikt inte fanns några alternativ till ett monopol, koncentrationen var så pass stor redan och det krävdes större och större fabriker för att hänga med i den internationella konkurrensen.<sup>684</sup> Det är inte heller troligt att Skånska Cement eftersträvade ett monopol. Det som förvånar med affären är ministerns delaktighet och kartellmyndigheternas agerande. Trots att NO var ytterst kritisk

682 Riksdagens protokoll, 24 april 1974

683 Riksdagens protokoll, 24 april 1974

684 Tirole (1988), s. 78



mot fusionen, ändrade NO sin inställning och menade att det var riksdagen som skulle fatta beslut om affären och sade indirekt att myndigheten inte hade något att säga till om i frågan.

Euroc var vid det här tillfället i allra högsta grad ett storföretag. Det var ett multidivisionellt företag med intressen i stora delar av byggnadsindustrin. Företaget hade växt under hela 1900-talet, genom integration framåt och bakåt i produktionskedjan och genom övertagande av konkurrenterna inom cementindustrin. Sammanslagningen med Gullhögen gav företaget fullständigt monopol på cementproduktionen i Sverige. Skånska Cement hade varit pionjären som kunnat bygga upp sin verksamhet och successivt utvidga verksamheten utifrån tidens behov, tekniken hade ständigt förbättrats, fabrikena utvidgats, distributionsnätet förbättrats och så vidare. På det sättet skulle Skånska Cements övertagande av Gullhögen möjligtvis kunna ses som en naturlig utveckling av koncentrationen. Under hela 1900-talet hade cementmarknaden varit en asymmetrisk marknad, George Symeonidis skriver att det kan leda till högre vinster än normalt,<sup>685</sup> och så är troligen också fallet med Skånska Cement. De svenska konkurrensmyndigheterna menade dock att Skånska Cement agerat ansvarsfullt och inte tagit ut för höga priser, vilket diskuterats tidigare.

Cementindustrin blev allt mer koncentrerad under 1900-talet, Skånska Cement köpte fabrik efter fabrik, tills endast en konkurrent återstod. Under hela perioden var konkurrensen på cementmarknaden organiserad genom Cementa. Från 1930-talet till 1970-talets början rådde oligopol på cementmarknaden, några få bolag fanns på marknaden, dessutom var försäljningarna mer eller mindre fördelade mellan bolagen. Det är tydligt att kartellerna hade utgjort en plattform för Skånska Cements övertagande och att det inte skedde någon egentligen dekartellisering inom industrin, istället var det ett övertagande av konkurrenterna inom Cementa som successivt ägde rum samt i och med Gullhögen ett övertagande av en hemlig kartelldeltagare. Sandberg har visat att detta sker i flera industrier, efter karteller följer fusioner.<sup>686</sup> I det fallet verkar Symeonidis, Schröter och Fears syn på karteller som en motvikt till storföretag vara felaktiga, eller endast giltiga för vissa tider.<sup>687</sup> Det verkar istället vara Lundqvist som har rätt i att karteller kan vara såväl plattform som motvikt till fusioner.<sup>688</sup> I anslutningen till affären mellan Euroc och Gullhögen uppstod

685 Symeonidis (2002), s. 326

686 Sandberg (2012), s.24

687 Fear (2005), s. 240-241, 255, 258

688 Lundqvist (2003), s. 59

också en debatt angående hur konkurrenssituationen egentligen såg ut och hur nära ett monopol situationen var före monopolet. Det centrala är att när ett monopol råder så behöver monopolet inte ta hänsyn till några konkurrenter. Det behövde dock Euroc före affären. Det är också ett av argumentet som Euroc framförde som försvar för affären, de skulle inte var oberoende utan skulle behöva ta hänsyn till importerad cement. I ett traditionellt monopol kontrollerar också monopolisten priset, vilket inte Euroc skulle göra, eftersom staten skulle vara involverad i prissättningen. Följaktligen blev monopolet en variant av ett privat monopol med inslag av statlig styrning.

### *Effekter av monopolet*

Statens Pris- och Kartellnämnd följde noga cementindustrins utveckling under åren efter fusionen. SPK:s undersökningar visar att försäljningen av cement och klinker hade minskat från 3,4 miljoner ton 1973 till 3 miljoner ton 1975. Försäljningen fortsatte att minska och var 1976 2,7 miljoner ton, vilket Tabell 10 visar, värdet av försäljningarna ökade dock och uppgick 1976 till 480 miljoner kronor. För Cementa hade resultatet minskat (1973: 58,7 miljoner kronor, 1975: 55 miljoner kronor).<sup>689</sup> I slutet av 1970-talet fick Cementa konkurrens från Nordic Industrial Cement AB som sålde polsk cement. Det polska cementet såldes framförallt till betongvaruindustrin i Syd- och Mellansverige. Företaget hade 1980 26 kunder, antalet ökade till 32 kunder 1981.<sup>690</sup> Euroc hade före affären argumenterat för att det skulle komma mer utländsk konkurrens efter att det svenska cementmonopolet etablerats, vilket också blev fallet.

**TABELL 10. Cementförsäljningen i Sverige, 1973-1980. Miljoner ton**

	1973	1974	1975	1976	1979	1980
Cementa	3,415	3,240	3,025	2,740	2,261	2,189
Nordic Industrial Cement					0,95	1,15

Källa: SPK 1976, s. 43 och SPK 1981, s. 26

Att prisökningarna skulle hejdas var ett argument för koncentrationen. Någon inbromsning syntes det dock inga tecken på. Det svenska cementpriset hade fördubblats under en sexårsperiod, vilket motsvarade en ökningstakt på cirka

<sup>689</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK:1976, SPK s. 36  
SPK:1977, SPK s. 72

<sup>690</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK:1981, SPK s. 27

12 procent per år. Från och med 1 januari 1973 och fram till december 1975 hade cementpriserna ökat med 56 procent i Sverige i löpande priser. Priserna i de övriga nordiska länderna hade också ökat, i Norge något mindre, i Danmark och Finland hade priserna ökat med 70 procent. Alla de nordiska länderna hade statlig prisreglering, i Danmark samt Norge fanns endast en producent, i Finland två. Prisökningarna fortsatte och det svenska priset fördubblades mellan 1975 och 1976. Mellan 1970 till och med 1976 höjdes cementpriset vid elva tillfällen, från 81,40 till 179 i november 1976. Prishöjningarna under 1974 motiverades främst av att oljepriset tredubblades under några månader. De nordiska priserna skiljde sig inte särskilt mycket åt, däremot var de svenska priserna jämfört med övriga OECD-länder tämligen högt. Tabell 11 visar cementpriserna i några industrialiserade länder 1976. Det svenska priset ligger på samma nivå som de övriga nordiska länderna, högre än några andra europeiska länder, men samtidigt betydligt lägre än de länder som hade de högsta priserna (Australien och Canada).<sup>691</sup> Cementpriserna fortsatte att öka och de nordiska länderna fortsatte att vara prisledande, prisökningarna var dock inte större än i andra länder.<sup>692</sup>

**TABELL 11. Internationella cementpriser december 1976 per ton i svenska kronor**

	Kronor per ton
Australien	215
Canada	212
USA	181
Västtyskland	168
Storbritannien	135
Frankrike	110
Italien	92
Sverige	179
Norge	187
Danmark	180
Finland	179

Källa: SPK:1977, SPK s. 80

Ett av de argument som användes för Cementas övertagande av Gullhögen var att industrin skulle kunna rationaliseras. Efter övertagandet genomförde

<sup>691</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK:1976, SPK s. 45  
SPK:1977, SPK s. 72

<sup>692</sup> Pris- och kartellfrågor, SPK:1981, SPK s. 27

Cementa en utredning som förordade färre enheter och att fabrikerna skulle gå över från våt- till torrmetoden.<sup>693</sup> I början av 1970-talet genomfördes nedläggningar av flera fabriker och i slutet skedde nedläggningen av fabriken i Stora Vika och antalet anställda i koncernen minskade från 1833 personer 1979 till 1740 anställda 1980.<sup>694</sup> Efter det återstod endast tre fabriker i Sverige; Skövde, Degerhamn (Öland) och Slitefabriken.

### *Försäljning av Cementa*

1991 lade näringsminister Per Westerberg (m) fram en proposition om försäljning av statens aktier i 35 aktiebolag, bland dessa fanns Cementa. Förslaget innebar att aktierna skulle säljas utan hänsyn till det ställningstagande som regeringen gjorde 1974 angående vikten av statlig insyn i företagets verksamhet.<sup>695</sup> Socialdemokraterna var motståndare till försäljningen, även om partiet kunde tänka sig vissa försäljningar. Motiven för försäljningen var ideologiska från den borgerliga regeringens sida, vilket också var tydligt i riksdagsdebatten. Försäljningen av aktierna i Cementa nämns inte explicit i riksdagsdebatten. Privatisering av de statliga bolagen röstades igenom med 178 röster mot 138 röster.<sup>696</sup> Den statliga andelen av Cementa köptes av Euroc.

Euroc hade under 1980-talet påbörjat ett samarbete med den norska cementproducenten, Norcem. Företagen samordnade sina utomnordiska cementafärer i det gemensamma bolaget Scancem. De hade en mängd internationella projekt, som delägare och ägare av cementfabriker och -terminaler runt om i världen, framförallt i Afrika och Amerika.<sup>697</sup> 1994 gick Euroc samman med den finska cementproducenten Partek/Metra, året därpå samordnades de norska och svenska cementkoncernerna i Scancem AB. Skanska (tidigare Skånska Cementgjuteriet och systerbolag till Skånska Cement/Euroc) var då huvudägare i Euroc, när Skanska utökade sitt aktieägarande i Scancem ogillades detta av EU:s konkurrensmyndigheter. Skanska gjorde en uppgörelse med EU-kommissionen som ledde till att den finska delen av bolaget såldes och Skanska sålde sina aktier i Scancem. Aker och Skanska gjorde en gemensam

---

693 Pris- och kartellfrågor, SPK:1976, SPK s. 43-44

694 Pris- och kartellfrågor, SPK:1981, SPK s. 27

695 Näringsutskottets betänkande 1991/92:NU10

696 Riksdagens protokoll, 18 december 1991

697 Stensson (1997), s. 190-192

försäljning och hela bolaget köptes av Heidelberg Cement AG 1999.<sup>698</sup> Idag återfinns de svenska cementfabrikerna i Heidelberg's helägda dotterbolag Cementa.

## 11.8 Sammanfattning

I början av 1970-talet hade cementindustrin stora problem, efterfrågan på cement hade rasat. Cementa hade tagit över flertalet av sina konkurrenter och endast en konkurrent, Gullhögen, kvarstod. Konkurrensmyndigheterna ansåg att Gullhögen fungerade som en fristående konkurrent och som en garant för att konkurrens upprätthölls på marknaden. Samtidigt som, till exempel byggnadsmaterialutredningen, uppgav att Cementa dominerade marknaden och att Gullhögen anpassade sina priser till Cementas. Den konkurrenssituation som rådde på den svenska cementmarknaden uppmärksammades av flera myndigheter och utredningar. Den betraktades som duopol, nära monopol, oligopol etcetera. Slutsatsen var att så länge som branschen fungerade väl så fanns ingen anledning för myndigheterna att ingripa. Koncentrationsutredningen kunde även se att det fanns fördelar med ytterligare koncentration inom industrin, transportkostnaderna skulle kunna minska och stordriftsfördelar skapas med ett högre kapacitetsutnyttjande, det ansågs dock inte motivera en fusion.

Den svenska cementmarknaden dominerades av Cementa som innehade 80 procent och konkurrenten 20 procent av marknaden. Ägarna till Gullhögen som var det mindre företaget ville sälja företaget i början av 1970-talet. Industriminister Rune Johansson var inte intresserad av att staten skulle ta över företaget, men ville inte heller att utländska ägare skulle köpa företaget. Ett alternativ som uppstod var en fusion mellan de två cementbolagen. Johansson var delaktig i att affären kom till stånd. Affären motiverades med att cementindustrin hade stor betydelse för landet och steget från den oligopolitiska situationen till ett monopol var inte så stort.

Samgåendet mellan de två cementtillverkarna skulle få konsekvenser även inom andra industrier. Både Gullhögen och Cementa var exempelvis vertikalt integrerade med betongindustrin. Efter fusionen beräknades Euroc kontrollera 80 procent av betongmarknaden och 100 procent av cementmarknaden. Industriministern ställde flera krav i affären, staten skulle ha insyn i cementbolaget, ett visst ägande i Cementa och styrelsemedlemmar i bolaget. Monopolisten fick därmed inte helt fria tyglar och staten fick viss kontroll över industrin.

---

<sup>698</sup> Stensson (1999), s. 79-84

Prisfrågan var en viktig fråga för myndigheterna, cementpriserna var under långa perioder under 1900-talet satta under statlig priskontroll. Priserna ansågs vara låsta, men på de marknader där både Cementa och Gullhøgen sålde cement rådde priskonkurrens. En stor fara med en eventuell monopolist var att denne helt skulle kunna bestämma över priserna. Euroc (koncernen där Cementa ingick), å sin sida, hävdade att genom att företagen gick samman kunde prisökningar hållas tillbaka eftersom produktionen kunde ske mer rationellt och det skulle göra att inte den svenska marknaden svämmade över med utländskt cement. Vid snabba prishöjningar skulle utländsk cement komma in och konkurrera.

Monopolet som etablerades var inte på något sätt okontroversiellt. Folkopinionen var generellt negativt inställd till monopol och koncentrations-tendenserna inom det svenska näringslivet. Den tunga svenska byggnadsindustrin hade stora problem och hade förlorat en stor del av marknaden från slutet av 1960-talet fram till början av 1970-talet, produktiviteten i industrin hade fallit kraftigt. De svenska konkurrensmyndigheterna var också tveksamma till fusionen. Näringsfrihetsombudsmannen ansåg att ett cementmonopol skulle vara skadligt för det allmänna. NO ansåg inte heller att utländsk konkurrens var ett reellt alternativ eftersom transportkostnaderna var så pass höga. När försäljningen diskuterades i riksdagen var det också tydligt att partierna inte var överens och statens inblandning i affären diskuterades. Moderaterna och Socialdemokraterna var de som talade för affären. De såg fördelar med affären och Socialdemokraterna insisterade på att staten inte varit inblandad i affären samt att det statliga inflytandet garanterade att monolet inte blev skadligt. Affären röstades igenom och därefter var det inte aktuellt för NO att gå vidare med frågan.

Ifall staten och minister Johansson varit inblandad i affären från början var en viktig fråga, både i mediedebatten och i riksdagsdebatten. Att Johansson, trots sin inblandning, till och med förnekade till att han hade något med affären att göra, får tas som ett tecken på att frågan om monopol var känslig i svensk politik. Det var den affärsmässiga hänsynen som drev fram monolet och resultatet blev också att många av de fördelar med en fusion som diskuterats infriades. Importerat cement kom in på den svenska marknaden och produktionen rationaliserades. Däremot fortsatte prisökningarna och i mitten av 1990-talet såldes Cementa till HeidelbergCement och därmed var den svenska cementindustrin trots allt i utländska händer.

## 12 Cementbolaget får monopol även på kalksten

Efter andra världskriget skapades ett omvandlingstryck inom kalkstensindustrin, industrin mekaniserades, flera stenbrott lades ned och de stora bolagen rationaliserade sin verksamhet. I det här kapitlet beskrivs hur koncentrationen inom kalkstensindustrin successivt ökade. Cement- och sockerbolagen samordnade sina intressen 1955 i ett gemensamt bolag, GFK. Bakgrunden till detta samt utvecklingen av detta bolag diskuteras. GFK dominerade kalkstensindustrin från sin tillblivelse och bolaget satte upp kartellavtal med konkurrenterna. GFK tog successivt över försäljningen från konkurrenterna och i början av 1980-talet återstod endast en konkurrent, stålindustrins brott i Ar. I kapitlet redogörs för hur resonemanget inom SSAB förs inför monopoliseringen. En kort redogörelse för vad som sker inom kalkstensindustrin efter monopoliseringen avslutar kapitlet.

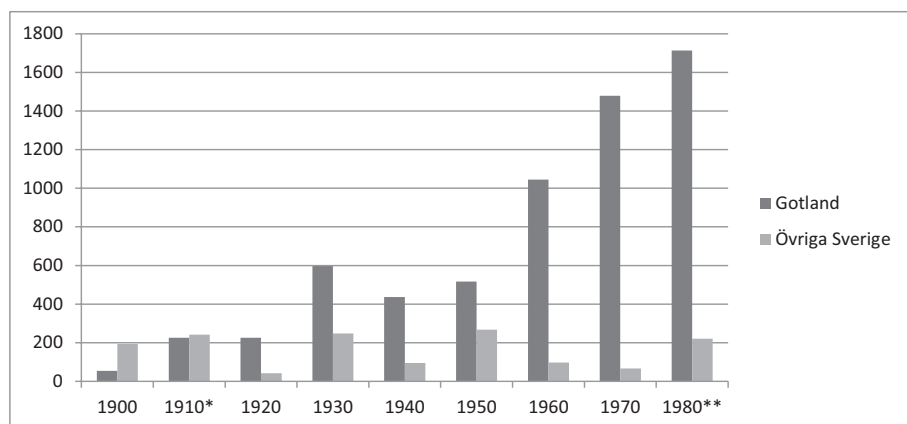
### 12.1 Diskussioner om rationalisering och samordning

Efter andra världskriget ökade den svenska industriproduktionen markant, således också efterfrågan på kalksten. Stålindustrin expanderade och blev snabbt en av de största konsumenterna av kalksten. Några av de stora stålproducenterna hade egna kalkstensbrott i nära anslutning till produktion, detta gällde exempelvis Stora Kopparberg. Även Norrbottens Järnverk AB öppnade ett eget brott, vilket beskrivs mer ingående i kapitel 9. Stål- och järnverken beräknades dock köpa så pass stora kvantiteter av kalksten att det skulle garantera kalkstensbolagens produktion under flera decennier. Brytningen i stålbolagens egna brott skulle inte räcka för när. Kalkstensbolagen hade dock svårt att mätta den stora efterfrågan på kalksten som uppstod när industrin gick på högvarv. Detta berodde delvis på bristen på arbetare, vilket diskuteras i kapitel 10. Vissa år fick kalkstensbolagen till och med prioritera mellan kunderna.

