

Dansk-svenskt samarbete inom kalkstens- och cementindustrin

1880-tal till 1970-tal

AF MALIN DAHLSTRÖM

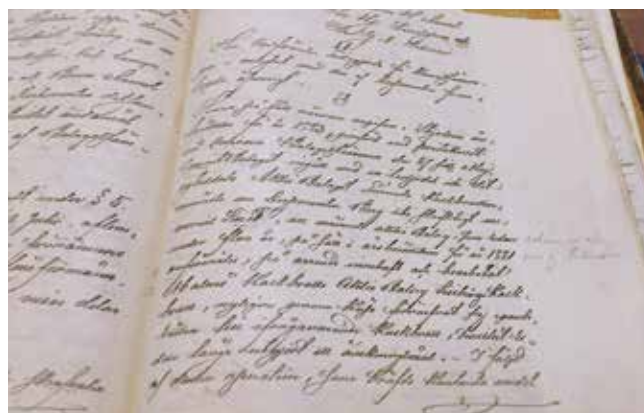
NLEDNING

Danmark och Sverige har delvis liknande natur och har därmed förutsättningar att fostra samma typ av industrier. I stora delar av Danmark finns en god tillgång till kalksten av bra kvalitet, så också i vissa regioner av Sverige. Kalkstens- och cementindustrin har därför varit av stor vikt för specifika regioner i båda länderna. De liknande förutsättningarna för transporter och de gemensamma havsvägarna har dessutom skapat förutsättningar för företag i respektive land att ta sig in på varandras marknader. Under tid och annan har konkurrensen mellan ländernas industrier varit hård, men det finns ännu fler exempel på samarbeten och uppgörelser mellan olika företag inom kalkstens- och cementindustrin som syftar till att främja båda ländernas intressen.

I den här artikeln visar jag hur samarbetet mellan de två ländernas kalkstens- och cementindustrier formerats och fortlevt under hela 1900-talet – kanske ändå fram till våra dagar, om än inte på samma formella nivå. Ett exempel på detta fick jag när jag talade med en företrädare för cementindustrin i Sverige som klart och tydligt deklarerade att på grund av det historiska samarbete som funnits mellan dansk och svensk cementindustri så skulle den svenska cementindustrin aldrig sälja cement i Danmark. Detta är naturligtvis inte att betrakta som ett officiellt uttalande i en tid när karteller och samarbeten som syftar till att minska eller reglera konkurrensen är bland de värsta brott som ett företag kan tänkas begå. Det är däremot ett exempel på "gentlemen's agreement"; det finns inget nedskrivet avtal, men en överenskommelse som båda parter respekterar – ett sådant avtal handlar ofta just om att respektera varandras hemmamarknader.

KARTELLER OCH SAMARBETEN

Samarbeten och karteller var en naturlig del av näringslivet under stora delar av 1900-talet. Det är inte svårt att förstå varför företag väljer att samarbeta med varandra – genom att samarbeta kan de dra nytta av varandras resurser, kunskaper och erfarenheter. Anledningen till att företag väljer att samarbeta är att de därmed gynnar sitt egenintresse, menar Debora Spar som studerat samarbeten i flera olika branscher.¹⁾ När företagen genom



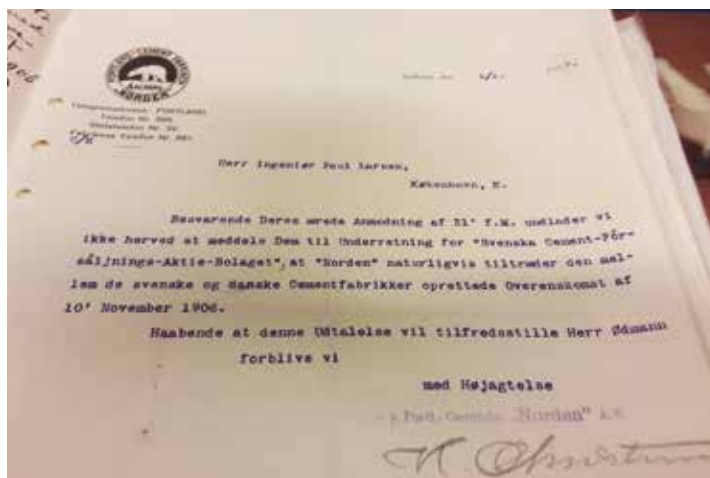
Skånska Cements styrelseprotokoll återfinns vid Landsarkivet i Lund. På bilden är ett protokoll från 1 oktober 1884 återgivet.

sitt samarbete begränsar konkurrensen och exempelvis delar upp marknader mellan sig, fixerar priser eller sätter upp kvoter kallar vi det en kartell. Synen på karteller har varierat genom historien och under stora delar av 1900-talet var karteller tillåtna i Norden. Karteller kunde till och med ses som någonting positivt eftersom samarbeten kunde leda till att produktionen organiserades mer effektivt. Karteller kunde skapa rationaliseringsvinster och standardiseringar.²⁾ Utgångspunkten för så väl den danska som den svenska regleringen var att det var de negativa konsekvenserna som skulle undvikas och de skadliga kartellerna som skulle upplösas, inte kartellerna som sådana.

I debatten om konkurrens och karteller lyfts ofta höjda priser och ökade vinster för företagen fram som den stora risken när företag samarbetar. I den nordiska kontexten var det emellertid inte främst ökade priser som var motivet för samarbeten och karteller, utan snarare att uppnå stabilitet och kontroll. Långsiktigt leder stabilitet dock till högre vinster för företagen.³⁾

Samarbete och karteller kan ske i många olika varianter. Det kan handla om löst samarbete så som i nätverk och branschorganisationer eller om väldigt nära samarbete i gemensamma bolag. Däremellan återfinns karteller där olika saker kan regleras

De danska och svenska cementproducenterna kommunicerade ofta med varandra. Här är ett exempel där cementfabriken Norden tillstår den uppgörelse som gjorts mellan danska och svenska cementfabriker 1906. Bilden är tagen vid Landsarkivet i Lund.



4 så som marknader, kunder, priser, import och export. Internationella karteller reglerar ofta marknader och/eller export. Det är inte ovanligt att företag som samarbetar rör sig från en lös samarbetsform till en mer fast samarbetsform över tid.⁴⁾

Gångse för internationella avtal är att de ingås med intention att freda respektive hemmamarknad från konkurrens utifrån. Därför innehåller ofta dessa avtal klausuler om att inte exportera till varandras länder. Det är inte alltid som kartellavtalen är nedskrivna i dokument – de kan vara muntliga eller i form av "gentlemen's agreement", det vill säga att parterna ömsesidigt respekterar varandras marknader utan att det finns ett nedskrivet avtal. Ett sådant exempel är fallet med Cementa som inte exporterar cement till Danmark; det handlar om ett gentlemen's agreement där parterna respekterar varandras hemmamarknader baserat på tradition och hävd, utan att det nödvändigtvis finns ett skrivet dokument.

Samarbete över landsgränser är ofta mer krävande för de ingående parterna. För de danska och svenska samarbetena var det dock lättare eftersom det i realiteten var de närmaste grannarna som samarbetade. Karteller och samarbeten bygger på att företag har kontakter med varandra och därför är nätverken mellan företagsledare en förutsättning för att samarbeten påbörjas. Tillit och förtroende är en förutsättning för att samarbeten ska bestå och utvecklas.⁵⁾ Kartellforskaren Espen Storli menar att den bästa indikatorn på om företag kommer att delta i samarbeten eller inte är deras tidigare samarbetshistorik. Företag som samarbetar lär sig att lita på varandra över tid och kan därför fördjupa och bredda sitt samarbete.⁶⁾ De samarbeten som de danska och svenska företagen deltog i blev långsiktiga just på grund av att olika avtal staplades på varandra och att de lärde sig allt mer av och om varandra. I takt med att näringslivet och statsapparaterna utvecklas under 1900-talet uppstod dock hinder för samarbetet och parterna fick anpassa sig till de nya omständigheterna.

Efter andra världskriget förändrades inställningen till samarbete mellan företagen sakteligen. I och med EG/EU:s framväxt skärptes konkurrenslagstiftningen och idag är karteller helt förbjudet.