En strategi för att öka produktionen var att slå samman olika brott och rationalisera verksamheten. Skånska Cements dotterbolag Gotlands Kalkverk genomförde 1946 en utredning om att koncentrera brytningen av kalksten till ett brott. Det ansågs dock vara svårt att genomföra eftersom kunderna ville

ha kalksten från specifika brott med särskild kemisk sammansättning.<sup>699</sup> Den kemiska sammansättningen i kalkstenen varierade, mellan olika brott, men även inom samma brott kunde sammansättningen variera. De olika processer som kalkstenen användes i, hade även olika krav på renheten i kalkstenen. Till cementproduktionen, som tidigare nämnts, användes en mindre ren kalksten, medan sockerbruken behövde en mer ren råvara. Detta var också en av anledningarna till att så stor del av kalkstensbrytningen koncentrerats till Gotland. Kalkstenen i de gotländska brotten hade en högre renhet och många kunder efterfrågade tidigt därför kalksten från just Gotland. Figur 23 visar hur kalkstensbrytningen successivt koncentrerades till Gotland. År 1900 bröts endast en femtedel av den svenska kalkstenen på Gotland, 20 år senare bröts mer än hälften av den svenska kalkstenen på Gotland och 1940 hade andelen ökat till 82 procent. En viss nedgång kan ses 1950, vilket troligtvis var ett resultat av bristen på arbetskraft i just de gotländska brotten, därefter ökade dock Gotlands andel av kalkstensbrytningen till över 90 procent. Detta samtidigt som uttaget av kalksten ökade enormt.

FIGUR 23. Kalkstensbrytningen, Gotland och övriga Sverige, 1900-1980. Kiloton



Källa: Fabriksberättelserna, RA 1900-1980

\*Summan för övriga Sverige för 1910 är troligen något underskattad eftersom Annetorpsbrottet inte ingår p.g.a. att det i källmaterialet inte är möjligt att skilja mellan kalksten för industriella syften och för cementtillverkning.

\*\*För 1980 har klassificeringen ändrats och där ingår även krossad dolomit vilket gör att summan för övriga Sverige eventuellt är något överskattad.

699 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 11 april 1946, Utredning om sammanslagning Storugns och St Olofsholm



Under 1940-talets sista år var det av yttersta vikt att kunna utöka kalkbrottens kapacitet. En möjlighet som uppstod för Gotlands Kalkverk var att samordna sina gotländska intressen i ett brott, det vill säga att kalkstenen till såväl försäljning till andra industrier som brytningen av kalksten till cementfabriken i Slite skulle ske i samma brott.<sup>700</sup> Samtidigt hade en del av Skånska Cements verksamhet svårt att leverera, Limhamnsbrottet hade inte kunnat generera den mängd kalksten som skulle säljas till Danmark, och därmed behövde leveranserna flyttas över från Gotland. Det var således en pressad situation som krävde sin lösning.<sup>701</sup> Efter ytterligare utredningar visade det sig dock inte finnas några vinster att göra på att samordna kalkstensbrytningen med cementfabrikens brytning.<sup>702</sup>

Trots att det ansågs svårt att sammanföra brytningen till ett brott fortsatte Gotlands Kalkverk att utreda frågan om att koncentrera driften under de kommande åren. Detta skulle dock vara förenat med stora kostnader som företaget, vid tillfället, inte var intresserat av att ta.<sup>703</sup> Inom Skånska Cement, som var Gotlands Kalkverks moderbolag, fanns stora tveksamheter angående hur kalkstensaffärerna skulle fortlöpa, bland annat sköts beslutet om att mekanisera på framtiden, som vi sett i kapitel 10. Inom styrelsen för Gotlands Kalkverk fanns en stark oro för att bolaget skulle bli omsprunget av konkurrenterna och förlora marknadsandelar om inte något gjordes. Det fanns även en farhåga att de kalkstenskonsumenter som integrerat in i kalksten skulle utöka sin brytning och i större utsträckning producera för försäljning.<sup>704</sup> Oron inom Gotlands Kalkverk visar på den ständiga balansgång som fanns mellan konkurrenterna och hur konkurrenternas agerande påverkade företagets beslut.

### *Gotlands Kalkverk söker partner för att klara investeringarna*

1950 hade Gotlands Kalkverk bestämt sig för att satsa på kalkstenen, styrelsen slog fast att bolaget skulle sträva efter att behålla sin ställning på kalkstensmarknaden. Utredningar, som Gotlands Kalkverk låtit utföra, visade att det fanns möjligheter att rationalisera driften genom att koncentrera brytningen till ett brott och mekanisera detta. Det brott som var fördelaktigast att mekanisera

700 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 16 januari 1947

701 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 16 maj 1947

702 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 4 juli 1949

703 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 4 juli 1949, 21 februari 1951, 18 augusti 1951

704 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 18 augusti 1951

var brottet i Storugns på Gotlands nordvästra kust. Kostnaderna för mekaniseringen ansågs dock bli så stora att Gotlands Kalkverk inte själva skulle kunna ta hela investeringen. En möjlighet som då uppstod var att samordna sina affärer med något annat förbrukarintresse. Cellulosaindustrin var närmast till hands, denna industri befarades på sikt minska sitt uttag av kalksten eftersom det fanns planer på att uppföra nya kalkugnar som kunde återanvända kalk ur restprodukten kalkmesan. Tidigare har nämnts att Faxe Kalkbruk intog en passiv hållning till sitt ägande i den svenska kalkstensbrytningen, Faxe ägde hälften av aktiekapitalet i Gotlands Kalkverk och detta var ett av de få tillfällena då Faxes intog en aktiv position. Faxes representant, ingenjör Einar Foss, i styrelsen för Gotlands Kalkverk ville inte se ett samgående med cellulosaindustrin, framförallt på grund av att han trodde att cellulosaindustrins behov av kalksten skulle minska i framtiden. Gotlands Kalkverks VD Albert Rothstein var av en annan åsikt och oroade sig för att cellulosaindustrin skulle starta egen brytning och uppföra ett kalkverk för bränning av stenen på Norrlandskusten. Detta skulle i sin tur leda till att de nordsvenska kalkbruken, som många av de mindre cellulosaproducenterna köpte sin kalk ifrån, blev av med sin avsättning och de skulle därför börja producera kalk för byggnadsändamål, den industri där Skånska Cements andra dotterbolag Karta och Oaxen hade sin största avsättning. Med denna bakgrund förordade Rothstein att Gotlands Kalkverk skulle närma sig cellulosaindustrin. Frågan kom dock inte till någon lösning vid tillfället.<sup>705</sup>

Istället ansågs andra möjligheter öppnas på grund av stålindustrins uteslagna behov av kalksten. Om Gotlands Kalkverk mekaniserade fyndigheten i Storugns skulle bolaget tillsammans med andra producenter kunna täcka efterfrågan från Norrbottens Järnverk. Det skulle så småningom göra järnverkets egen brytning överflödigt. Gotlands Kalkverk ansåg sig kunna klara investeringen själv, med leveranserna till järnverket som trygghet inför framtiden.<sup>706</sup> Bolaget tog upp lån och 1953 var den mekaniserade anläggningen igång.

### *Kartellformen var inte längre populär*

Inom varken kalkstens- eller cementindustrin diskuterades lagstiftning om konkurrens och karteller explicit i protokollen. När kartellregistret inrättades 1947 fick detta påverkan på kalkstensindustrin. Det var dock motsatt effekt

<sup>705</sup> Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 18 augusti 1951

<sup>706</sup> Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 18 augusti 1951

mot vad som eftersträvades i det bakomliggande betänkandet från 1936 års näringsorganisationsakkunniga. De hade ansett att karteller var ett sätt att organisera näringslivet, som var att föredra framför koncentration inom det samma.<sup>707</sup> Albert Rothstein, VD för Gotlands Kalkverk och Karta och Oaxen anger att den gamla kartellformen inte längre var populär. Ett mer rationellt samarbete behövdes mellan kalkstensproducenterna. Tänkbart var ett gemensamt försäljningsbolag eller sammanslagning av flera brott.<sup>708</sup> Lundkvist och Fears diskussioner om relationen mellan koncentration och karteller kan relateras till detta. Kartellerna kan utgöra så väl plattform för koncentration som motvikt till koncentration.<sup>709</sup> I det här fallet bidrog lagstiftningen som var inriktad på att motverka koncentration och skadlig monopolisering, till ökad koncentration och högre internaliseringsgrad. Även om lagstiftningen användes som intäkt för att hitta en annan form för samarbetet inom industrin, var de stordriftsfördelar som fanns att vinna på ett utökat samarbete var minst lika viktiga. Det var för att klara finansieringen av investeringarna som Gotlands Kalkverk i första hand ville ha en samarbetspartner. För att kunna dra nytta av stordriftsfördelar, behövdes också mer kapital. Den ökade storskaligheten och bolagens tillväxt stämmer väl överens med Chandlers modell för storföretag.<sup>710</sup>

## 12.2 Cement- och sockerbolaget startar gemensamt kalkstensbolag

Planerna på att samarbeta med cellulosaindustrin slogs ur hågen och Gotlands Kalkverk vände sig istället till en mer naturlig samarbetspartner, sockerindustrin. Sockerbolaget och Skånska Cement hade gemensamma intressen och båda bolagen var representerade i Skandinaviska bankens styrelse. Ernst Wehtje jr återfanns dessutom i ledningen för såväl Skånska Cement och Gotlands Kalkverk som Svenska Sockerfabriks AB.<sup>711</sup>

Samgående mellan de två intressena verkar ha gått snabbt och utan någon större utredningsverksamhet, åtminstone återfinns inga spår av längre plane-

707 SOU 1940:35, s. 9

708 Rothstein (1982), s. 10

709 Lundkvist (2003), s. 59  
Fear (2008)

710 Chandler (1990), s. 15

711 GFK, Styrelsesammanträde, 15 februari 1955  
Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 22 juni 1954

ring eller utredning i respektive bolags protokoll. Samgåendet innebar att ett nybildat bolag, Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK) övertog verksamheten i de brott som Gotlands Kalkverk och sockerbolagets kalkstensbolag, Bungenäs AB och Smöjen AB, dittills hade brutit kalksten i. I protokollen för respektive ingående bolag beskrivs affären endast efter att den beslutats. I Gotlands Kalkverks protokoll återges det endast som ett underhand fattat beslut där teknikaliteterna i affären togs upp.<sup>712</sup> I huvudbolaget, Skånska Cement togs inte frågan upp förrän i mars 1955, då det emellertid konstateras att samgående diskuterats under ”*en längre tid*”. Affären motiverades för Skånska Cements styrelse med rationaliserings- och effektiviseringsvinster.<sup>713</sup> Samma motivering, nästintill ordagrant, återfanns även i Bungenäs årsredovisning för 1954-55.<sup>714</sup>

I samband med bildandet av det nya bolaget gjordes också flera omstruktureringar av verksamheten och bolagen inom kalkstensindustrin. Figur 24 visar de ägandeförhållanden som det nya bolaget upprättades utifrån. Sockerbolaget blev genom sitt dotterbolag, Bungenäs hälftenägare av GFK. Den andra halvan av GFK delades mellan Gotlands Kalkverk (38,5 procent) och Karta och Oaxen (11,5 procent). I Gotlands Kalkverk fanns Faxen Kalkbruk som hälftenägare. Det nya bolaget skulle som sagt omgående ta över brytningen av kalkstenen. Så småningom skulle de befintliga brotten säljas till GFK och brytningen koncentreras till tre brott. Storugnsbrottet, som var Gotlands Kalkverks huvudbrott, skulle även bli huvudbrott för det nya bolaget. Skånska Cement deklarerade till Gotlands landshövding Åke Hovgard att deras målsättning var att hålla nere försäljningen från brottet i Limhamn och brottet i Faxen till förmån för den gotländska kalkstenen.<sup>715</sup>

---

712 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 22 juni 1954

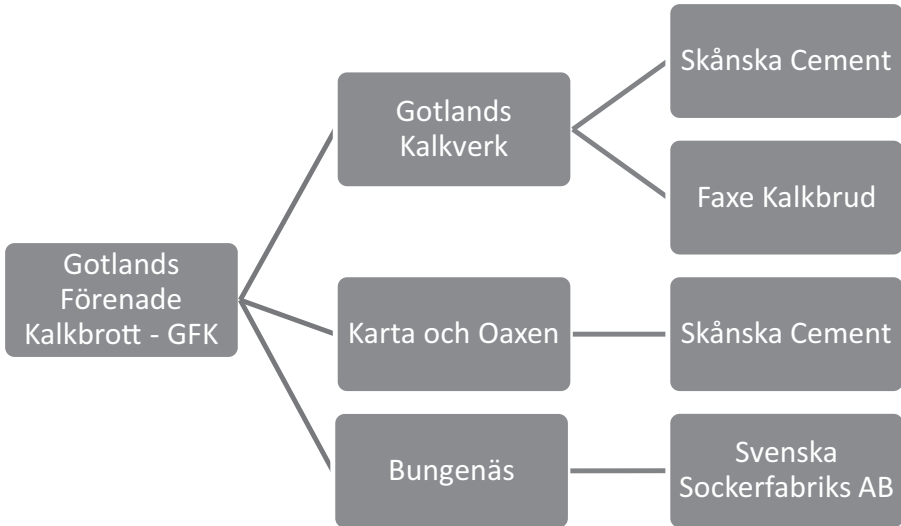
713 Skånska Cement, Styrelsesammanträde, 19 mars 1955

714 Bungenäs, Årsredovisning 1954-55

715 GFK, Styrelsesammanträde, 15 februari 1955

Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 22 juni 1954

FIGUR 24. Gotlands Förenade Kalkbrott, ägandeförhållanden



### *Dominerade kalkstensmarknaden*

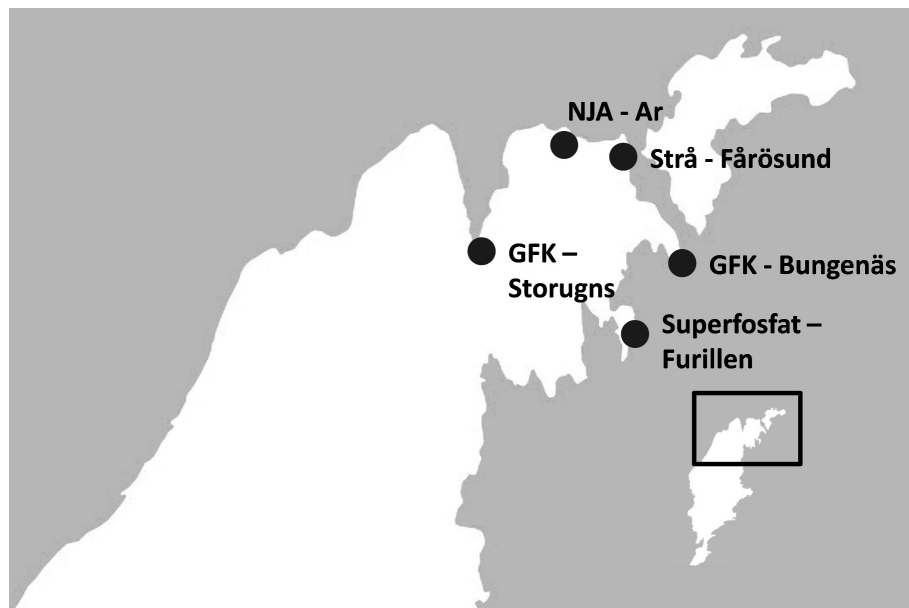
GFK skaffade sig snabbt ett rejält övertag på den svenska kalkstensmarknaden. Kundernas behov av kalksten var stort. Den största kunden var cellulosaindustrin, efter det kom järnverk och gjuterier, sedan följde sockerindustrin. Liksom Gotlands Kalkverk och dess representanter hade förutspått minskade cellulosaindustrins andel av konsumtion medan järnbrukens ökade i motsvarande omfattning. Under det första verksamhetsåret såldes knappt 600 000 ton kalksten och GFK stod för mer än hälften av den svenska kalkstensförsäljningen. En femtedel av den kalksten som GFK bröt gick på export. De viktigaste exportländerna var Danmark, Finland, Norge och Tyskland.<sup>716</sup>

Gotlands Förenade Kalkbrott tog stegvis allt fler marknadsandelar och skaffade sig försäljningsrätt på flera av konkurrenternas sten. Det var framförallt de andra gotländska kalkstensproducenterna som togs över, det fåtal kalkstensbrott som fanns kvar på fastlandet på 1950-talet tycks inte ha utgjort några allvarliga konkurrenter. Framförallt utgjorde de en liten del av marknaden. Som figur 23 illustrerar bröts endast en väldigt liten del, mindre än tio procent, av kalkstenen på det svenska fastlandet efter 1960. Andra anledningar till att fastlandsbrotten

<sup>716</sup> GFK, Styrelsesammanträde, 12 juni 1957

inte utgjorde några hot, var att de hade väl inarbetade kundgrupper eller sålde den största delen av stenen till sina moderbolag. De största konkurrenterna fanns istället i GFK:s närområde, se Figur 25.