KALKSTENS- OCH CEMENTINDUSTRIEN

Användningen av kalk och kalksten ökade markant under industrialiseringen. Nya industrier så som stålindustrin, pappersindustrin, sockerindustrin och den kemiska industrin använde kalksten i sin produktion, framförallt för rening av råvarorna. Inom jordbruket användes bränd kalk som gödningsmedel. Nya företag som bröt kalksten växte fram, de nya bolagen var inte sällan aktieföretag som tog ofta över gamla kalkugnar och kalkbrott. Det var enkelt att starta kalkstensbrott, det som krävdes var i princip bara att köpa in ett markområde med kalksten, anställa arbetare och ordna med utskräppningsmöjligheter. Eftersom kalkstenen var tung och skrymmande att transportera lokaliserades verksamheten oftast till hamnområden. Företagen expanderade snabbt verksamheten, i Sverige ökade antalet brott från 14 stycken år 1900 till 63 stycken 1930.⁷⁾ Flera av de bolag som bröt kalksten brände också kalk och sålde till jordbruket som gödningsmedel och till byggnadsindustrin för att användas i murbruk. Den huvudsakliga verksamheten för de bolag som här diskuteras var till att börja med kalkstensbrytningen och försäljningen till andra industrier, men från och med 1920-talet ökade produktionen av bränd kalk till andra ändamål. De samarbeten som ingicks gällande kalksten följdes uteslutande av liknande avtal för bränd kalk.

Cementindustrin etablerades i Sverige på 1870-talet och knappt två decennier senare i Danmark. Cementindustrin expanderade i takt med industrialiseringen och cement efterfrågades till såväl infrastruktur (vägar och broar) och industribyggnader som till jordbrukets byggnader samt till bostäder. Vanligast var portlandcement, som består av kalksten och lera. Kalkstenen bränns och mals till ett puder – cement. Cementen blandas sedan med sand, ballast och vatten och blir då till betong. Köparna av cement var framför allt byggbolag och cementvarufabriker.

Kalkstens- och cementindustrierna har ett både direkt och indirekt samband. Kalkstenen och dess kvalitet och läge bestämmer var industrierna etableras. Kalksten till cementindustrin och till andra industrier kan brytas i samma brott, men vanligen används olika brott eftersom cementtillverkningen inte behöver en lika ren vara som andra industrier, så som socker, stål och papper, kräver för sin verksamhet.

Varje cementfabrik har ett eller flera märken som de säljer cement under. Bilden är tagen på Slite industrimuseum.



5

Den svenska kalkstens- och cementindustrin leddes under lång tid av samma moderbolag, Skånska Cement (från 1970 Cementa). Skånska Cement har samlat alla arkiv från dotterbolagen i ett arkiv vid Landsarkivet i Lund. I detta arkiv finns korrespondens med konkurrenter och utförliga protokoll från de tidiga årens verksamhet. Genom dessa dokument kan vi därför följa samarbetet med de danska industrierna. I några fall finns fullständig korrespondens och avtal mellan de samverkande parterna vilket gör att vi kan följa hela händelseförloppet nära. Styrelseprotokollen innehåller information om vad som hände

och många händelser återkommer flera gånger i protokollen, dock finns få skrivelser om bakgrund och motiv till beslut och händelser.

SKÅNSKA CEMENT OCH FAXE KALKBRUD INLEDER SAMARBETE

De viktigaste områdena för kalkstensbrytning i Sverige var Skåne och Gotland. Skånska Cement startade 1871, verksamheten var till en början kalkstensbrytning och cementproduktion. Skånska

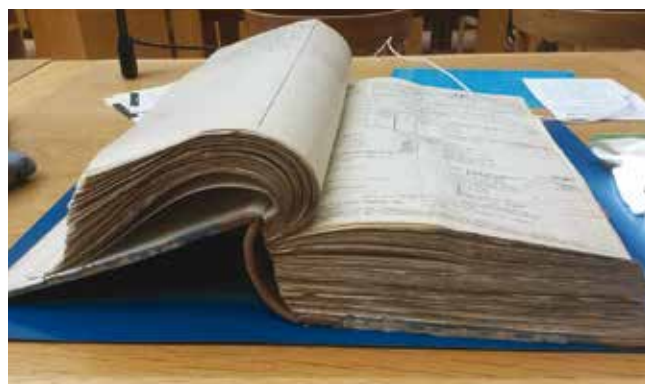
6 Cement startade sin första cementfabrik i Lomma norr om Malmö, och kalkstenen transporterades från ett brott som bolaget köpt in i Limhamn söder om staden. I anslutning till Skånska Cements kalkstensbrott i Limhamn hade andra företag också kalkstensbrott. Skånska Cement ingick flera avtal med konkurrenterna i närområdet.⁸⁾

Skånska Cement bildade ett kalkstensbolag, Förenade Kalkbrotten, tillsammans med en av de lokala konkurrenterna. Förenade Kalkbrotten köpte upp de konkurrerande kalkbrotten i området och hade därmed uttraderat konkurrensen på den lokala marknaden. Förenade Kalkbrotten var ett sätt för Skånska Cement att organisera sina kalkstensaffärer. Ett av de brott som köptes upp var Lunefors kalkbruk vars ägare kom från Köpenhamn. De korta avstånden mellan södra Sverige och Danmark borgade för investeringar över landsgränserna.⁹⁾

Förenade Kalkbrotten var till att börja med en bra inkomstkälla för Skånska Cement, men snart dök en allvarlig konkurrent upp. Konkurrenten var Aktieselskabet Faxø Kalkbrud som ansågs vara en mäktig konkurrent med ett gott lokaliseringläge för brottet och god kvalitet på stenen.¹⁰⁾

Faxe är beläget på Själlands östra kust och området har tradition av kalkstensbrytning och kalkbränning sedan 1100-talet. Finansmannen Carl Frederik Tietgen startade Faxø Kalk A/S för att tillförsäkra sig byggnadsmaterial. Bolaget leddes av Tietgen själv, men även representanter för sockerindustrin fanns i styrelsen. Flera fastigheter runt Faxø köptes upp och kalken användes inom Danmark men såldes även till länderna kring Östersjön. Det var försäljningen på den svenska marknaden som konkurrerade med den kalksten som Skånska Cement sålde. 1883 kontaktades Skånska Cement av CF Tietgen angående ett samarbete om försäljning av kalksten. Ingen uppgörelse kom dock till stånd vid detta tillfälle, möjligen berodde det på att ett annat danskt bolag hade köpt in sig i bolaget Annetorp som var delägare till Förenade Kalkbrotten.¹¹⁾

Skånska Cements ledare, Rudolf Fredrik Berg, lade sig vinn om att skapa samarbeten och begränsa konkurrensen för verksamheter som Skånska Cement var involverat i. Berg drev på för ett samarbete mellan Faxø Kalkbrud och Skånska Cement, och i



mars 1889 hade de två bolagen kommit till en uppgörelse. Centralt för samarbetet blev den agentur för försäljning som upprättades i Köpenhamn under namnet Faellesagenturet.¹²⁾ Avtalet som sattes upp var långsiktigt och hade en avtalsperiod om 50 år.¹³⁾ Samarbetet blev omgående lyckat och tillsammans stod de båda företagen för nästan 60 procent av leveranserna på den svenska marknaden år 1900.¹⁴⁾

Samarbetet mellan Faxø och Förenade Kalkbrotten handlade om att hitta gemensamma intressen, men också om att balansera brytningen mellan de två bolagen. Bolagen hade ett kvot-system som innebar att om det andra företaget bröt och sålde mer kalksten än föreskrivet så skulle det bolaget betala en straffavgift för överleveranser. Kvoterna var föremål för många diskussioner under de första avtalsåren.¹⁵⁾

Samarbetet mellan Skånska Cement och Faxø Kalkbrud lade grunden för ett stabilt samarbete mellan de danska och svenska intressena. Eftersom samma personer och bolag hade intressen inom andra närliggande verksamheter upptogs också samarbete i dessa industrier. Samarbetet mellan Faxø och Skånska Cement varade ända fram till 1970-talet då Faxø sålde sina andelar i det gemensamma bolaget Gotlands Förenade Kalkbrott – vars verksamhet vi återkommer till senare.

GEMENSAMT BOLAG BILDAS

Genom Faellesagenturet kontrollerade Faxø och Skånska Cement marknaden i södra Sverige och Danmark, men fick i början av 1900-talet konkurrens från Gotland. Det fanns flera olika brott på Gotland med olika ägare. Det ansågs lättast att etablera ett samarbete genom att Förenade Kalkbrotten och Faxø själva köpte in kalkstensbrott på Gotland och sedan öppnade upp för samarbete. Förenade Kalkbrotten köpte därför in Länna kalkbrott i Slite, och Faxø köpte brottet Täll.