FIGUR 25. Stora kalkstensbrott, Gotland



De största konkurrenterna till GFK var Norrbottens Järnverk (Ar), Stockholms Superfosfat Fabriks AB (Furillen), AB Strå Kalkbruk (Fårösunds Kalkstensbrott), dessa tre bröt dock i första hand sten till moderbolagen.<sup>717</sup> Som beskrivits i kapitel 7 hade dessa bolag varit delaktiga i de karteller som upprättats inom kalkstensindustrin och som blivit allt mer stabila. GFK fortsatte att söka samarbeten och upprätta kartellavtal med dessa. Som tidigare diskuterats hade Skånska Cement och Ax:son Johnsons vägar flera gånger korsats och det fanns troligen en eller flera uppgörelser mellan företagen. Det samarbete som tidigare funnits mellan Gotlands Kalkverk, Strå och Bungenäs fortsatte även efter GFK:s bildande. 1957 fick GFK ensamrätt till försäljningen av kalksten från Strå kalkstensbrott på Gotland. Strå erbjöds också att gå in som delägare i GFK, men förkastade tanken. En orsak till att sockerbolaget och cementbolaget ville ha med Strå i kalkstenbolaget var att ytterligare affärsförbindelser

<sup>717</sup> GFK, Styrelsesammanträde, 12 juni 1957

mellan bolagen skulle gynna verksamheten. Nynäs-Petroleum som tillhörde Johnsonkoncernen hade ingått ett leveransavtal med sockerfabrikerna och ett ökat samarbete i en bransch, skulle kunna följas upp med ökat samarbete i en annan bransch. Strå ville dock skydda sina råvarubaser, särskilt viktigt var det att behålla brottet i Fårösund under bolagets kontroll, eftersom kvaliteten på Gotlandsstenen var så god att Strå inte ville förlora tillgången till denna. Från början av 1960-talet arrenderades brottet dock ut till GFK.<sup>718</sup>

GFK hade vid sitt bildande sett till att sätta så mycket av den öppna konkurrensen ur spel som möjligt. Ett avtal med Norrbottens Järnverk hade träffats om leveranser fram till 1961 och GFK fick försäljningsrätten till utomstående för kalkstenen från Ar.<sup>719</sup> 1960 lade Strå alltså ned produktionen tillfälligt, GFK betalade från och med 1962 en ersättning på drygt 2 miljoner kronor i dagens penningvärde för att produktionen skulle läggas ned permanent. Ett avtal med konkurrenten Axel H Ågren, som hade ett mindre brott i Klinthagen nära GFK:s brott Storugns, om att denne skulle avstå från försäljning av blocksten hade ingåtts. Vidare hade ett avtal med Stockholms Superfosfat gjorts om visst samarbete vid försäljning av kalkstensskärv på utlandsmarknaden. 1957 avtalade GFK med Stockholms Superfosfat Fabriks AB om att GFK skulle ta över försäljningen av kalksten från Furillens kalkstensbrott.<sup>720</sup> Avtalet förlängdes och kom att gälla ända till nedläggningen av Furillen 1972.<sup>721</sup>

### *Rationalisering och koncentration*

Under våren 1958 lades en långsiktig investerings- och rationaliseringsplan fram för GFK. En rationalisering var nödvändig för att tillfredsställa kundernas ökade krav på bättre och fler sorteringar, högre kvalitet på stenens sammansättning samt på snabbare utlastning på stora fartyg. GFK:s kalkstensfyndigheter innehöll stora mängder sten, som inte längre motsvarade alla kunders, speciellt järnindustrins, krav på låg halt av föroreningar. Fyndigheterna av prima sten, som kunde användas av alla kunder beräknades räcka till cirka 20 års brytning. GFK stod inför ett vägval, antingen skulle de nuvarande verken och hamnarna byggas ut eller så skulle driften koncentreras till ett kalkbrott med nya anlägg-

718 Strå Kalkbruk, Styrelsesammanträde, 4 april 1957  
AB Strå Kalkbruks historia 1906-1965, s. 14

719 Gotlands Kalkverk, Styrelsesammanträde, 19 juni 1955

720 GFK, Styrelsesammanträde, 12 juni 1957

721 GFK, Styrelsesammanträde, 27 juni 1960, 23 november 1960, 12 juni 1961

ningar och hamnar. Därför beslutades att GFK skulle förvärva brytningsrätten till fler kalkstensområden i närheten av Storugns.<sup>722</sup>

Det senare skedde, varigenom även den tidigare nämnde konkurrenten Ågrens brott köptes in. Under 1960-talet ökade efterfrågan på kalksten ständigt. Från sockerfabrikerna steg efterfrågan snabbare än beräknat och det betydde att GFK behövde öka sin leveransförmåga hastigare än vad som var planerat. Bland annat behövde transportband läggas från lagren direkt ut till eftersorteringsverket vid hamnen. 1962 hade en ny hamn vid Storugns öppnats som möjliggjorde större fartyg och smidigare lastning. Exporten ökade och den kom att utgöra mellan 40 och dryga 50 procent av totalleveranserna.<sup>723</sup>

I slutet av 1960-talet började dock efterfrågan mattas av. GFK:s försäljning ökade fortfarande, men all kalksten gick inte att avsätta. Leveranserna till cellosaindustrin var ungefär de samma, men nedläggningen av sulfatfabriker var en pågående process som påverkade leveranserna negativt.<sup>724</sup> Leveranserna till järn- och metallindustrin ökade samtidigt som konkurrensen från utländska kalkstensbolag intensifierades och flera tidigare kunder köpte sten från andra håll i Europa.<sup>725</sup> I början av 1970-talet minskade leveranserna. Den, för kalkstensindustrin viktiga kunden, Oxelösunds Järnverk gick över till en annan produktionsmetod som krävde mindre kalk. Konjunkturen hade vänt nedåt och det förväntades leda till att leveranserna minskade ytterligare. Stålverken hade ökat sin efterfrågan, samtidigt som kraven på råvaran hade ökat. GFK övervägde att dela sin kalkstensbrytning i två delar, en svavelfattig sten avsedd för stålverken och en svavelrikare sten till övriga kunder.<sup>726</sup>

Det kom dock aldrig att ske, istället fortsatte bolaget att ta över kontrakten från konkurrenterna och röra sig allt närmare total dominans på kalkstensmarknaden. I och med den försämrade konjunkturen valde flera intressenter att dra sig bort från kalkstensindustrin. Den industri som de en gång integrerat för att få strategiska fördelar, tillgång till råvaror och billigare priser, krävde allt större investeringar och styrning. Det var inte längre en liten enkel industri, som bestod av ett område med sten och några arbetare. Kalkstensindustrin hade förändrats och krävde stora maskiner och specialiserade hamnar för att vara

722 GFK, Styrelsesammanträde, 5 mars 1958

723 GFK, Styrelsesammanträde, 17 december 1964, 3 mars 1967, 14 september 1968

724 Sulfatprocessen, som innebär att kemikalierna återanvänds, ersatte sulfatprocessen.

Sulfatprocessen minimerade behovet av kalksten, så som tidigare förutspått skulle ske.

725 GFK, Styrelsesammanträde, 11 mars 1970

726 GFK, Styrelsesammanträde, 31 augusti 1971



konkurrenskraftig samt kvalificerad arbetskraft för att driva verksamheten. I början av 1970-talet försvann Fosfatbolaget/KemaNord<sup>727</sup> från konkurrensen. GFK tog över leveranserna från brottet i Furillen och ett avtal gjordes om att KemaNord skulle ta hela sitt kalkstensbehov från GFK. Driften vid brottet i Furillen upprätthölls endast ett år, sedan lades brottet ned.<sup>728</sup> Därmed var ytterligare en konkurrent ute ur bilden och konkurrensen var i princip borta. I och med KemaNords utträde fanns endast en stor konkurrent kvar, Norrbottens Järnverk. Om det överhuvudtaget förelåg någon egentlig konkurrens kan dock ifrågasättas eftersom NJA även köpte sten av GFK och GFK skötte försäljningen på den öppna marknaden för NJA:s räkning.

### *Cementindustrin blir ensam ägare och ensam försäljare*

Även sockerbolaget önskade dra sig ifrån kalkstensindustrin i början av 1970-talet. Denna affär kom dock i skymundan av den stora affär som Euroc genomförde genom köpet av Gullhögen, även i cementbolagets egna protokoll. I december 1973 redogjordes för de förhandlingar som hade förts med sockerbolaget, AB Cardo<sup>729</sup>. Upphovet till affären kom dock ur Eurocs önskan om att förvärva hela verksamheten. Detta hängde samman med den omstrukturering som Euroc gjorde av verksamheten under 1970-talets första år. Cementa skulle genom förvärvet arrendera GFK:s rörelse, genom en samordning med verksamheten i Slite skulle betydande kostnadsbesparingar kunna genomföras. De fyndigheterna som fanns inom GFK uppskattades till den ofantliga summan 300 miljoner ton och kvaliteten angavs vara så hög att motsvarande endast fanns i väldigt begränsad omfattning på fastlandet.<sup>730</sup> Om hela denna tillgång fanns under Cementas kontroll behövde företaget inte heller oroa sig för tillgången på kalksten i framtiden.<sup>731</sup>

Cardos ledning var beredda att sälja sin aktier för motsvarande 72 miljoner kronor mot att de fick ett långsiktigt leveransavtal på kalksten.<sup>732</sup> Samtidigt som affären gick igenom sålde också Faxa sin andel av GFK till Euroc, och GFK blev ett helägt dotterbolag. Den nedgång som skedde inom cementin-

727 Fosfatbolaget hade 1970 bytt namn till KemaNord AB.

728 GFK, Styrelsesammanträde, 31 augusti 1971

729 Sockerbolaget hade blivit ett dotterbolag till Cardo 1968 – jmf Cementa och Euroc 1970.

730 Euroc, Styrelsesammanträde, 14 december 1973

731 GFK, Styrelsesammanträde, 22 mars 1973, PM

732 Euroc, Styrelsesammanträde, 14 december 1973

dustrin tvingade Cementa att förändra verksamhet och Cementa planerade istället att utöka sin kalkrörelse, de ansåg att det fanns en marknad för bränd kalk, framförallt för försäljning till järnverken.<sup>733</sup> Bland annat skulle en av cementugnarna vid cementfabriken i Köping användas till kalkbränning. Att samma produktionslinje användes till produktion av flera varor är ett exempel på det som Chandler kallar ”scope”, och det gav Cementa en möjlighet att komplettera produktionen.<sup>734</sup>

Alla GFK:s anläggningar kom från och med 1975 att utarrenderas till Cementa. Efter att GFK upphört och kalkstensaffärerna helt tagits över av Cementa var NJA (Norrbotten Järnverk AB) oroliga för framtiden. Kalkstensförsörjningen diskuterades ingående inom företaget och en genomgång gjordes av de brott som fanns tillgängliga på Gotland. Ett alternativ var att köpa kalk från Orsa, men det var dyrt. Ett avtal med Cementa slöts till slut, som innebar att brytningen vid NJA:s brott vid Ar skulle fortsätta. 1981 diskuterades frågan igen, då brottet i Ar var olönsamt. En sammanslagning av flera järn- och ståltillverkare hade skett under namnet Svenskt Stål AB (SSAB) med staten som delägare. SSAB var oroliga för att mötas av en monopolsituation på marknaden och angav att ”kalksten är en strategiskt viktig råvara för SSAB där vi måste ha handlingsfrihet.” och ”Att krypa in i monopolsitsen är som att kissa på sig. – Det känns gott och varmt när man gör det, men i längden kyls det och är obehagligt.”<sup>735</sup> Stålintustrin hade integrerat kalksten 35 år tidigare för att kunna kontrollera hela värdekedjan, vid 1980-talets början var SSAB onekligen långt ifrån att ha kontroll över hela kedjan. Det egna brottet kunde endast tillgodose en liten del av det kalkstensbehov som SSAB hade, resten köptes från GFK. Kostnaderna för att trots allt upprätthålla brottet utreddes, men beräknades bli alldeles för stora. Brottet i Ar lades ned och Cementa hade därmed även monopol på kalkstensbrytningen i Sverige. Denna monopolisering tycks dock inte ha rönt något intresse från vare sig politiker eller de svenska konkurrensmyndigheterna, åtminstone har inget sådant material hittats.

### *Kalkstensindustrin samordnas med finska intressen*

Den finska kalkstensbrytningen och cementindustrin hade en parallell utveckling med den svenska. Det stora bolaget Partek liknade också till stora delar

733 GFK, Styrelsesammanträde, 22 mars 1973, PM

734 Chandler (1990), s. 17-18

735 Ahrs bruk, Ahrs framtid, Meddelande från SSAB 20 mars 1981

Eurockoncernen. Det var företag som hade börjat med kalkstensbrytning och cementtillverkning, men som successivt utvecklats till storföretag inom byggnadsmaterialindustrin. De var stora koncerner som dominerade på respektive hemmamarknader. Bolagen hade också haft många gemensamma intressen under 1900-talet. Kartellavtal om att respektera varandras hemmamarknader för kalksten hade gjorts redan under 1900-talets första år och de svenska cementfabrikerna hade under en period på 1920-talet ägt aktier i bolaget och lånat ut pengar till bolaget, som då benämndes Pargas Kalkbergs Ab. Bolagen hade också gjort gemensamma investeringar som integrerade framåt i produktionskedjan, exempelvis inom tillverkningen av gipsskivor, Gyproc.<sup>736</sup>

Under 1970-talet skedde stora förändringar i båda bolagens struktur och verksamhet. Dessa förändringar syftade framförallt till att internationalisera verksamheten. Båda bolagen bytte också namn till mer internationellt klingande namn, Euroc respektive Partek. Parteks intressen inom kalkstensbrytningen och kalktillverkningen samordnades i ett med Euroc Mineral gemensamt bolaget 1983. Sju år senare förvärvade Partek Euroc Mineral och därmed kalkstens- och kalkverksamheten. Eero Vaara som skrivit om Pargas/Parteks affärsverksamhet 1898-2000 menar att anledning till att Partek var intresserade av Euroc Mineral var att den gotländska kalkstenen kunde ge bättre och billigare service till bland annat den finska stålindustrin. Möjligheter till konkurrensbegränsning och rationalisering fanns också med i beslutet. Det fördes till och med förhandlingar om ett fullständigt samgående mellan bolagen, men de svenska och finska intressenterna lyckades inte komma överens. Istället skedde en uppdelning av verksamheten mellan de tidigare konkurrerande bolagen. Gipsskiveproduktionen togs över av Euroc och 1995 övertogs cementverksamheten av Euroc, efter det att Aker kommit in som storägare i Partek.<sup>737</sup>

1991 bolagiserades kalkverksamheten och kalkstensbrytningen, Nordkalk (Nordkalk Oy Ab) grundades. Nordkalk gjorde flera förvärv och blev ledande inom Östersjöområdet.<sup>738</sup> Det är i Nordkalks regi som brottet i Storugns/Klinthagen fortfarande drivs. Numera återfinns bolaget i Rettig Group, en finsk företagsgrupp.<sup>739</sup>

736 Vaara (2002), s. 207

737 Vaara (2002), s. 214-217

738 Hansén & Olkkonen (2002), sid. 72

739 Nordkalk, Nordkalk.se

### 12.3 Från kartell till monopol

Gotlands Kalkverk hade under första halvan av 1900-talet försökt reglera konkurrensen genom karteller. Då företaget i början av 1950-talet försökte hitta ett annat sätt att organisera sin verksamhet så var det ett av få tillfällen då den svenska lagstiftningen och politiken påverkade kalkstensindustrin och dess intressenter, hur stor betydelsen var kan dock inte beläggas. Troligtvis var det snarare så att de allmänna koncentrationstendenserna påverkade industrin och att de investeringar som krävdes i kalkstensindustrin var den huvudsakliga anledningen. Koncentrationsprocessen inom kalkstensindustrin var långt ifrån en rak process. Även om Skånska Cement vid flera tillfällen hade ökat sina intressen så var det ingen rätlinjig process, det var ju till och med så att bolaget avyttrat stora delar av sin verksamhet 1916. Det är tydligt att kartellerna utgör grunden för koncentrationen, i den tidiga processen hade Gotlands Kalkverk tagit över brotten från kartelldeltagarna i Gotlands Förenade Kalkbrott. GFK tog senare successivt över försäljningskontrakten från konkurrenterna och skötte allt större del av kalkstensbrytningen på Gotland. Samtidigt som konkurrensen från fastlandet minskade i och med att flera kalkstensbolag lades ned brytningen. De konkurrensbegränsande avtal som Gotlands Kalkverk respektive GFK ingick efter andra världskriget var kontrakt om övertagande eller nedläggelse av verksamheten. Detta förfarande vittnar om att även kalkstensindustrin blivit allt mer storskalig och att det fanns stora vinster att göra på att samordna brytningen. Genom att successivt öka brytningen och lägga den under samma bolag var det också möjligt att dra nytta av monopolvinster. Martin menar att strävan efter övervinster är det som driver företagen att skaffa sig fler marknadsandelar, i detta fall är det troligtvis alldeles korrekt.<sup>740</sup>

Före kriget hade hotet från potentiella konkurrenter till stor del drivit agerandet inom kalkstenskartellerna, dessa hot försvann till stor del då industrin mekaniserades och blev allt mer storskalig. Istället kom andra faktorer, så som hotet från substitut – bland annat gällande en annan process för cellulosaframställning, samtidigt som köparnas förhandlingsposition stärktes i och med att de också blev större och mäktigare, exempelvis spelade NJA:s utveckling och dess behov av kalksten stor roll för industrin och Skånska Cement utvidgade intressen inom industrin. Både cement- och sockerbolaget hade växt via integration. Genom att samordna sina intressen kunde de röra sig på internaliseringskalan till ett gemensamt bolag. De hade tidigare varit involverade i flera

---

740 Martin (1993), s. 6

karteller tillsammans, samtidigt som de till stor del hade samma ledning. Inte heller inom kalkstensindustrin var kartellerna längre ett alternativ till storföretag. Även om rörelsen på internaliseringsskalan inte var lika tydlig som inom cementindustrin så är det ändå tydligt att kartellerna fungerade som en plattform för bildandet av storbolagen. Fears resonemang om att karteller kan leda till att starka företag köper upp svagare producenter för att få tillgång till deras kvoter/försäljning kan tillämpas direkt på kalkstensindustrin.<sup>741</sup> Det kan också sägas vara sökandet efter den optimala produktionsenheten, som Chandler lyfter fram, som drev GFK.<sup>742</sup> Samordningen av bolagens respektive intressen ledde till att de kunde koncentrera brytningen till ett brott och bygga upp de anläggningar som krävdes för effektiv produktion enligt tidens mått.

Kalkstenspriserna ökade när kalkstensmarknaden kartelliserades, vilket figur 12, i kapitel 7 visar. Vid mekaniseringen ökade priserna, på grund av att slagningen flyttades från kunderna till kalkstensbrotten. Efter GFK:s övertagande av verksamheten 1955 sjönk priset på kalksten kraftigt, troligen på grund av att mekaniseringen fått effekt på brytningskostnaderna och stordriftsfördelar kunnat utnyttjas. Under 1960-talet genomfördes moderata prishöjningar, de fasta priserna på kalksten föll dock. Kvantiteterna av bruten kalksten ökade kontinuerligt vilket talar för att GFK kunde sänka priserna, men öka försäljningen vilket gjorde att höga vinstmarginaler kunde bibehållas. GFK var ett mycket lönsamt bolag, och vinstmarginalerna var höga. Att uppnå monopolvinster, var förenat med kostnader vilket bland annat Tirole poängterar.<sup>743</sup> GFK hade bland annat kostnader för att köpa ut konkurrenterna. Det verkar dock inte ha funnits några kostnader för att motverka inträden, det finns åtminstone inga uppgifter om sådana. Det fanns dock ett potentiellt hot från att industrier skulle öppna egna brott, framförallt gällde detta cellulosaindustrin, vilket i sig ledde till att dessa kunder måste hållas nöjda genom såväl service som rimliga priser, detta kostade naturligtvis i sin tur.

För kalkstensindustrin stämmer antagandet om att konjunkturcykeln påverkar såväl samarbete som fusioner. Dock inte helt på det sätt som teorin säger. Det som stämmer är att fusionerna verkar ske i perioder av ekonomiskt uppsving. På det stora hela måste nog Bouwens och Dankers slutsats att dessa resultat ofta är godtyckliga och motsägelsefulla sägas stämma även för kalkstensindustrin.

741 Fear (2005), s. 255

742 Chandler (1990), s. 26-27

743 Tirole (1988), s. 76

Detta borgar dock för att den forskning som säger att de interna förutsättningarna är viktiga har rätt.<sup>744</sup>

Om kartellerna skapade stabilitet eller ej på kalkstensmarknaden kan diskuteras. Det är dock tydligt att de gjorde det för den senare perioden, avtalen om nedläggelse och övertagande av försäljningen gjorde att långsiktighet och stabilitet skapades. Det var också först när garantier om att NJA skulle behöva kalksten som Gotlands Kalkverk vågade göra investeringarna. När monopollet etablerades på försäljningen av kalksten för industriella ändamål så var det ett naturligt monopol som etablerades. Det var en successiv process där GFK helt enkelt visade sig vara bolaget med mest intresse för branschen och bäst förutsättningar att driva brytningen av kalksten. Det var dock inte länge som Cementa, som då tagit över brytningen fick vara herre på täppan. I början av 1980-talet köpte Juvéls Åker upp flera kalkverk i Sverige och byggde successivt upp en kalkstens- och kalkproduktion som konkurrerade med Cementa/Nordkalk. Flera av de kalkverk som togs över hade tidigare tillhört stålproducenter, flera kalkverk och kalkstensbrott köptes in. Idag återfinns bolaget under namnet SMA Minerals och har verksamhet i flera europeiska länder, bland annat återfinns ett stort kalkstensbrott, Stux, på norra Gotland.<sup>745</sup> Om det var de goda vinsterna eller transportmöjligheterna som framförallt lockade till en inbrytning på kalkstensområdet från Juvéls Åkeri har inte undersökts här. Det som kan sägas är att även om kalkstensbrytningen blivit storskalig så var inträdeshindren på marknaden trots allt låga.

## 12.4 Sammanfattning

Efter andra världskriget ökade efterfrågan på kalksten, kalkstensbrotten behövde hitta lösningar för att öka brytningen. Skånska Cements dotterbolag, Gotlands Kalkverk genomförde flera utredningar om hur kalkstensleveranserna skulle kunna öka. Mekanisering var en del av lösningen, men också rationalisering och ökad kapacitet krävdes.

Kalkstensindustrin rörde sig mot allt mer koncentration och kartellerna utgjorde bas för koncentrationen. 1955 gick socker- och cementbolaget samman och bildade Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK). De stora kalkstensbrotten samordnades och brytningen koncentrerades successivt till ett av brotten, Storugns. GFK dominerade kalkstensmarknaden och tog över försäljningen

---

<sup>744</sup> Bouwens & Dankers (2013), s. 1109

<sup>745</sup> SMA Minerals, smamineral.se

från de andra kalkstensbrotten. De kalkstensbrott som fanns kvar var i första hand inriktade på att tillgodose moderbolagens industrier med kalksten. Genom att göra avtal med bolagen om att GFK skulle tillgodose behovet av kalksten fick GFK försäljningsrätten. GFK betalade även vissa av konkurrenterna för att de skulle lägga ned sin verksamhet, exempelvis till Ax:son Johnsons Strå. I mitten av 1970-talet hade GFK tagit kontroll över försäljningen från konkurrenterna och alla utom ett utomstående brott var nedlagt.

Cementindustrin planerade att utöka sin kalkrörelse i början av 1970-talet och ville få full kontroll över kalkstensbolaget. De erbjöd sig att köpa sockerbolagets aktier i GFK, sockerbolaget ansåg att kalkstensverksamheten låg närmare cementindustrins intressesfär och sålde aktierna till cementbolaget. Cementbolaget blev ensamägare av GFK. Detta oroade den enda utomstående kalkstensproducenten, NJA, som undersökte möjligheterna att tillgodose sitt kalkbehov på annat sätt, men inga åtgärder vidtogs. I början av 1980-talet kom frågan upp igen då en nedläggning av NJA:s (då SSAB) brott i Ar var aktuell. Efter viss tvekan bestämde sig stålindustrin för att lägga ned sin brytning. Cementa fick i och med nedläggningen monopol även på kalkstensbrytningen.

Inom cementindustrin hade vägen mot ökad koncentration varit tämligen rak, när det gäller kalkstensindustrin var vägen betydligt mer krokig och det är inte förrän bildandet av GFK som koncentrationen blir riktigt tydlig. Samordning och rationalisering, liksom utestängande av konkurrenterna gjorde att GFK ökade sin dominans ytterligare och gjorde goda vinster under sina verksamhetsår. Bolaget kunde dra nytta av monopolvinster inom industrin. Peter Sandbergs resultat om att kartelliserade industrier rör sig mot koncentration bekräftas, liksom Jeffrey Fears beskrivning av starka företag som tar över svagare producenter för att kunna ta över deras marknadsandeler/kvoter. Schröter och Barjots synsätt om karteller som en motvikt till storföretag kan därmed avvisas för såväl den svenska cementindustrin som kalkstensindustrin. Inom kalkstensindustrin sköts konsolideringen av marknaden upp på grund av kartellerna, så som Fear resonerar att kan ske.

# 13 Avslutande diskussion

Kalkstens- och cementindustrins historia präglas av karteller och andra typer av samarbeten med syfte att reglera konkurrensen. Skånska Cement och dess dotterbolag var ofta drivande i dessa aktiviteter och bolaget blev så småningom också monopolist i båda industrierna. Skånska Cement utvecklades under denna tid till ett multidivisionellt företag. I det här avslutande kapitlet återkommer vi till avhandlingens huvudfrågor om olika former av samverkan och internalisering. Huvudresultaten från undersökningen av kartellernas funktion diskuteras samt hur kartellerna påverkat teknikutveckling och prisutveckling. Vidare återvänder vi till frågan om relationen mellan karteller och koncentration.

## 13.1 Olika typer av samverkan

Inom såväl kalkstensindustrin som cementindustrin förekom samarbeten och karteller. Produktionen och konkurrenssituationen skiljde sig dock åt mellan industrierna, vilket påverkade samsarbetsformerna på respektive marknad. I cementindustrin uppstod tidigt ett oligopol. När de tre cementfabrikerna som utgjorde oligopolet bestämde sig för att samarbeta i början av 1890-talet startade de ett försäljningsbolag, där deltagarna knöts till varandra. Starten av försäljningsbolaget Cementa ledde till att konkurrensen minskade på marknaden och företagen bands tydligare till varandra, internaliseringen ökade. Det var omöjligt för utomstående att ta sig in på marknaden utan att förhålla sig till Cementa. De höga kapitalkostnader som uppstod vid start av en cementfabrik krävde, avskräckte spekulanter vilket även de etablerade fabrikenas konkurrensbegränsande metoder gjorde. De nykomlingar som ändå kom in på marknaden knöts omgående till försäljningsbolaget. För deltagarna i Cementa var det förenat med höga kostnader om det fanns utomstående på marknaden, eftersom det öppnade för priskonkurrens.

Ett försäljningsbolag innebär en högre grad av konkurrensreglering än en kartell. Cementproducenternas tillverkning övervakades av försäljningsbolaget, priserna sattes gemensamt och försäljningen kontrollerades av bolaget. En av få möjligheter för de deltagande fabrikenas att öka sin produktion fanns i den export som inte reglerades av Cementaavtalet. Exporten var dock förenad med stora kostnader, transporterna för cement var kostsamma och att ta sig in på



en utländsk marknad krävde ofta att fabrikena sålde cement till underpris. All export skedde via sjötransporter och sjötransporterna var osäkra i tider av oroligheter, särskilt under världskrigen. Vidare fick inte exporten gå ut över de kvantiteter som fabriken förbundit sig att leverera till Cementa eftersom detta ledde till bestraffningar. I perioder reglerades också exporten av Cementa. En annan möjlighet som fanns var att ta över eller gå samman med konkurrenterna för att öka sin kvotandel och på det sättet kunna växa.

Konkurrenssituationen inom kalkstensbrytningen var inte densamma som för cementproduktionen. Från 1800-talets slut fram till 1900-talets mitt inträdde regelbundet nya aktörer på marknaden och konkurrenssituationen förändrades. Det fanns inget bolag som dominerade industrin under hela perioden. Kalkstensindustrin koncentrerades inte successivt, utan industrin genomgick snarare en lång period av olika former av samarbeten, kompletterande, överlappande och obeständiga. Det var få och korta perioder då ingen form av samarbete rådde, liksom få perioder då marknaden kan sägas ha kontrolleras helt av kartellerna.

Modellen för samarbete som presenterades i kapitel 2 ger till viss del en förenklad bild, karteller och samarbeten är inte så renodlade som modellen föreskriver. Snarare ingår företagen inom kalkstens- och cementindustrin flera olika samarbeten samtidigt på olika nivåer och ofta genom samma organisation. I figur 26 och 27 har de olika formerna av samarbeten och samgåenden som återfinns inom den svenska cement- och kalkstensindustrin satts in i modellen och det syns tydligt att de två industrierna rör sig olika på internaliseringsskalan och att det är olika former av samarbeten som är dominerande i de två olika industrierna.

Cementindustrin rörde sig från konkurrens till oligopol och vidare till en sammanbindning av intressena i form av upprättandet av försäljningsbolag i slutet av 1890-talet. Cementa var samtidigt som det var ett försäljningsbolag även en kartell med kvoter, marknadsdelning, prisöverenskommelser och teknikspridning. Likaså delade deltagarna, via Cementa på patent, marknadsföringsinsatser och kostnader för konkurrensbegränsande åtgärder. Deltagarna blev också involverade i samägda bolag och genom Cementa slöts kartellavtal med utomstående och andra länders producenter. Cementa reglerade konkurrensen inom den svenska cementindustrin. Även om industrin redan på 1890-talet var relativt internaliserad, det vill säga hade rört sig från en marknadsstyrd struktur mot hierarki, fortsatte rörelsen under 1900-talet. Allt fler områden av fabrikenas verksamhet kopplades till Cementa, se figur 26. Genom Cementa fick deltagarna även gemensamma bolag och flera fusioner ägde rum.

När förvärven var genomförda 1966 hade Skånska Cement blivit Cementa. Uppköpet av den återstående konkurrenten, Gullhögen på 1970-talet innebar att monopol etablerades och det sista steget mot hierarki var taget.

FIGUR 26. Internalisering inom den svenska cementindustrin, olika former av samarbete

Form av marknadsstruktur	Exempel	Tidsperiod	Internalisering
Konkurrens		1880-tal	
Oligopol	Skånska Cement, Öland, Visby	1890-tal	
Branschorganisation	Svenska Cementföreningen	1923-1970-tal	
Teknikkartell	Cementa	1893-1966	
Patent- eller licenskartell	Cementa –ex. sandcement	1893-1966	
Gemensam marknadsföring	Cementa, Svenska Cementföreningen	1893-1966 1923-1970-tal	
Marknadsdelningskartell	Cementa, Cementa – Gullhögen – danska producenter	1893-1966	
Kvotkartell	Cementa	1893-1966	
Priskartell	Cementa, Cementa-Slite-Valleviken	1890-tal, 1919, 1920-tal	
Import/exportkartell	Avtal med andra länder om att respektera hemmamarknader, Intercement, Cembureau	1894-1928-1941 1949-	
Försäljningsbolag	Cementa	1893-1966	
Gemensamma företag	Ifö, Hidinge	1909-, 1930-tal	
Fusioner	Skånska Cement-Maltesholm, Sk.C-Hellekis, Sk.C –Slite m.fl.	1925, 1930, 1931, 1974	
Företag	Cementa	1966	
Monopol	Cementa	1974	

Inom cementindustrin var det Cementa som framförallt stod för organiseringen av verksamheten, varigenom samverkan och konkurrensbegränsningar kanalisierades. Inom kalkstensindustrin fanns ingen motsvarande organisation. Skånska Cement försökte dock att skapa försäljningsbolag motsvarande Cementa inom kalk- och kalkstensindustrin. En anledning till önskan om att etablera försäljningsbolag var att dessa var lättare att övervaka än pris- och kvotkarteller, vilket Jeffrey Fear också poängterar. Försäljningsbolagen var många gånger också mer långlivade än andra bolag.<sup>746</sup> Inom kalkindustrin

746 Fear (2008)

lyckades försöken, ett försäljningsbolag för gödningskalk, Calcium, bildades vartill det i första hand knöts andra cementfabriker som producerade kalk och senare andra stora kalkproducenter.<sup>747</sup>

Det gemensamma försäljningsbolaget Faellesagenturet, får också sägas ha varit lyckat, men försöket att inrätta ett försäljningsbolag för gotländsk kalksten var ett misslyckande. De företag som deltog i det gotländska kalkstensförsäljningsbolaget ville inte fortsätta efter några år, eftersom bolagen inte fått tillräcklig utdelning av försäljningsbolaget. En förklaring till att samarbetet inom försäljningsbolaget sprack var att det befann sig i en konkurrenssituation där bolaget endast svarade för en mindre del av försäljningarna. Det var inte i närheten av de marknadsandelar som, enligt George Stigler, krävs för att en kartell ska vara effektiv.<sup>748</sup> En annan faktor som påverkade deltagarna var att detta inte var deras huvudsakliga produktion. Alla bolag som var involverade i kalkstensindustrin hade någon annan form av varu- eller tjänsteproduktion som huvudsaklig verksamhet. Det var därför inte lika avgörande att behålla försäljningen om den inte gav utdelning och det fanns inte heller några större vinster på att sätta upp kvoter eftersom det fanns få rationaliseringar att göra och inga påtagliga stordriftsfördelar att vinna. De mindre försäljningsbolagen som Skånska Cement satte upp på lokala marknader fungerade bättre. I dessa bolag var det färre inblandade och de kontrollerade försäljningen på den västra marknaden, där konkurrensen inte var lika stor.

I figur 27 återfinns de former av marknadsstruktur som funnits inom kalkstensindustrin. Modellen visar hur olika former av samverkan avlöste och överlappade varandra. Perioder av konkurrens var återkommande, framförallt när nya inträden skedde, dessa utmanade de befintliga samarbetena och kartellerna. Det är först efter 1955 som koncentrationen blev tydlig i och med att socker- och cementindustrins samordnade sina kalkstensaffärer. Efter bildandet av GFK var trenden tydlig, med allt mer koncentration fram till monopolet etablerades 1982.

Inom kalkstensindustrin organiserades verksamheten genom samägda bolag och genom karteller. Kartellerna sattes upp för att begränsa konkurrensen. Kartellerna på kalkstensmarknaden var inte lika långlivade som försäljningsbolaget/kartellen inom cementindustrin. Kartellavtal ingick och avslutades, nya tillkom och avtalen omförhandlades när nya konkurrenter kom in på

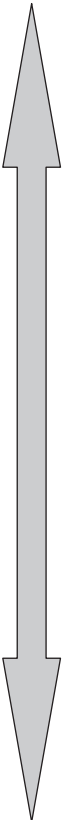
747 Skånska Cement, Styrelseprotokoll, 10 februari 1903, 24 mars 1910

Skånska Cement, Cementbolagets personaltidning, Roterugnen Nr. 1 1952

748 Stigler (1964), s. 57

marknaden. När det gäller den svenska kalkstensindustrin var riktningen mot ökad koncentration och hierarki inte alls lika tydlig som för cementindustrin. Snarare rörde sig kalkstensindustrin fram och tillbaka på internaliseringskalan. Det var inte heller någon kronologisk utveckling från marknad till hierarki.