När dessa båda brott väl var inköpta lyckades företagen få till ett samarbete med de andra kalkstensbrotten på Gotland och tillsammans bildade de bolaget Gotlands Förenade Kalkbrott. Samtidigt ingick bolagen ett kartellavtal som innebar en uppdelning av den svenska marknaden. Faellesagenturet skulle sälja

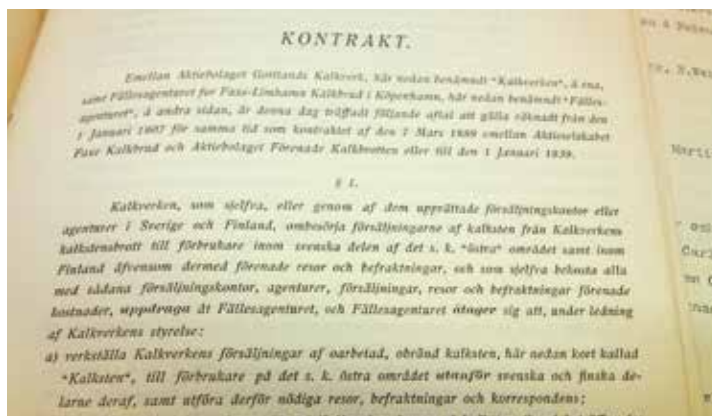
Fabriksberättelserna, som återfinns vid svenska riksarkivet, innehåller information om bland annat produktion och arbetare för alla svenska företag.

Faxe kalkstensbrott är fortfarande aktivt idag.



Kalkstenen som bryts krossas till den storlek som respektive kund önskar i kalkstensbrottet. Faxe kalkstensbrott.





**Kartellavtal mellan
Gotlands Kalkverk och
Faellesagenturet, 1907.
Landsarkivet i Lund.**

sten i västra Sverige och Gotlands Förenade Kalkbrott i östra Sverige. Skånska Cement och Faxe kunde därmed genom sina dotterbolag sälja kalksten på hela den svenska marknaden, eftersom de hade ägarandelar i båda försäljningsbolagen. Särskilt gynnsamt var det för Skånska Cement som inte ens hade startat någon brytning i sitt gotländska brott, men som ändå fick en väl tilltagen kvot av den östra marknaden.¹⁶⁾ Faellesagenturet kom också att sköta försäljningen på båda försäljningsområdena.

Delningen av den svenska marknaden i en östlig och en västlig del återkom sedan i flera kartellavtal. Faxe och Skånska Cement lyckades genom sitt avtal sälja på både den östliga och den västliga delen genom sitt engagemang i olika typer av bolag och samarbeten.

Alla gotländska brott ingick dock inte i Gotlands Förenade Kalkbrott, och eftersom kalksten från Gotland flödade in på marknaden sjönk priserna. Samarbetet blev därför kortvarigt, delägarna kunde inte komma överens om ett nytt avtal eftersom samarbetet inte fått det resultat de hade önskat samt eftersom flera deltagare önskade större förhållandetal.¹⁷⁾

Faxe och Förenade Kalkbrotten arbetade vidare för att konsolidera den gotländska kalkstensmarknaden, och försökte köpa aktier i de mindre kalkstensbolagen för att sammanföra dem till ett större bolag. En anledning till att företagen ville bilda ett nytt bolag och ta över de andra brotten var att det hade varit svårt att komma överens med så många delägare och bolagen trodde att det skulle vara enklare med färre ägare. Därför ansåg Förenade Kalkbrotten och Faxe att det var bättre att gå samman med en av huvudkonkurrenterna, sörmländska Karta & Oaxen, och starta ett gemensamt bolag. Genom detta bolag samt det faktum att Faellesagenturet kontrollerade försäljningen skulle de tillsammans med sina delägare komma att dominera marknaden i Östersjön samt på de danska öarna.¹⁸⁾

Tillsammans med Karta och Oaxen bildade Faxe och Skånska Cement därför Gotlands Kalkverk 1906. Verksamheten utökades snabbt och Gotlands Kalkverk ägde efter bara något år tio kalkstensbrott. De viktigaste kunderna fanns inom den svenska cellulosaindustrin, men kalkstenen gick också på export till bland annat Litauen och Tyskland.¹⁹⁾ Det finns flera an-

ledningar till att Gotland var så viktigt för kalkstensindustrin. Det fanns god tillgång på kalksten och det var enkelt att skeppa kalkstenen, då de flesta brotten var belägna nära kusten. Den gotländska kalkstenen var också väldigt ren, vilket efterfrågades av bland annat sockerindustrin. Detta var troligtvis en av anledningarna till att Faxe var så intresserat av den gotländska kalkstenen. I styrelsen för Faxe fanns representanter från den danska sockerindustrin och kalksten skeppades från Gotland till de danska sockerbruken.