FIGUR 27. Internalisering inom den svenska kalkstensindustrin, olika former av samarbete

Form av marknadsstruktur	Exempel	Tidsperiod	Internalisering
Konkurrens	Nya inträden	1880-1940-tal	
Oligopol	GFK, Strå, NJA, Superfosfat	1955-	
Nätverk	Bolagsledarna	1900-tal	
Gentlemens agreement	Gotlands Kalkverk - Strå	Världskriget	
Teknikkartell	Avtal om arbetarnas löner – Gotlands Kalkverk/Sockerbolaget/Strå/	1930-talet	
Inköpskartell	Inköpskartell – Cellulosa Kalksten 1917-1930-tal	1917-1930	
Marknadsdelningskartell	Östra och västra försäljningsområdena: Faellesagenturet – Gotlands Kalkverk/Karta och	1902-1955	
Kvotkartell	Oaxen/Sockerbolaget/Superfosfat m.fl. Gotlands Kalkverk/Karta och Oaxen/Sockerbolaget/Strå/ Superfosfat m.fl.	1880-1950-tal	
Priskartell	Limhamnsbolagen, Gotlands Kalkverk/Karta och Oaxen/Sockerbolaget/Strå/ Superfosfat m.fl.	1880-1950-tal	
Import/exportkartell	Avtal med andra länder om att respektera hemmamarknader	1909-	
Försäljningsbolag	Faellesagenturet Gotlands Förenade Kalkbrott	1883-1974 1901-1906	
Trust	Gotlands Kalkverk, GFK	1906-1955, 1955-1974	
Gemensamma företag	Gotlands Kalkverk, GFK	1906-1955, 1955-1974	
Fusion	Gotlands Kalkverk – Bungenäs, GFK	1955	
Företag	Cementa	1974	
Monopol	Cementa	1982	

## 13.2 Kartellernas funktion

Inom kartellforskningen finns en slagsida mot att antingen hitta exogena eller endogena förklaringar till kartelluppkomst. Detta är sannolikt att förenkla verkligheten. Istället förefaller det att vara en kombination av interna och externa

faktorer som påverkar företagets beslut om att delta i karteller. Kartellernas utformning och verksamhet påverkas också av flera omständigheter.

Kartellerna inom kalkstens- och cementindustrin kom inte ur intet. Det var snarare en vanlig företeelse inom det svenska näringslivet. Flera av de företag som också integrerade kalkstensbrytningen hade också en historia av kartellisering eller annan samordning av sina intressen. Liksom, Spar har påpekat, så krävs det ett aktivt beslut för att karteller ska komma till stånd.<sup>749</sup> Cementkartellerna uppkom genom ett tydligt förslag till de andra, likadant inom kalkstensindustrin. Något bolag uppvaktade de andra för att få till stånd kartellerna. De företag som samarbetade tog också gärna med detta till andra branscher. Gemensamma ägarintressen gjorde att samarbeten enklare kunde motiveras. Kartellernas existens, utformning och verksamhet kan till stora delar förstås genom de strategier som storföretag begagnar för att växa. Det chandlerska paradigmet gör gällande att företag framförallt växer genom horisontell och vertikal integration. Det är också den strategi som Skånska Cement till stor del använder sig av, men också de andra bolag som integrerade kalkstensbrytningen. För Skånska Cement var pionjärfördelarna extremt tydliga, företaget byggde upp en fungerande fabrik och distributionsnät innan någon annan konkurrent ens kommit in på marknaden. De vinster som Skånska Cement gjort på den tidiga cementproduktionen användes för investeringar samtidigt som bolaget integrerade vertikalt, bakåt till råvaran kalksten och framåt till betongindustrin. Bolaget kunde därigenom nå stordriftsfördelar. Skånska Cement behöll övertaget på cementmarknaden ända fram till övertagandet av den sista konkurrenten.

När det gäller uppkomsten av karteller inom dessa industrier så kan det sägas att för Cementas bildande påverkade konjunkturcykeln, det var i en nedgångsperiod som kartellen kom till stånd. Intresse från Skånska Cements sida om ett samarbete hade funnits redan tidigare. Uppkomsten av flera av de andra kartellerna verkar dock inte ha haft något direkt samband med konjunkturerna. Begreppet om karteller som "Children of distress" är inte applicerbart, det var snarare så att kartellerna upplöstes vid konjunkturedgångar. Antaganden om att fusioner och övertaganden skulle ha en övervikt vid ekonomiskt uppsving stämmer inte heller, det är i perioder av konjunkturedgång och när cementfabrikerna inte klarar av att sköta sina affärer som Skånska Cement övertog fabrikerna. Däremot skulle konjunkturons allmänna upp- och nedgång kunna ses som argument för att kartellisera eftersom det var stabilitet som i första hand

---

749 Spar (1994), s. 255

söktes. En stor del av kartellitteraturen diskuterar konjunkturen i förhållande till fusk och menar att det vid uppgångar finns incitament för att fuska och kapa åt sig marknadsandelar. Några sådana tendenser har inte observerats i det undersökta materialet. Det är intressant att fusk tycks saknas när så många andra kartellforskare lyfter upp detta fenomen som så pass avgörande. Det kan tänkas hänga ihop med de olika förutsättningar för karteller som fanns i Europa och USA. De teoretiker som lyfter frågan om fusk är framförallt de som studerat de amerikanska kartellerna. I de studier som berör andra delar av världen och framför allt Europa så verkar fusket inte heller vara en särskilt stor fråga. En förklaring skulle kunna vara att den allmänna inställningen till konkurrens även påverkade kartellerna. I det svenska fallet utgjorde kartellerna en grund för stabilitet och långsiktig utveckling, medan de i USA utgjorde ett sätt att tillfälligt hämma konkurrensen för att skaffa sig egna fördelar. När det fanns möjligheter att göra kortsiktiga vinster tog de amerikanska bolagen dem, delvis även på grund av det överhängande hotet om uppträckt – då kartellen ändå skulle splittras.

Kartellerna inom kalkstensindustrin började som framförallt lokala karteller, de första avtalen gjordes med de intilliggande brotten. I takt med förbättrade transportmöjligheter växte marknaderna för kalksten, vilket också ledde till att kartellerna fick ett större geografiskt spann. Marknadsdelning av den svenska marknaden gjordes och internationella karteller upprättades. Cementindustrin var dock redan från början en nationell marknad, där formerades kartellen nationellt redan från start. De kartellavtal som senare gjordes var mellan den nationella organisationen och de enskilda utomstående fabrikerna.

Kartellerna fungerade som en drivkraft för att företag, som köpte kalksten, skulle integrera kalkstenen i sin verksamhet. De etablerade företagen dominerade marknaden och kunde därför använda priskonkurrens för att påverka de nyinträdna på marknaden. Att kartellerna som fanns på marknaden uppfattades som stabila och omfattande drev fram att fler intressenter engagerade sig i kalkstensbrytningen och ville driva på för mer konkurrens. Beslutet att integrera kunde vara såväl ett strategiskt beslut som en möjlighet som uppstod. Nykomlingarna försökte att utmana de etablerade företagen, men vid de allra flesta tillfällena förenade de sig med de etablerade bolagen i kartellerna. Kathryn Harrigans iakttagelse stämmer väl för kalkstensindustrin, när företag inser att de är beroende av en leverantör så neutraliserar de dennes makt och tvingar in de etablerade företagen i en ny marknadssituation.<sup>750</sup>

---

750 Harrigan (1983), s. 4

Organiseringen var förenad med transaktionskostnader. Det tog tid, det krävdes personliga resurser, resor, kontakter med mera för att få till stånd kartellerna. Trots att Cementa var ett omfattande bolag som knöt medlemmarna till varandra redan från början fanns det slitningar i början, gällande exempelvis representation och regler. Inom kalkstensindustrin misslyckades flera av de första försöken att etablera karteller. Det krävdes många gånger flera försök, och de första avtalen gjordes också korta. Det första avtalet kan ses som en prövoperiod, gick det att lita på de andra deltagarna i kartellen, fick deltagarna ut det som de eftersträvade? De allra flesta karteller förlängdes efter den första korta perioden, då deltagarna hade visat att de kunde uppfylla avtalen. Genom att använda sig av en prövoperiod lärde sig också företagen att samarbeta, och se vad som fungerade för respektive deltagare och i respektive industri. Levenstein och Suslow konstaterar också att företagen lär sig från de första försöken och att de efterkommande kartellerna blir mer varaktiga.<sup>751</sup>

Det är inte helt enkelt att få ett samarbete att fungera långsiktigt mellan olika organisationer, vilket de många sammanbrotten inom kartellerna tyder på. Prövoperioden gav dock inte bara lärdomar för direktpåföljande samarbeten, den förde också med sig erfarenheter och kunskaper som var viktiga för framtida samarbeten. Det är därför troligt att de som tidigare samarbetat även framöver skulle komma att samarbeta, som Storli påtalat.<sup>752</sup> Detta var också mycket tydligt i de undersökta industrierna, eftersom samma aktörer återkom i kartellerna. Det var vanligt att aktörer som tidigare samarbetat utgjorde grundstommen för samarbetet och att tillkommande aktör och deras verksamhet adderades till redan ingångna samarbeten, samt att samarbeten spred sig till fler industrier där aktörerna var aktiva. Kännedom om varandra och tillit till varandra var av största vikt för att samarbetet skulle fungera.

Företagens syn på konkurrens varierade över tid. Det går dock knappast att påstå att Skånska Cements mål var att få monopol över cement- och kalkstensindustrin. Företagsledare vill öka företagets marknadsandelar, öka försäljningen och göra större vinster, men därifrån till att bli ensamförsäljare är ett stort steg. Under bolagets tidiga år avstod styrelsen till och med från affärer för att de vill upprätthålla konkurrensen på kalkstensmarknaden. Inom kalkstensindustrin var det dock svårt att få lönsamhet för företagen, industrin var ytterst konjunkturkänslig och effektiviseringsmöjligheterna små. Ett sätt att försöka få lönsamhet var därför att ingå i karteller som garanterade avsättning och

751 Levenstein & Suslow (2004), s. 33

752 Storli (2014), s. 456

kunde hålla priserna uppe. Inom Karta och Oaxens styrelse ansågs det till och med vara det enda sättet, förutom monopol, att få verksamheten att gå ihop.<sup>753</sup> Bolaget såg alltså i det fallet själv karteller som ett alternativ till storföretag.

Mycket arbete och stora kostnader var som sagt förknippade med att delta i cementkartellen, men kostnaderna för att konkurrera var ännu större. Cementa såg till att dessa kostnader förblev höga genom att använda sig av prisdumpning och andra former av konkurrensbegränsande åtgärder mot nykomlingar. Det bästa för Cementa, var om det gick att hindra eventuella inträden redan innan de skedde. Det visade sig dock vara svårt att motverka inträden, vilket George Symeonidis forskning om engelska karteller även visat.<sup>754</sup> De som försökte träda in på marknaden visste många gånger vad som väntade. Flera försök att etablera nya fabriker misslyckades, men det är tveksamt om deras motiv verkligen var att starta cementfabriker. Planerna på att starta nya fabriker kan ha använts som en metod för att uppnå andra syften. Det är exempelvis knappast troligt att Örebros pappersbruk egentligen var intresserade av att starta cementproduktion. Avsikten var istället att få sälja papperssäckar till Cementa och Gullhøgen.

Utän inträden från utomstående hade utvecklingen inom respektive industri kunnat te sig tämligen statisk. Inträdena skakade om och utmanade de befintliga aktörerna. De utomstående företagens agerande var avgörande för kartelldeltagarnas agerande. På kalkstensmarknaden, som hade låga inträdes hinder, var kartelldeltagarna ständigt vaksamma och formerade sig inför nästa konkurrensperiod. För deltagarna i det mer bindande cementförsäljningsbolaget fanns inte samma beredskap och framtidsutsikterna var mer säkra.

### 13.3 Kartellernas effekt på priser och teknikutveckling

En stor fråga för kartellforskningen är hur framgångsrika karteller ska definieras och vilka karteller som är att betrakta som framgångsrika. Om en kartell är framgångsrik eller ej beror på hur kartellframgång definieras. Några av de vanligaste måttstockarna för kartellframgång är livslängd, lönsamhet, prisutveckling och teknisk utveckling. Oavsett vilken av dessa vi väljer uppstår problem med definitioner och jämförelser, vi kan också få motsägelsefulla resultat. I avhandlingen har vi koncentrerat oss på de två senare framgångsmåtten; priser och teknisk utveckling.

---

753 Karta och Oaxen, Styrelsesammanträde, 28 september 1933.

754 Symeonidis (2002), s. 324



Inom cementindustrin är det tydligt att priserna under långa tider var stabila och att de över tid snarare var fallande än ökande. Kartellerna inom cementindustrin ökade inte priserna långsiktigt utan kartellen försökte hitta andra sätt att öka deltagarnas vinster, genom att pressa transaktionskostnaderna och minska produktionskostnaderna kunde de deltagande företagen öka sina vinster. Ökad försäljning av cement gynnade alla deltagare och var därför en viktig uppgift för Cementa. Vinsterna för cementproducenterna kom främst genom att stordriftsfördelar kunde utnyttjas och genom att kostnaderna kunde pressas i alla led då cementindustrin var vertikalt integrerad hela vägen och kontrollerade hela värdekedjan. Den jämförelse som konkurrensmyndigheterna gör efter fusionen inom cementindustrin visar inte heller några stora prisökningar. Priserna var höga i Norden jämfört med andra delar av världen. Det resultat som andra kartellstudier visat av cementindustrin med exempelvis kartellpriser tio procent över världsmarknadspriset kan inte påvisas i det här fallet.<sup>755</sup>

För kalkstensindustrin är det tydligt att priserna är nära sammankopplade till konkurrenssituationen. I perioder av konkurrens sjönk priserna och i perioder av samarbete ökade de. När kalkstensmarknaden koncentrerades i och med bildandet av GFK ledde det inte till ökade priser, istället sjönk de fasta priserna. Brytningskostnaderna minskade i samband med att stordriftsfördelar kunde nyttjas och de lägre priserna gjorde också att det blev billigare för kalkstenskonsumenterna att köpa sten från GFK än att själva bryta kalksten. Detta ledde till att koncentrationen ökade ytterligare. I båda industrierna användes priserna som ett medel för att motverka inträden från konkurrenter eller för att konkurrenterna att gå med i samarbetena.

När det gäller framgångsmåttan livslängd och lönsamhet kan också något sägas utifrån föreliggande undersökning. Om vi ser till längden var Cementa definitivt en lyckad kartell, den bestod mer än sex decennier. När det gäller kalkstensindustrin är det betydligt svårare att avgöra om det fanns några lyckade karteller. Skånska Cements inledande kartell med Faxe Kalkbruk var långvarig, det finns dock få uppgifter i materialet angående hur bolagen ställde sig till utfallet av kartellerna.

Lönsamhet är svårt att definiera och utifrån materialet som undersökts har det visat sig svårt att göra pålitliga lönsamhetsberäkningar. Det som kan sägas är att Skånska Cement var ett framgångsrikt företag där avkastningen varierade, men efter 1930 stabiliserades den på en tämligen låg nivå. Det är ganska enkelt att konstatera att varken Skånska Cement eller några av de andra intressenter-

---

755 Levenstein & Suslow (2004), s. 30

na skulle ha engagerat sig i kartellerna om det inte hade haft positiva effekter på företagens lönsamhet. Skånska Cements dotterbolags ständiga försök att etablera karteller visar att det inom koncernen ansågs vara en framgångsrik strategi. Cementa kontrollerade så stor del av den svenska cementmarknaden att bolaget under stora delar av 1900-talet kunde dra nytta av monopolvinster.

När det gäller kalkstensbrytningen är det svårt att säga något om lönsamheten. Under tidiga 1900-talet var vinsterna omfattande för kalkstensbolagen. Därefter varierade avkastningen med konjunkturen. Efter att de stora kalkstensbolagen togs över av Skånska Cement på 1920-talet var vinsterna modesta. Det gemensamma bolaget, Gotlands Förenade Kalkbrott som sockerbolaget och cementbolaget startade 1955, uppvisade dock positiva resultat omgående. Samordningsvinster och stordriftsfördelar hade stor effekt, men framför allt var det koncentrationen inom kalkstensindustrin som successivt ökade under perioden som bidrog till det goda resultatet. I slutet av 1960-talet tog GFK över flera leveranskontrakt och vinsterna ökade.

Även avseende teknikutveckling är kartellernas effekter omdebatterade. Denna undersökning av mekaniseringen av kalkstensbrytningen ger dock ett tydligt resultat. Det är inte kartellerna som sådana som bidrar till eller skjuter upp den tekniska utvecklingen. Det är stabiliteten och långsiktigheten som är avgörande för den tekniska utvecklingen och de investeringar som denna kräver. Stabila kartellerna kan, som bland annat Fear påpekar, skapa förutsättningar för produktionsförbättringar genom att det är det enda sättet för företagen att öka vinsterna, när priserna eller försäljningen är bunden.<sup>756</sup>

### 13.4 Karteller, koncentration och monopol

Försäljningsbolaget Cementas verksamhet ledde till att Skånska Cement under hela tidsperioden kunde behålla sin dominerande position på den svenska cementmarknaden. För cementindustrin så är det tydligt att kartellen fungerade som en plattform för koncentration. Att överta konkurrenterna var ett sätt att växa och att utöka sin egen produktion. Cementas målsättning var att kartellen skulle omfatta alla svenska cementproducenter och de som inte sökte sig till kartellen frivilligt pressades in i samarbetet. Cementa reglerade konkurrensen mellan deltagarna och minskade deras expansionsmöjligheter. Eftersom Skånska Cement dominerade Cementa så kunde bolaget kontrollera

---

<sup>756</sup> Fear (2005), s. 256

konkurrenternas expansion. När Skånska Cement, som då antagit namnet Cementa som bolagsnamn, köpte Gullhögen 1974 och fick monopol på den svenska cementmarknaden hade Skånska Cement i realiteten redan styrt den svenska cementmarknaden under cirka 40 år.