Efter att Gotlands Kalkverk hade bildats var samarbetet mellan Skånska Cement/Förenade Kalkbrotten och Faxe så pass etablerat att det inte behövdes särskilt mycket diskussioner eller förhandlingar om bolagens samverkan. De två bolagen kanaliserade sitt samarbete även i fortsättningen genom Faellesagenturet och Gotlands Kalkverk. De störningar som därefter uppstod var gentemot tredje part. På kalkstensmarknaden kom ständigt nykomlingar in på grund av att det var låga inträdes hinder. Detta ledde också till att bolagen minskade sin marknadsandel till knappt 20 procent.²⁰⁾

Efter tio år övertog rederifamiljen Ax:son Johnson Gotlands Kalkverk, men lyckades inte realisera sina planer och 1921 såldes det tillbaka till Skånska Cement. Efter att Skånska Cement hade köpt aktierna i Gotlands Kalkverk kontaktade de Faxe och erbjöd det danska bolaget hälften av aktierna. Faxe tolkade detta som bevis på samarbetet och tillitens anda.²¹⁾ Dock hade en ny svensk lag trätt i kraft som begränsade utländska medborgares möjligheter att äga egendom i Sverige. Därför dröjde det innan Faxe kom tillbaka till bolaget och när de väl gjorde det fick de köpa aktier med lägre röstetal, vilket innebar att Skånska Cement behöll kontrollen över Gotlands Kalkverk.²²⁾ Faellesagenturets verksamheten fortsatte som tidigare och bolaget skötte bland annat försäljningen av kalksten till Tyskland.²³⁾

KALKSTENSINDUSTRIN FÖRÄNDRAS

Kalksten exporterades från Skåne till Danmark genom Faellesagenturet, men även från Gotland exporterades kalksten till Danmark. Efter andra världskriget kunde Limhamnsbrottet, som fram-

10 förallt användes för skeppningarna till Danmark, inte bryta så mycket kalksten som önskades, och därför ökade istället exporten från Gotland genom Gotlands Kalkverk.²⁴⁾ Faellesagenturet och Gotlands Kalkverk kompletterade på det sättet varandras verksamhet och kunde tillmötesgå kunder både på den östra och den västra delen av Östersjömarknaden. 1948 exporterade Gotlands Kalkverk 17 000 ton till Danmark, vilket utgjorde cirka 13 procent av den totala försäljningen.²⁵⁾ Den danska sockerindustrin var en viktig kund för Gotlands Kalkverk och de behov som industrin hade ansågs vara viktiga att tillfredsställa. Den danska sockerindustrin planerade moderniseringar av kalkbränningen och om inte Gotlands Kalkverks leveranser var tillfredsställande skulle andra lösningar kunna bli aktuella.²⁶⁾

Under 1949 väcktes frågan om mekanisering och vad som kunde göras för att sänka kostnaderna för brytningen inom bolaget.²⁷⁾ Frågan lyftes till moderbolagen, AS Faxe Kalkbrud och Skånska Cement AB, och de var överens om att brytningen på Gotland skulle koncentreras till ett kalkbrott.²⁸⁾ Gotlands Kalkverk koncentrerade därför verksamheten till Storugns kalkbrott, beläget på den gotländska västsidan.²⁹⁾

Diskussionerna handlade om vilka investeringar som skulle göras men också om huruvida verksamheten överhuvud taget skulle fortsätta. Gotlands Kalkverk var, till skillnad från de andra kalkstensbrytarna på Gotland, endast producent och försäljare av kalksten, medan de andra bolagen också var konsumenter av kalksten. Det fanns diskussioner om det var möjligt att gå samman med ett konsumentintresse, så som cellulosaindustrin, men detta var en av de gånger då ägarna inte var helt överens om hur verksamheten skulle drivas. Faxes företrädare, ingenjör Foss, var tveksam till ett sammangående med cellulosaindustrin och framhöll vikten av att verksamheten fortsatte som tidigare.³⁰⁾

Istället för ett sammangående mellan Gotlands Kalkverk och cellulosaindustrin blev ett sammangående mellan Gotlands Kalkverk och sockerindustrin snart aktuellt. Skånska Cement och den svenska sockerindustrin hade många gemensamma nämnare. Bland annat var de båda representerade i Skandinaviska Bankens styrelse och Skånska Cements ledande man, Ernst Wehtje, återfanns även i ledningen för Svenska Sockerfabriks AB.³¹⁾

Bristen på arbetskraft drev på mekanisering och rationalisering inom industrin. Bristen på arbetskraft berodde i första hand på de stora inkallelser till beredskap som gjordes i Sverige och framförallt – på grund av Gotlands geografiska läge mitt i Östersjön och som front mot Sovjetunionen – bland de gotländska arbetarna. Faxe Kalkbrud såg då till att anställa danska arbetare och skicka dessa till Gotland för att brytningen skulle fortgå. Det var dock en omständlig process eftersom kalkstensbrotten låg inom militärt skyddsområde och det krävdes tillstånd för varje arbetare individuellt. Styrelsen för Gotlands Kalkverk var positiv till att använda danska arbetare i större omfattning, men försökte också påverka myndigheterna för att få tillgång till mer arbetskraft.³²⁾

NYTT BOLAG BILDAS OCH TAR ÖVER MARKNADEN FÖR KALKSTEN

Ett gemensamt bolag bildades under namnet Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK), och det nya bolaget övertog de brott som tidigare varit underställda Gotlands Kalkverk respektive Sockerbolaget. Ägare till GFK var Svenska Sockerbolaget med hälften av aktierna, Gotlands Kalkverk med 38,5 procent av aktierna och Karta och Oaxen, som vid denna tid var ett helägt dotterbolag till Skånska Cement, med 11,5 procent. Motivet till bildandet av det nya bolaget var att rationalisera och effektivisera brytning av kalksten på Gotland. Det fanns dock viss oro i omgivningen om vad sammanslagningen skulle leda till. Skånska Cement framhöll för Gotlands landshövding Åke Hovgard att sammanslagningen och det nybildade bolaget skulle främja utvecklingen på Gotland. Skånska Cement angav att bolagets mål var att prioritera försäljningen av kalksten från de gotländska brotten och hålla tillbaka försäljningen av kalksten från brotten i Limhamn och Faxe.³³⁾

I anslutning till upprättandet av GFK upprättades också flera kartellavtal med konkurrenter i Sverige och Finland. Avtalen innebar att GFK dominerade och kontrollerade kalkstensmarknaden i stora delar av Östersjöområdet.³⁴⁾ Sockerindustrin var en stor kund till GFK och kalksten exporterades från Gotland till sockerfabriker i Danmark, Tyskland och Sverige. Av 591 000 ton kalksten som såldes 1955 gick 98 000 ton till sockerindustrin, varav

Kalkstenen transporteras antingen via transportband eller via truck/lastbil från brottet till utlastningsplatsen.



Faxe kalkstensbrott.



24 000 ton till Danmark. Andra stora kunder var järn- och stålverk samt cellulosaindustrin.³⁵⁾ Dessa industrier var stora i Sverige och det var en av anledningarna till att den svenska marknaden var så viktig för samarbetet mellan Faxte och Skånska Cement.

Det pågick en koncentrationsprocess inom industrin som ledde till att flera mindre brott lades ned och GFK tog över leveransavtalen från de tidigare konkurrenterna. Marknadsandelen på den svenska marknaden för Faxte och Skånska Cement 1960 var 90 procent, den sjönk sedan något då några av konkurrenterna utökade sina brott, men dominansen över den svenska marknaden ruckades inte efter det.³⁶⁾ Samtidigt ökade uttaget av kalksten mycket snabbt, eftersom brytningen mekaniserades och effektiviserades. Inom styrelsen för Gotlands Förenade Kalkbrott var inriktningen tydlig och det verkar inte ha förekommit några större åsiktsskillnader trots att tre olika intressen var representerade – Skånska Cement, Faxte Kalkbrud och Svenska Sockerbolaget. Det gick bra för bolaget och i mitten av 1960-talet var efterfrågan på kalksten så stor att man hade svårigheter att leverera så mycket som kunderna önskade köpa.³⁷⁾ Exporten blev allt viktigare för GFK, men den danska exporten utgjorde bara en liten del (3 procent 1966). Finland och Tyskland hade växt till stora avsättningsmarknader med 23 respektive 19 procent av all kalksten, drygt 1 miljon ton, som såldes från GFK 1966.³⁸⁾ Runt 1970 ökade exporten till Danmark igen och utgjorde det året drygt 7 procent av den totala försäljningen om drygt 1,3 miljoner ton.³⁹⁾