Skånska Cement och dess dotterbolag kom att dominera även kalkstensindustrin, även om vägen till dominans inte var lika rak som inom cementindustrin. Karteller och försäljningsbolag avlöste varandra och det var inte förrän i mitten av 1950-talet som den ökade koncentrationen blev tydlig. Kartellerna tycks under lång tid snarast ha fungerat som ett hinder för ökad koncentration. Det gemensamt bildade Gotlands Förenade Kalkbrott var ett svar på det omvandlingstryck som fanns inom industrin. Genom att sammanfoga två stora företag inom industrin kunde stora fördelar vinnas, GFK dominerade och ökade kontinuerligt sin marknadsandel. Under 1970-talet tog Skånska Cement över som ensamägare av GFK och dominerade därefter branschen fram till 1980-talet då bolaget fick monopol på kalkstenstillverkning för industriella ändamål i Sverige. Det är få karteller som leder till monopol och ännu färre vars mål är monopol.<sup>757</sup> Monopolen var snarare en effekt av att kartellerna slog väl ut för Skånska Cements del, än en målsättning. Möjligheterna att öka sin andel av marknaden öppnade sig successivt, Skånska Cement utnyttjade de tillfällen som stod till bjuds och förvaltade dem väl. Karteller är inte per se en motvikt till storföretag, som bland annat Schröter och Barjot argumenterat för.<sup>758</sup> Karteller kan lika gärna utgöra en grund för ökad koncentration.

### 13.5 Stabilitet som mål

Kalksten- och cementindustrin, som studerats här, hade flera gemensamma karaktäristika, men det fanns också skillnader. Industrierna utvecklades på olika sätt under den undersökta perioden. Studiet av de två industrierna visar att samverkan kan se ut och fungera på många olika sätt. Jämförelsen mellan de två industrierna och konkurrenssituationen visar att det finns få generella regler om hur karteller sätts upp och fungerar. Flera faktorer påverkade industriernas utveckling och graden av samarbete, två av de mest betydelsefulla faktorerna var homogeniteten i varan och inträdeshinder.

Cement var en relativt homogen vara, vilket gjorde att själva kartellsamarbetet underlättades. Det var samma vara som skulle distribueras till alla kunder,

---

<sup>757</sup> Fear (2008)

<sup>758</sup> Barjot & Schröter (2013), s. 962

därmed kunde också detta göras på ett strategiskt sätt. För kalkstensindustrin var kvaliteten en faktor som deltagarna i kartellerna ständigt behövde ta hänsyn till och anpassa sig till.

Samtidigt finns det också gemensamma drag inom såväl samarbetena som industrierna. Målet med samarbetena var det samma, nämligen att nå stabilitet. Eftersom målsättningen var stabilitet, medförde det att det fanns en långsiktig strävan inom samarbetena. En del av de faktorer som andra kartellforskare har lyft fram som avgörande för kartellsamverkan, som prishöjningar och risken för fusk, hamnar i skymundan eftersom motivet är ett annat än att göra kort-siktiga vinster.

Även om syftet var stabilitet så lyckades kartellerna inte alltid uppnå detta syfte, särskilt tydligt är det i kalkstensindustrin där nyinträden ständigt hotade. Inom cementindustrin var inträdeshindren högre och det var få som tog sig in på marknaden, flera försök att hindra cementfabriker från att etableras lyckades också. När inträden ändå skedde togs de utomstående snabbt in i bolaget, kartellen utmanades inte i någon större utsträckning. Denna politik och bristen på inträden skapade stabilitet. Inom kalkstensindustrin innebar de låga inträdeshindren att ständiga inträden skedde vilket gjorde kartellerna instabila. De var inte tillräckligt omfattande för att kunna kontrollera marknaden och de utomstående innebar ett hot mot de existerande kartellerna. Kartellerna inom kalkstensindustrin mötte även andra problem än de inom cementindustrin eftersom varan inte var homogen, det spelade roll vilket brott kalkstenen kom ifrån.

# English summary

This dissertation examines cartels and cooperation. The literature about cartels and cooperation is in many ways contradictory; many of the studies that have been made come to different results. Several of the implications from former research are valid only within their context. The field of cartel research is developing fast and there is much research done on different angles concerning cartels, but still there is much that are unknown about how cartels work and what the effects are of cartelization. Therefore more research needs to be done on different topics, industries and especially about how the cartels work internally. This dissertation takes on different topics in the field of cartel research by investigating cartels and cooperation in two Swedish industries. It should be noted that cartels were legal in Sweden until the 1990s, so the cartels studied are not a form of illegal activity, on the contrary cartels were an open activity and after 1947 they were registered by the authorities. One of the main topics in the dissertation and in the field of cartel research is the link between cartels and concentration. In the dissertation two industries are investigated, the limestone and the cement industry. The industries are different in many aspects, but they also have some things in common. The most important is that they were monopolised by the same company.

The aim for the dissertation is to historically investigate and compare competition and cooperation in two industries. The two industries were in many ways different. The limestone industry was a raw material industry, small scale and with low entry barriers. The cement industry was capital intense refining industry, large-scale, technology intense and with high entry barriers. The cement industry was dominated by a few big companies, while the limestone industry had many small companies and a continuous flow of newcomers. Both industries have been subject to cartels but in different ways. The time period for the dissertation, starts with the establishment of the first cement company, Skånska Cement, in 1871 and ends when Skånska Cement have gained monopoly in the cement and the limestone industry in 1982.

## Cartels and concentration in the cement industry

Skånska Cement started a cement factory in Limhamn in southern Sweden in the 1870:s. The company was the first mover and got benefits from being

the first mover. The company could experiment and build the company and improve the factory at their own pace, the profits could be reinvested in the factory. Companies that came into the market later had disadvantages, since they had to compete with a company that already had a market base, customers and knowledge about the conditions on the market. They had to build factories that were bigger in size directly since they didn't have time to experiment to find the optimal size of the factories, which the first movers had had.

In the 1880s two other cement companies entered the market, Öland Cement AB and AB Visby Cementfabrik. The competition became fierce and when a downturn hit the cement market the companies decided to cooperate instead of continue competing. They formed a sales company, CEMENTA. The sales company also functioned as a price, quota, market division cartel and a cartel for sharing technologies. When other competitors came into the cement market they were taken into the company, if they did not approach CEMENTA voluntarily, CEMENTA began cutting the prices to force the competitors into the sales company. When CEMENTA got information about plans of new factories, they tried to hinder the emergence of them, CEMENTA did this by making deals with the planners or just making it hard for the companies to set up the factories, for example by buying up land.

From the beginning Skånska Cement controlled CEMENTA, the company had the majority of the shares, and also made sure that it took advantage of the cooperation. During the beginning of the 20<sup>th</sup> century several newcomers entered the market, Skånska Cement's share of the sales company, decreased but the company kept the power over CEMENTA.

1913 Skånska Cement merged with one of the competitors in the CEMENTA, Hellekis. The quotas for Hellekis and Skånska Cement in CEMENTA were put together and overtaken by Skånska Cement; thereby could Skånska Cement take advantage of economies of scale. After that followed several acquisitions by Skånska Cement. In 1966 Skånska Cement had overtaken the last competitor that also was a member of CEMENTA, and Skånska Cement and CEMENTA were the same, Skånska Cement then overtook the name CEMENTA. After the last acquisition CEMENTA controlled between 80 and 90 percent of the Swedish cement market. The cement industry was then at its peak, Miljonprogrammet (a program for building one million new houses, introduced by the Swedish government 1965) was ongoing and the demand for cement would rise during the near future.

In the beginning of the 1970s the cement market was declining. The owners of Gullhögen wanted to sell the factory. After meddling by the Swedish minister

of Industry, Rune Johansson, Gullhögen was overtaken by Cementa (formerly Skånska Cement). The affair was approved by the Swedish parliament in 1974, thereby giving Cementa monopoly of the cement production in Sweden. But there was still one industry to monopolize, limestone.

## Many different forms of cooperation in the limestone industry

Limestone is used in several industries, mostly with the purpose of purification in some part of the production process. In the end of the 19<sup>th</sup> century several industries grow a demand for limestone, especially important is the sugar, steel, paper and chemistry industry. The cement factories integration into the raw material, limestone and clay, was almost inevitable. There were no cement factories that did not have their own limestone quarry. When Skånska Cement put up their first factory they bought a big limestone quarry and the limestone that was not needed for the cement production was sold or burnt to lime.

There were several companies involved in the limestone quarrying and many of the quarries changed ownership under the last decades of the 19<sup>th</sup> century and the first decades of the 20<sup>th</sup> century, new quarries were also popping up and competing with the established companies. Skånska Cement cooperated with several of the competitors. First on the local market, where they formed a joint sales company, from which they continued to form alliances and cartels also outside their local market.

One of the major competitors was the Danish limestone company, Faxe kalkbrud. Faxe courted Skånska Cement and they decided to cooperate, since the quarries were located on different sides of the bay, they decided to work together. They started an agency for selling the limestone from the two companies, the agreement that they made was a long-time agreement. The time for the cooperation was set to 50 years, the agreement was completed and even prolonged, and the cooperation did not end until the 1970s, when Cementa bought out Faxe from their joint company, GFK.

Around 1900 the limestone quarries in southern Sweden got competition from the limestone quarries of Gotland, an island in the Baltic Sea that consists mainly of limestone. Skånska Cement and Faxe then engaged in the limestone quarrying of Gotland, and formed a sales company with the competitors. It did not last and a couple of years later a new company was created, Gotlands Kalkverk. Gotlands Kalkverk became a major player on the limestone market and the company set up cartels with the competitors.

The formation of cartels for different areas and with different aims, division of market, prices and quotas continued in the coming years. The structure of the cooperation is hard to grab, mostly because the level of competition is constantly changing and moving over the scale between market and hierarchy. All the cartels in the limestone industry had some features in common, they had an agreement that stated many different scenarios, they were introduced by a short trial-and-error agreement and then a longer contract was set up. When the contract had been set up the members followed the agreement, there were no formal meetings for discussing what was going on, the contracts ended not because of internal factors, they ended because the contract period was out or because of new entrances – which for the most led to agreements with the newcomer. There are no records of members cheating and the members were keen on following the agreements, they were also preparing for new periods of competition when the contracts ended or for negotiations for prolonged contracts – the agreements were functioning as a way to reorganise the competition.

## The customers integrated limestone

The limestone market was open for entrance; there were no hindrances and it was easy to open quarries. During the first decades of the 20<sup>th</sup> century many newcomers were seen on the limestone market. In the beginning of the 20<sup>th</sup> century many big industries that used limestone in the production integrated the limestone. They opened their own quarries, from some of the quarries the limestone was only used in their own factories but many of them also sold the limestone, that they did not need, on the market.

The motives for the integration were different for different industries. But the motives for the integration were mostly defensive; to hinder the competitors from getting access to the raw material or to make sure that the company did not run out of limestone - that the supply would be secured for the future. The decision for integration was not always a well planned decision; many times it was consequence of a rapid decision, a possible investment that turned up.

None of the companies that integrated the limestone stayed out of the limestone cartels, all of them became part of the cartels with more or less resistance. There seems to be no doubt about engaging in cartels or making agreements as long as the situation was beneficial for their own interests and they got what they wanted out of the cooperation.



## Cartels effect on technological development

The effect that cartels have on technological development is also debated in the cartel literature and the conclusions are contradictory. One of the most important technological changes in the limestone quarries are the mechanization of the quarries. The mechanization process in the quarries that quarry for the cement production and are owned by the cement factories are compared with the independent limestone quarries that sell limestone on the market.

It differs up to 20 years between the mechanization in the limestone quarries directly connected to the cement factories (1930s) and the market-oriented quarries (end of 1940s, beginning of 1950s). The motives for the mechanization also differed. The motives for the mechanization of the limestone quarries belonging to the cement factories were to lessen the production costs. The cartel in this case accelerated the technological development; to lower the production costs was one of few ways to increase the profits. In the cement cartel the outcome, prices and quality of the production were controlled by the cartels.

In the limestone industry a pressure to change occurred after World War II, when the quarries experienced labour shortage. For the market-oriented limestone quarries, the cartels had a delaying function. The market situation was unsecure, new entrances continually came into the market, the cartel agreements did not succeed in creating security for the participants and the cartels were often renegotiated.

## Concentration and rationalisation in the Limestone industry

After the mechanization there were discussions on the board of Skånska Cement about how to move on. In the 1950s they contacted the Sugar company, who were interested in a deeper cooperation. The two companies brought their quarries together in one company and decided to move all the production to one big quarry. The new company, GFK, dominated the limestone industry and their dominance increased over the years. During the end of the 1950s and the 1960s GFK took over several supply contracts from the competitors. In the beginning of the 1970s the sugar company also had lost interest in the limestone industry. They offered their shares of GFK to the cement company. The cement company wanted to enlarge their interest in the limestone and lime production since the demand for cement was declining.

In the 1980s there was only one big competitor to GFK, that was the Steel company. SSAB did not want to be dependent on a monopolist for getting the

limestone. But the cost for keeping their own quarry was so high that it could not be motivated. The steel company's quarry was shutdown and a monopoly was established.

## Comparing the industries

When comparing the two industries it is clear that the concentration process and the way cartels worked differed between the industries, due to the structure of the industry. In the cement industry the concentration process was rather straightforward, and there was one main cartel that controlled the industry. In the limestone industry the development was not clear at all, different cartels succeeded each other, and the competition continually changed. Skånska Cement was the leading producer during many years in both industries, and the company was also a driver for cooperation and limiting the competition. The company grew and integrated many new activities, at the same time the industries grew bigger and became more large-scale and capital intense. Skånska Cement had a great advantage since the company was the first mover and the company made investments in production, distribution and management gradually. When other competitors came into the market the company had already built big factories, and settled the market, the competitors had to adjust to that. Even if monopoly not was the intended goal for Skånska Cement, the company took the opportunities that were presented for gaining more market shares. The case studies shows that cartels could be a base for market concentration. Cartels should not automatically be seen as a counterbalance to big companies, cartels could as well be a base for concentration.

The comparison of the two industries shows that the establishment of the cartels are effected by both internal and external factors. When the cartels were set up, they started with a test period, when the companies get to know each other and test the cooperation. The cartels in the limestone and cement industry are two cases of different cartels. One stable, long-lived cartel in the cement industry and many overlapping and subsequent cartels in the limestone industry. The barriers to entry are important for the stability of the cartels. In the limestone industry the barriers to entry were low and the cartels became unstable since there were a continuum of entrance. In the cement industry the barriers to entry was high and the established producers took action against possible newcomers. The homogeneity of the product was also important for the cooperation. If the cartelised product was homogenous, as cement, the cooperation process was smooth.

Cartel success and what determines cartel success is debated in the cartel literature. One way to measure cartel success is to look at the prices. The price of limestone increased in periods of cartelisation, but overtime the price was decreasing, especially in the late period when the advantage from economies of scale was larger. In the cement industry the price decreased over time, especially due to declining production costs. One reason for the declining production costs was the technological development in the industry.

The ultimate goal for the cartels in the limestone and cement industry was stability. The cartels did not always succeed in reaching stability. The comparison shows that cartels are not the same and does not always have the same effect. The results of the cartels depend on, the market structure, how cartels are set up and what they do.

# Källförteckning

## Otryckta källor

### *Arkiv*

#### Arbetarrörelsens arkiv

Rune Johanssons arkiv.

#### Engelsbergsarkiv

Rederi Nordstjernen. Nordstjernans Centralarkiv.

Strå Kalkbruks arkiv. Nordstjernans Centralarkiv.

#### Landsarkivet i Lund (LLA)

Bungenäs kalkbrotts arkiv. Svenska Sockerfabriks AB. Delvis oförtecknat.

Förenade Kalkbrottens arkiv. Huvudarkiv Skånska Cement.

GFK. Svenska Sockerfabriks AB. Oförtecknat.

Gotlands Kalkbruks arkiv. Huvudarkiv Skånska Cement.

Karta och Oaxens Kalkbruks arkiv. Huvudarkiv Skånska Cement.

Ruteverkens arkiv. Huvudarkiv Skånska Cement.

Skånska Cement. Huvudarkiv Skånska Cement.

Smöjen AB. Svenska Sockerfabriks AB. Delvis oförtecknat.

Svenska Kalkförsäljnings aktiebolaget. Huvudarkiv Skånska Cement.

Svenska Sockerfabriks AB. Delvis oförtecknat.

#### Landsarkivet i Visby (ViLA)

Ahrs bruk.

Ferdinand Nyströms affärsarkiv.

Slite Cement och Kalks arkiv. Oförtecknat.

#### Nordkalk – företagsarkiv

GFK. Nordkalk, Storugns. Oförtecknat.

#### Riksarkivet (RA)

Fabriksberättelser, Kommerskollegium. Riksarkivet i Marieberg.

Fabriksberättelser, Statistiska Centralbyrån. Riksarkivet i Arninge.

#### SCA, Merlo arkiv

AB. Cellulosakalksten, Timrå.

SCA, SCA-arkiv, Timrå.

### *Internet*

AkzoNobel, AkzoNobel.se

Edvinsson, Rodney & Söderberg, Johan. Portalen för historisk statistik. Historia.se

Europeiska Kommissionen. Press Release Database: europa.eu/rapid/  
 Europeiska Kommissionen. ec.europa.eu  
 Cementa. Cementa.se  
 HeidelbergCement.Heidelbergcement.com.  
 Østsjælland Museum. Kalklandet.dk  
 Kulturföreningen Calluna. calluna.nu/medlemsblad.asp På Ljungen  
 Lhoist. Lhoist.com  
 Nordkalk. Nordkalk.se  
 F.L. Smith. flsmidth.com  
 SMA Minerals. smamineral.se  
 Svenska Kalkföreningen. kalkforeningen.se

## Tryckta källor

*KemaNord*. Verksamhetsberättelse. 1970-1971.  
*Pris- och kartellfrågor*. Statens pris- och kartellnämnd. Stockholm. 1957-1981.  
 Riksdagen. Näringsutskottets betänkande 1991/92:NU10  
 Riksdagens protokoll. 1974, 1991.  
 SIND 1977:5. *Byggnadsindustri och byggnadsmaterialindustri*. Stockholm. 1977.  
 SOU 1925:4. *Den svenska cementindustrien med särskild hänsyn till förhållandena före världskriget*.  
 Stockholm. 1925.  
 SOU 1939:14. *Rationaliseringsutredningens betänkande D 2*, Verkställda undersökningar.  
 Stockholm. 1939.  
 SOU 1940:35. *Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv: betänkande angivet av 1936 års  
 näringsorganisationsakkunniga*. Stockholm. 1940.  
 SOU 1957:12. *Stommaterial från jord- och stenindustrin: betänkande angivet av 1947 års byggnads-  
 materialutredning*. Stockholm. 1957.  
 SOU 1968:5. *Industrins struktur och konkurrensförhållanden/Koncentrationsutredningen III*.  
 Stockholm. 1968.  
 SOU 1970:30. *Stordriftsfördelar inom industriproduktionen*. Stockholm. 1970.  
 SOU 2006:99. *En ny konkurrenslag*. Stockholm. 2006.  
*Stockholms Superfosfat AB*. Styrelseberättelse. 1918-1958  
*Trustlagstiftningskommitténs betänkande: förslag till lag om vissa åtgärder beträffande monopolistiska  
 företag och sammanslutningar*. Stockholm. 1921.

## Litteratur

Ahlberg, Sven Olof. *Slite cementfabrik: industri- och kulturhistorisk dokumentation*. Visby. 2009.  
 Andreasen, Victor. *Aktieselskabet Faxø Kalkbrud gennem de sidste femogtyve år. Nogle problemer  
 omkring offentlig prisregulering*. Faxø. 1959.  
 Barjot, Dominique & Schröter, Harm G. General Introduction. Why a Special Edition on  
 Cartels? I *Revue économique* nr 6, volym 64, 2013.  
 Berg, Bengt Åke. Not Just Cartels. I *Revue économique* nr 6, volym 64, 2013.  
 Berg, Bengt-Åke. Livsmedelsindustrin under mellankrigstiden. I *Organiserad samverkan. Svenska  
 karteller under 1900-talet*, red: Birgit Karlsson. Möklinta. 2014.  
 Berg, Bengt-Åke & Karlsson, Birgit. Samarbetets omfattning och aktörernas roll. I *Organiserad  
 samverkan. Svenska karteller under 1900-talet*, red: Birgit Karlsson. Möklinta. 2014.  
 Bouwens, Bram & Dankers, Joost. Competition and Coordination. Reconsidering Economic  
 Cooperation in Dutch Business, 1900-2000. I *Revue économique*, nr 6, volym 64, 2013.

- Carlsson, Torsten. *Skandinaviska banken i näringsliv och samhälle. 1939-1971*. Stockholm. 1997.
- Chandler, Alfred D. *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*. Cambridge. 1990.
- Chandler, Alfred D. *The visible hand: the managerial revolution in American Business*. Cambridge. 1977.
- Clemmensen, C.A. *Aktieselskabet Faxe Kalkbruk. Et tilbageblik over selskabets virksomhed gennem 50 aar*. Köpenhamn. 1934.
- Collis, Jill & Hussey, Roger. *Business Research a practical guide for undergraduate and postgraduate students*. Basingstoke/New York. 2014.
- Dahlström, Malin. Ett företag tar över två branscher. i *Organiserad samverkan: Svenska karteller under 1900-talet*, red Birgit Karlsson. Möklinta. 2014.
- Dahmén, Erik. *Svensk industriell företagarverksamhet : kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*. Stockholm. 1950.
- Eckbo, Paul. *The Future of World Oil*. Massachusetts. 1976.
- Edvinsson, Rodney & Söderberg, Johan. A Consumer Price Index for Sweden 1290-2008. I *Review of Income and Wealth*, nr 2, volym 57, 2011.
- Ekheimer, Patrik. *Klorkartellen. En industrihistorisk balansakt*. Göteborg. 2011.
- Eklund, Klas. *Vår ekonomi. En introduktion till samhällsekonomin*. Stockholm. 1997.
- Eswaran, Mukesh. Cartel unity over the business cycle. I *Canadian Journal of Economics* nr. 3. 1997.
- Farquar, Jillian Dawes. *Case Study Research For Business*. London. 2012.
- Fasth Gustafsson och Hallefält. *Vertikal integration i ett strategiskt perspektiv*. Uppsala. 1995.
- Fear, Jeffrey. Cartels I *The Oxford Handbook of Business History*, red: G. Jones och J Zeitin. Oxford. 2008.
- Fear, Jeffrey R. *Organizing Control. August Thyssen and the Construction of German Corporate Management*. London. 2005.
- Fellman, Susanna & Popp, Andrew. Lost in the archive: the business historian in distress. I *Coping with excess. How organizations, communities and individuals manage overflows.*, red: Barbara Czarniawska och Orvar Löfgren. Cheltenham & Northampton. 2013.
- Fligstein, Neil. *The transformation of corporate control*. Cambridge. 1990.
- Friz, Martin. *Göteborgs Byggmästareförening. 1893-1993. Volym 1*. 1993
- Fölster, Stefan & Peltzman, Sam. The Social Costs of Regulation and Lack of Competition in Sweden: A Summary. I *The Welfare State in Transition: Reforming the Swedish Model*, red: Richard B Freeman, Robert Topel och Birgitta Swedenborg. Chicago. 1997.
- Gillham, Bill. *Case Study Research Methods*. New York. 2000.
- Glete, Jan. Nätverk i näringslivet: ägande och industriell omvandling i det mogna industrisamhället 1920-1990. Stockholm. 1994.
- Glise, Hjalmar. *Gullbögens bruk 1916-1966*. Skövde. 1966.
- Griffin, James M. Previous cartel experience: any lessons for the OPEC? I *Economics in theory and practice*. I Economics in Theory and Practice. An Eclectic Approach. Red. L.R Klein and J. Marquez. Dordrecht, Boston, London. 1989.
- Grossman, Peter z. What Do We Mean by Cartel Success? I *How cartels endure and how they fail: studies of industrial collusion*, red. Peter Z Grossman. Cheltenham & Northampton. 2004.
- Grew, Raymond. The Case for Comparing Histories. I *The American Historical Review*, volym 85, nummer 4. 1980.
- Hammersley, Martyn & Gomm, Roger. Introduction I *Case Study Method*, red. Gomm, Hammersley & Foster. London. 2009.
- Hansén, Sten-Olof & Olkkonen, Rami. Tillväxtstrategier och verksamhetsmiljö. I *Ett storföretag och dess omvandling. Parteks hundraåriga historia*. Helsingfors. 2002.
- Haupt, Heinz-Gerhard. Comparative history – a contested method. I *Historisk Tidskrift*, nr. 4, volym 127, 2007.

- Harrigan, Kathryn. *Strategies for vertical integration*. Lexington. 1983.
- Hermansson, CH. *Det monopolkapitalistiska Sverige/Lancet*. Stockholm. 1943.
- Hermansson, CH. *Monopol och storfinans*. Stockholm. 1962.
- Hermansson, CH. *Monopol och storfinans: de 15 familjerna*. Stockholm. 1965.
- Howell, Martha & Prevenier, Walter. *From Reliable Sources. An introduction to Historical Methods*. Cornell. 2001.
- Humlum, Johannes. *Danmarks minedrift med tilknyttede industrigren*. Köpenhamn. 1943.
- Håkansson, Lars-Magnus & Ahlgren, Arvid. *De brinnande ugnarna i Slite: en bok om den gotländska cementindustrins historia*. Slite. 1954.
- Industrivärden 65 år. Från förvaltningsbolag till långsiktig aktiv ägare*. Stockholm. 2009.
- International encyclopedia of social science*. red. Davdis L. Sills. New York. 1991.
- Jans, Ivette & Rosebaum, David I. Multimarket contact and pricing: Evidence from the U.S. cement industry. I *International Journal of Industrial Organization*, volym 15, 1996.
- Johansson, Anders. *Cementa AB i Degerhamn 120 år*. Kalmar. 2006.
- Jones, Geoffrey. Global Perspectives and British Paradoxes. I *The Business History Review*, nr. 2, volym 71, 1997.
- Jonung, Lars & Nilsson, Bengt. Cementfusionen - bör den stoppas? i *Ekonomisk debatt*. Volym 1, 1973.
- Jörberg, Lennart. *Growth and fluctuations of Swedish industry 1869-1912: studies in the process of industrialisation*. Stockholm. 1961.
- Karlsson, Birgit. Fri, sund och effektiv konkurrens. I *Organiserad samverkan. Svenska karteller under 1900-talet*, red: Birgit Karlsson. Möklinta. 2014.
- Kock, Karin. *Skånska Cement Aktiebolaget. 1871-1931*. Minneskrift. Uppsala. 1932.
- Koller II, Roland H & Weiss, Leonard W. Price Levels and Seller Concentration: The Case of Portland Cement. I *Concentration and Price*, red. Leonard W Weiss. Cambridge, Mass. 1989.
- Kovacic, William E. & Shapiro, Carl. Anti-trust Policy: A Century of Economic and Legal Thinking. I *Journal of Economic Perspectives*, nr. 1, volym 14, 2000.
- Kuuse, Jan. *Sockerbolaget - Cardo 1907-1982*. Malmö. 1982.
- Lahnhausen, Rolf. *Sveriges cementindustri*. Stockholm. 1950.
- Levenstein, Margret C. & Suslow, Valerie Y. Studies of Cartel Stability: A comparison of Methodological Approaches. I *How cartels endure and how they fail: studies of industrial collusion*, red. Peter Z Grossman. Cheltenham & Northampton. 2004.
- Ljungberg, Jonas. *Priser och marknadskrafter i Sverige 1885-1969. En prishistorisk studie*. Lund. 1990.
- Lundqvist, Torbjörn. *Den stora ölkartellen: Branschorganisationen och kartellbildning i bryggeriindustrin 1888-1914*. Uppsala & Stockholm. 1995.
- Lundqvist, Torbjörn. *Konkurrensvisionens framväxt: konkurrenspolitik, intressen och politisk kultur*. Stockholm. 2003.
- Lundqvist, Torbjörn. *Socialt kapital och karteller*. Stockholm. 2009.
- Mabry, James C. Regulation, Industry Structure, and Competitiveness in the U.S. Portland Cement Industry. I *Business and Economic History*, nr. 2, volym 27, 1998.
- Mahoney, James & Rueschemeyer, Dietrich. Comparative Historical Analysis. Achievements and agendas. I *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge. 2003.
- Martin, Stephen. *Industrial Economics. Economic Analysis and Public Policy*. New Jersey. 1993.
- Martin, Stephen. *Industrial Organization. A European Perspective*. New York. 2001.
- Mörner, Magnus. Komparation: att vidga historiska perspektiv. I *Scandia*, nr. 2, volym 47, 1981.
- Nordlund, Sven. *Upptäckten av Sverige. Utländska direktinvesteringar i Sverige 1895-1945*. Umeå. 1989.
- Nordlund, Therese. *Att leda storföretag: en studie av social kompetens och entreprenörskap i näringslivet med fokus på Axel Ax:son Johnson och J. Sigfrid Edström, 1900-1950*. Stockholm. 2005.

- Olivecrona, Gustaf. *Svenskarna och deras herrar*. Stockholm. 1974.
- Porter, Michael E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York. 2004.
- Rosander, Lennart. *Cement: Stora Vika - industriort i folkhemmet*. Stockholm. 2010.
- Rotemberg, Julio J & Saloner, Garth. A Supergame-Theoretic Model of Price Wars during Booms. I *The American Economic Review*, nr. 3, volym 76, 1986.
- Rothstein, Albert. *Kalksten från Gotland. En historisk översikt*. Malmö. 1982.
- Rosenbaum, David & Sukharomana, Supachat. Oligopolistic pricing over the deterministic market demand cycle: some evidence from the US Portland cement industry. I *International Journal of Industrial Organization*, volym 19, 2001
- Rueschemeyer. Dietrich. Can One or a Few Cases Yield Theoretical Gains? I *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*. Cambridge. 2003.
- Röller, Lars-Hendrik & Steen, Frode. On the Workings of a Cartel: Evidence from the Norwegian Cement Industry. I *American Economic Review*, nr. 1, volym 96, 2006.
- Sandberg, Peter. Den svenska kartellregistreringen. I *Organiserad samverkan. Svenska karteller under 1900-talet*, red Birgit Karlsson. Möklinta. 2014.
- Sandberg, Peter. *Kartellen som sprängdes: svensk bryggerinäring under institutionell och strukturell omvandling 1945-1975*. Göteborg. 2006.
- Scherer, F.M. & Ross, David. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston. 1990.
- Schilling, Melissa A. *Strategic Management of Technological Innovation*. New York. 2013.
- Scranton, Philip. Beyond Chandler? I *Enterprise and Society*, nr. 3, volym 9, 2008.
- Schröter, Harm. Cartels revisited. An Overview on Fresh Questions, New Methods, and Surprising Results. I *Revue économique* nr. 6, volym 64, 2013.
- Schumpeter, Joseph A. *Schumpeter: om skapande förstörelse och entreprenörskap*. Stockholm. 2008.
- Shanahan, Martin P et al. Cartel Resilience In Australian Markets 1901-1967 I *Revue économique*, nr. 6, volym 64, 2013.
- Spar, Debora. *The cooperative edge: the internal politics of international cartels*. Itaca. 1994.
- Steen, Frode & Sörgard, Lars. Semicollusion in the Norwegian cement market. I *European Economic Review*, nr. 9, volym 43, 1999.
- Stensson, Thomas. *Mot en ny tid: hela historien om Euroc under den stora strukturomvandlingen 1972-1996*. Malmö. 1997.
- Stensson, Thomas. *De sista åren som börsnoterad koncern: 1997-1999*. Malmö. 1999.
- Stigler, George J. A theory of Oligopoly. I *The Journal of Political Economy*, nr. 1 volym 72, 1964.
- Stigler, George J. *The Organization of Industry*. Homewood/Nobleton. 1968.
- Stockholms Superfosfat Fabriks AB. *Stockholms superfosfat fabriks aktiebolag : 1871-1946 : minneskrift över Sveriges största elektrokemiska industriföretag vid sjuttiofemårsjubileet*. Stockholm. 1946.
- Stora Kopparbergs Bergslags AB. *Stora Kopparberg*. Falun. 1963.
- Storli, Espen. *Cartel Theory and Cartel Practice: The Case of the International Aluminum Cartels, 1901-1940*. I *Business History Review*, nr. 3, volym 88, 2014.
- Symeonidis, George. *The Effects of Competition. Cartel Policy and the Evolution of Strategy and Structure in British Industry*. Cambridge/London. 2002.
- Söderlund, Ernst. *Skandinaviska banken i det svenska bankväsendets historia 1914-1939*. Stockholm. 1978.
- The new Palgrave: a dictionary of economics*, red. John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman. London. 1987.
- Tirole, Jean. *The theory of industrial organization*. Cambridge. 1988.
- Toms, Steven & Wilson, John. Scale, scope and accountability towards a new paradigm of British business history. I *British Business History*, nr. 4, volym 45, 2003.



- Utterström, Gustaf. *SCA 50 år : studier kring ett storföretag och dess föregångare*. Sundsvall. 1979.
- Vem äger Sverige? fakta om makt och ägande ur Koncentrationsutredningen*. Stockholm. 1968.
- Vaara, Eera: Omstruktureringen av Pargaskoncernens affärsverksamhet 1898-2000: Dramatik, politik och retorik. I *Ett storföretag och dess omvandling. Parteks hundraåriga historia*. Helsingfors. 2002.
- Williamson, Oliver E. *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization*. New York. 1975.
- Wästberg, Per. *Ernst och Mimmi*. Lund. 1964.
- Yin, Robert K. *Case Study Research. Design and Methods*. London. 2014.
- Åberg, Alf. *Cement i 100 år: en krönika om Skånska cementaktiebolaget - AB Cementa*. 1972. Malmö.
- Öhrman, Roger. *Slite i brytningstid*. Forshaga. 1987.
- Ölands Cement Aktiebolag. 1886-1936. En historik av FR. Killing. Kalmar. 1936.

### *Opublicerad litteratur*

- AB Strå Kalkbruks historia 1906-1965. Nordstjernans Centralarkiv
- Berg, Bengt-Åke. *När konkurrensen i cementindustrin eliminerades*. Ekonomisk-historiska mötet 2011.
- Sandberg, Peter. *The Effects of Cartels on Mergers and Acquisitions: the Long-term Development in a Selection of Industries in Sweden from the late 1940s to 1980*. Working paper. European Business History Association Conference, Paris 2012.
- Strandqvist, Kristoffer. *The Swedish Pipe- and Tube Market – Attempts to Organize and Resistance. Studying the Pipe- and Tube Wholesalers over the legislation process leading to the New Competition Act of 1953*. Ekonomisk-historiska mötet 2011.
- Stråbruken AB:s historia 1965-1985. Nordstjernans Centralarkiv
- Thorsson, Hans. *Gotländsk kalkstensindustri: en kulturgeografisk studie av lokaliseringsutveckling och omstrukturering*. 1970.

MEDDELANDEN FRÅN EKONOMISK HISTORISKA INSTITUTIONEN VID GÖTEBORGS  
UNIVERSITET (1-73)

MEDDELANDEN FRÅN EKONOMISK HISTORISKA INSTITUTIONEN,  
HANDELSHÖGSKOLAN VID GÖTEBORGS UNIVERSITET (74-100)

1. Sture Mårtenson: Agiot under kreditsedelepoken 1789-1802. 1958.
2. Marianne Nilsson: Öresundstullsräkenskaperna som källa för fraktfarten genom Öresund under perioden 1690-1709. 1962.
3. Rolf Adamson: Den svenska järnhanteringens finansieringsförhållanden. Förlagsinteckningar 1800-1884. 1963.
4. Rolf Adamson: De svenska järnbrukens storleksutveckling och avsättningsinriktning 1796-1860. 1963.
5. Martin Fritz: Gustaf Emil Broms och Norrbottens järnmalm. En studie i finansieringsproblematiken under exploateringstiden 1891-1903. 1965 .
6. Gertrud Wessberg: Vänersjöfarten under 1800-talets förra hälft. 1966.
7. Rolf Adamson: Järnavsättning och bruksfinansiering 1800-1860. 1966.
8. Sture Martinius: Befolkningsrörlighet under industrialismens inledningskede i Sverige. 1967.
9. Ingemar Nygren: Svensk sparbanksutlåning 1820-1913. En analys av de större sparbankernas kreditgivning. 1967.
10. Carin Sällström-Nygren: Vattensågar och ångsågar i Norrland under 1800-talet. 1967.
11. Martin Fritz: Järnmalmproduktion och järnmalmemarknad 1883-1913. De svenska exportföretagens produktionsutveckling, avsättningsinriktning och skeppningsförhållanden. 1967.
12. Martin Fritz: Svensk järnmalmsexport 1883-1913. 1967.
13. Gösta Lext: Mantalsskrivningen i Sverige före 1860. 1968.
14. Martin Fritz: Kirunagruvornas arbetskraft 1899-1905. Rekrytering och rörlighet. 1969.
15. Jan Kuuse: Varaktiga konsumtionsvarors spridning 1910-1965. En indikator på välståndsutvecklingen i Sverige. 1969. (Akademiförlaget).
16. Ingela Elison: Arbetarrörelse och samhälle i Göteborg 1910-1922. 1970.
17. Sture Martinius: Agrar kapitalbildning och finansiering 1833-1892. 1970.
18. Ingemar Nygren: Västsvenska sparbankers medelplacering 1820-1913. 1970.
19. Ulf Olsson: Lönepolitik och lönestruktur. Göteborgs verkstadsarbetare 1920-1949. 1970.
20. Jan Kuuse: Från redskap till maskiner. Mekaniseringspridning och kommersialisering inom svenskt jordbruk 1860-1910. 1970.
21. Sture Martinius: Jordbruk och ekonomisk tillväxt i Sverige 1830-1870. 1970.
22. Ingemar Nygren: Svenska sparbankers medelplacering 1914-1968. En undersökning av de större sparbankerna. 1970.
23. Jan Kuuse: Inkomstutveckling och förmögenhetsbildning. En undersökning av vissa yrkesgrupper 1924-1959. 1970.
24. Ulf Olsson: Regionala löneskillnader inom svensk verkstadsindustri 1913-1963. 1971.
25. Kent Olsson: Hushållsinkomst, inkomstfördelning och försörjningsbörda. En undersökning av vissa yrkesgrupper i Göteborg 1919-1960. 1972.
26. Artur Attman: The Russian and Polish markets in international trade 1500-1650. 1973.
27. Artur Attman: Ryssland och Europa. En handelshistorisk översikt. 1973.

28. Ulf Olsson: Upprustning och verkstadsindustri i Sverige under andra världskriget. 1973.
29. Martin Fritz: German steel and Swedish iron ore 1939-1945. 1974.
30. Ingemar Nygren: Svensk kreditmarknad under freds- och beredskapstid 1935-1945. 1974.
31. Lars Herlitz: Jordegendom och ränta. Omfördelningen av jordbrukets merprodukt i Skaraborgs län under frihetstiden. 1974.
32. Hugo Kylebäck: Konsumentkooperation och industrikarteller. Kooperativa förbundets industriföretag före 1939 med särskild hänsyn till margarin-, kvarn-, gummi- och glödlampsbranscherna. 1974. (Rabén & Sjögren).
33. Martin Fritz: Ernst Thiel. Finansman i genombrottstid. 1974.
34. Jan Kuuse: Interaction between agriculture and industry. Case studies of farm mechanisation and industrialisation in Sweden and the United States 1830-1930. 1974.
35. Lars Herlitz: Fysiokratismen i svensk tappning 1767-1770. 1974.
36. Sven-Olof Olsson: German coal and Swedish fuel 1939-1945. 1975.
37. Ulf Olsson: The creation of a modern arms industry. Sweden 1939-1974. 1977.
38. Sverker Jonsson: Annonser och tidningskonkurrens. Annonsernas roll i tidningsekonomi och betydelse för koncentrationsprocessen i Stockholm, Göteborg och Malmö. 1977.
39. Martin Fritz, Ingemar Nygren (red.) Ekonomisk-historiska studier tillägnade Artur Attman. 1977.
40. Bertil Andersson: Handel och hantverk i Göteborg. Två företagargrupperns ekonomiska utveckling 1806-1825. 1977.
41. Folke Karlsson: Mark och försörjning. Befolkning och markutnyttjande i västra Småland 1800-1850. 1978.
42. Hans Wallentin: Arbetslöshet och levnadsförhållanden i Göteborg under 1920-talet. 1978.
43. Sverker Jonsson: Annonsbojkotten mot Göteborgs Handels- och Sjöfartstidning 1940. Myt eller realitet? 1979.
44. Ingemar Nygren: Riksgäldskontoret 1939-1945. Statlig upplåning för beredskap och räntestabilisering. 1979.
45. Hugo Kylebäck: Konsument- och lantbrukskooperationen i Sverige. Utveckling, samarbets- och konkurrensförhållanden före andra världskriget. 1979. Andra upplagan 1984.
46. Lars-Åke Engblom: Arbetarpressen i Göteborg. En studie av arbetarpressens förutsättningar, arbetarrörelsens presspolitik och tidningskonkurrensen i Göteborg 1890-1965. 1980.
47. Ingemar Nygren: Svensk kreditmarknad 1820-1875. Översikt av det institutionella kreditväsendets utveckling. 1981.
48. Jerker Carlsson: The limits to structural change. A comparative study of foreign direct investment in Liberia and Ghana 1950-1971. 1981. (Nordiska Afrikainstitutet)
49. Lasse Cornell: Sundsvallsdistriktets sågverksarbetare 1860-1890. Arbete, levnadsförhållanden, rekrytering. 1982.
50. Martin Fritz, Ingemar Nygren, Sven-Olof Olsson, Ulf Olsson: The adaptable nation. Essays in Swedish economy during the Second World War. 1982. (Almqvist & Wiksell International.)
51. Bengt Berglund: Industrierbetarklassens formering. Arbete och teknisk förändring vid tre svenska fabriker under 1800-talet. 1982.
52. Sverker Jonsson: Pressen, reklamen och konkurrensen 1935-1978. 1982.
53. Carl-Johan Gadd: Järn och potatis. Jordbruk, teknik och social omvandling i Skaraborgs län 1750-1860. 1983.
54. Gösta Lext: Studier i svensk kyrkobokföring 1600-1946. 1984.

55. Lasse Cornell: Arbete och arbetsformernas utveckling. 1986.
56. Bengt Berglund: Kampen om jobben. Stålindustrin, facket och löntagarna under 1970-talskrisen. 1987.
57. Christina Johansson: Glasarbetarna 1860-1910. Arbete, levnadsförhållanden och facklig verksamhet vid Kosta och andra glasbruk under industrialismens genombrottskede. 1988.
58. Urban Herlitz: Restadtegen i världsekonomin. Lokala studier av befolkningstillväxt, jordbruksproduktion och fördelning i Västsverige 1800-1860. Göteborg 1988.
59. Jan Bohlin: Svensk varvsindustri 1920-1975: lönsamhet, finansiering och arbetsmarknad. 1989.
60. Sven A. Björkenstam: Svenskt skeppsbyggeri under 1800-talet. Marknad och produktion. 1989.
61. Luis Bértola: The manufacturing industry of Uruguay, 1913-1961: a sectoral approach to growth, fluctuations and crisis. (Institute of Latin American Studies, Stockholm University Monograph Nr 20). Göteborg-Stockholm. 1990.
62. Bertil Fridén: På tröskeln till marknaden. Makt, institutionell kontext och ekonomisk effektivitet i Västsverige 1630-1800. 1991.
63. Lars Herlitz: Koppskatten i det äldre tjänstesamhället. Den mantalsskrivna befolkningen i Skaraborgs län 1699-1767. 1991.
64. Carl-Johan Gadd: Självhushåll eller arbetsdelning? Svenskt lant- och stadshantverk ca 1400-1860. 1991.
65. Mats Bladh: Bostadsförsörjningen 1945-1985. Det industriella byggandets uppgång och fall. 1992. (Statens institut för byggnadsforskning, Gävle)
66. Birgit Karlsson: Handelspolitik eller politisk handling. Sveriges handel med öststaterna 1946-1952. 1992.
67. Jan Jörnmark: Coal and Steel in Western Europe 1945-1993: Innovative Change and Institutional Adaptation. 1993.
68. Torbjörn Mårtensson: Bantågens gång. Järnvägens godstrafik och dess anpassning till näringslivets rumslighet, branschstruktur och transportefterfrågan 1890-1985. 1994.
69. Jón Th. Thór: British Trawlers and Iceland 1919-1976. 1995. (Fiskeri- og Sjöfartsmuseet, Esbjerg)
70. Staffan Sundin: Från bokförlag till mediekoncern. Huset Bonnier 1909-1929. 1996.
71. Ulf Olsson (ed): Business and European Integration since 1800. Regional, National and International perspectives. 1997.
72. Martti Rantanen: Tillväxt i periferin. Befolkning och jordbruk i Södra Österbotten 1750-1890. 1997.
73. Rudolf Tempsch: Från Centraleuropa till folkhemmet. Den sudettyska invandringen till Sverige 1938-1955. 1997.
74. Åke Edén: Hävstången. Agrarkooperativa utvecklingsförsök i Östbengalen/Bangladesh 1860-1984. 1998.
75. Christina Mårtensson: Tjänstebefattning som kan för henne vara passande. Uppkomst och utveckling av könsbundna befattningar vid telegrafverket 1865-1984. 1998.
76. Björn Tropp: Att sätta spaden i jorden. Kommunalpolitiskt handlingsutrymme 1945-1985. 1999.
77. Kerstin Norlander: Människor kring ett företag. Kön, klass och ekonomiska resurser Liljeholmens Stearinfabriks AB 1872 -1939. 2000.
78. Christina Telasuo: Småstater under internationalisering. Valutamarknadens avreglering i Sverige och Finland på 1980-talet. En studie i institutionell omvandling. 2000

79. Bengt-Olof Andersson: Den svenska modellens tredje kompromiss. Efterkrigstidens välfärdspolitik med utgångspunkt från industrins kompetenssäkring och skolans refor-mering. 2000.
80. Berit Larsson: Svenska varor på svenska kölar. Staten, industrialiseringen och linjesjöfartens framväxt i Sverige 1890-1925. 2000.
81. Christina Dalhede: Handelsfamiljer på stormaktstidens Europamarknad 1. Resor och resande i internationella förbindelser och kulturella intressen. Augsburg, Antwerpen, Lübeck, Göteborg och Arboga. Warne förlag, Partille. 2001.
82. Christina Dalhede: Handelsfamiljer på stormaktstidens Europamarknad 2. Resor och resande i internationella förbindelser och kulturella intressen. Augsburg, Antwerpen, Lübeck, Göteborg och Arboga. Warne förlag, Partille. 2001.
83. Christina Dalhede: Handelsfamiljer på stormaktstidens Europamarknad 3. CD-rom. Warne förlag, Partille. 2001.
84. Lage Rosengren: Jord och folk. Om produktiva resurser i västsvensk landsbygd under 1700-talet. 2001.
85. Carina Gråbacke: Möten med marknaden. Tre svenska fackförbunds agerande under perioden 1945-1976. 2002.
86. Staffan Granér: Samhävnd och rågång. Egendomsrelationer, ägoskiften och marknadsintegration i en värmländsk skogsbygd 1630-1750. 2002.
87. Ingela Karlsson: Kriget, staten och rederierna. Den svenska handelsflottan 1937-1947. 2003.
88. Torbjörn Mårtensson: Med öppen blick för framtiden och utvecklingen. Reglering och konkurrens inom den yrkesmässiga landsvägstrafiken 1921-1939. 2003.
89. Per Hallén: Järnets tid. Den svenska landsbygdsbefolkningens järninnehav och järnkonsumtion 1750-1870. 2003.
90. Linda Lane: Trying To Make A Living. Studies in the economic life of women in interwar Sweden. 2004.
91. Martin Kahn: Measuring Stalin's Strength during Total War. U.S. and British intelligence on the economic and military potential of the Soviet Union during the Second World War, 1939-45. 2004.
92. Carl-Johan Gadd, Staffan Granér, Sverker Jonsson (red.) Markets and Embeddedness. Essays in honour of Ulf Olsson. 2004.
93. Erik Örjan Emilsson: Before 'The European Miracles' Four Essays on Swedish Preconditions for Conquest, Growth and Voice. 2005.
94. Hrefna M. Karlsdóttir: Fishing on Common Grounds. The Consequences of unregulated Fisheries of North Sea Herring in the Postwar Period. 2005.
95. Oskar Broberg: Konsten att skapa pengar. Aktiebolagens genombrott och finansiell modernisering kring sekelskiftet 1900. 2006.
96. Christina Dalhede: Viner, Kvinnor, Kapital – En 1600-talshandel med potential? Fjärrhandelsfamiljerna Jeronimus Möller i Lübeck och Sibrant Valck i Göteborg. Handelsfamiljer på Stormaktstidens Europamarknad 4. (Warne förlag), Partille-Göteborg 2006.
97. Christina Dalhede: Varor och Familjer, Lübeck och Göteborg. CD-Rom. Handelsfamiljer på Stormaktstidens Europamarknad 5. (Warne förlag), Partille-Göteborg 2006.
98. Peter Sandberg: Kartellen som sprängdes. Svensk bryggeriindustri under institutionell och strukturell omvandling 1945 – 1975. 2006.
99. Ann Ighé: I faderns ställe, Genus, ekonomisk förändring och den svenska förmyndarinstitutionen ca 1700-1860. 2007.
100. Oskar Broberg (red.): Ernfrid Browaldh. Strödda minnesbilder. 2007.

## GOTHENBURG STUDIES IN ECONOMIC HISTORY

1. Svante Prado: *Aspiring to a Higher Rank. Swedish Factor Prices and Productivity in International Perspective 1860-1950*. 2008.
2. Mirko Ernkvis: *Creating player appeal. Management of Technological innovation and Changing Pattern of Industrial Leadership in the U.S. Gaming Machine Manufacturing Industry, 1965-2005*. 2009.
3. Klas Rönnbäck: *Commerce and colonisation. Studies of early modern merchant capitalism in the Atlantic economy*. 2010.
4. Eva Hasselgren: *Två vita och en brun, La Paloma och Notan. En studie av svensk alkoholpolitik och statliga restaurangföretag, cirka 1920-1974*. 2010.
5. Birgitta Jansson: *Inequality, Poverty and Income Mobility. Studies based on micro data for the city of Göteborg, Sweden, 1925–2003*. 2011.
6. Kent Olsson: *En västsvensk industrihistoria. Tiden fram till år 1950*. 2012.
7. Joacim Waara: *Svenska Arbetsgivareföreningen och arbetskraftsinvandringen 1945-1972*. 2012.
8. Staffan Albinsson: *Nothing New under the Sun. Essays on the Economic History of Intellectual Property Rights in Music*. 2013.
9. Erik Bengtsson: *Essays on trade unions and functional income distribution*. 2013.
10. Stefan Öberg: *Social bodies. Family and community level influences on height and weight, southern Sweden 1818–1968*. 2014.
11. Svenja Gärtner: *Wages, Inequality and Consequences for the Economy*. 2014.
12. Jesper Hamark: *Ports, dock workers and labour market conflicts*. 2014.
13. John Lapidus: *Social Democracy and the Swedish welfare model. Ideational analyses of attitudes towards competition, individualization, privatization*. 2015.
14. Malin Nilsson: *Taking work home. Labour dynamics of women industrial homeworkers in Sweden during the second industrial revolution*. 2015.
15. Lovisa Broström: *En industriell reservarmé i välfärdsstaten. Arbetslösa socialhjälpstagare i Sverige 1913–2012*. 2015.
16. Malin Dahlström: *Konkurrens, samarbete och koncentration. Kalkstens- och cementindustrin i Sverige 1871–1982*. 2015.



Karteller är förbjudna idag och företag som ägnar sig åt konkurrensbegränsande aktiviteter kan dömas till böter. Så har det inte alltid varit, det var först under 1990-talet som förbud mot karteller infördes i Sverige. Genom karteller reglerade de svenska företagen själva marknaden under stora delar av 1900-talet.

Kalkstens- och cementindustrin är två industrier där samverkan mellan företagen förekom i stor utsträckning. De två industrierna skiljer sig till stora delar, vilket också påverkar formerna för samarbete. Trots detta monopoliserades de två industrierna av samma företag, Cementa.

I *Konkurrens, samarbete och koncentration* studeras kartellernas effekter på utvecklingen inom kalkstens- och cementindustrin samt koncentrationsgraden. Studiet av karteller ger kunskap om hur företag och marknader fungerar.

*Malin Dahlström* är verksam som forskare och lärare vid avdelningen för ekonomisk historia, institutionen för ekonomi och samhälle, Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet. Detta är Dahlströms doktorsavhandling.

ISBN 978-91-86217-15-0

Avdelningen för ekonomisk historia  
Institutionen för ekonomi och samhälle  
Handelshögskolan  
Göteborgs universitet  
Box 625, 405 30 Göteborg  
[www.econhist.gu.se](http://www.econhist.gu.se)