1973 ville Cementa (som Skånska Cement då bytt namn till) utöka sin kalkstens- och kalkverksamhet. För att kunna genomföra expansionen och föra kalkbränningen närmare cementproduktionen ville Cementa köpa Cardos (som sockerbolaget bytt namn till) del av GFK. Cardio ställde sig positivt till att träda ur GFK under förutsättning att sockerbolaget fick sitt behov av kalksten garanterat av GFK.⁴⁰⁾ Affären gick sedan mycket snabbt och Faxte sålde sin andel av GFK till Cementa 1974. Därmed upphörde ett mycket långvarigt kartellsamarbete mellan de danska och svenska kalkstensbolagen. Den svenska kalkstensindustrin samordnades senare med cementverksamheten, men delades igen på 1990-talet och fortsatte under namnet Nordkalk. Kalk-

stensbrytning pågår än idag i anslutning till det brott dit GFK koncentrerade sin verksamhet på norra Gotland. Nordkalk ägs numera av det finska företaget Rettig Group. Kalkstensbrytningens framtid på Gotland är dock ifrågasatt på grund av dess miljöpåverkan.⁴¹⁾

Även den danska cementindustrin hade intressen i kalkstensindustrin. På 1930-talet köpte FLSmidth in sig i Faxte Kalkbrud. 1986 överfördes aktierna till Aalborg Portland. Faxte hade påbörjat en expansion som fortsatte under 1990-talet. Företaget blev ett helägt dotterbolag till FLSmidth, men direkt efter att detta skett såldes bolaget till den belgiska konkurrenten Lhoist. Brytningen vid Faxte pågår än idag.⁴²⁾

SAMARBETET INOM CEMENTINDUSTRIEN

Samarbetet inom cementindustrin skedde inte som inom kalkstensindustrin med gemensamma bolag utan genom mer traditionellt kartellsamarbete och flera gemensamma projekt som jag kommer att redogöra för nedan.

SVENSK BESTÄLLNING STARTAR DANSKT CEMENTINTRESSE

De svenska cement- och kalkstensindustrierna var nära sammanlänkade redan från starten, men så var inte fallet i den danska industrin. I Danmark var det ett maskinföretag, FLSmidth A/S, som drev på utvecklingen inom cementindustrin och som tidigare nämnts engagerade sig inte i cementindustrin i kalkstensindustrin förrän på 1980-talet. FLSmidth A/S startade som ett enmansföretag av Frederik Læssøe Smidth på 1880-talet, men utvecklades snabbt och arbetade främst med att upprätta kakel- och tegelbruk. Bland annat hade FLSmidth upprättat ett tegelbruk i Skåne som var närstående Skånska Cement.

När Skånska Cement skulle bygga sin andra cementfabrik i anslutning till kalkbrottet i Limhamn vände sig företagets VD Rudolf Fredrik Berg till Frederik Læssøe Smidth med en förfrågan om han kunde göra ett förslag till en ny cementfabrik. Smidth gjorde flera studieresor till andra länder och under 1888

14 och 1889 byggde FLSmidth A/S den nya fabriken i Limhamn. Fabriken kom att bli huvudfabrik för Skånska Cement och byggdes ut flera gånger fram till nedläggningen 1978.⁴³⁾

FLSmidth fortsatte att intressera sig för cementindustrin och 1889 öppnade sig möjlighet att investera i en cementfabrik i Aalborg. Tyska köpmän som också kunde bistå med kontakter för maskiner var engagerade i upprättandet av fabriken.⁴⁴⁾ Aalborg-fabriken gav FLSmidth möjligheter att testa och utveckla teknik för cementindustrin. Smidth hade två kompanjoner i bolaget; Poul Larsen och Alexander Foss. 1898 reste Poul Larsen till USA och fick då se en roterugn i drift. Roterugnen var en av de stora tekniska innovationerna inom cementindustrin, och företaget beslöt att köpa hem och installera en i Aalborg. Samma år öppnade FLSmidth en maskinfabrik i Valby och kom därefter att installera maskiner och upprätta cementfabriker över hela världen.⁴⁵⁾ Morten Pedersen, som skrivit om cementindustrin och FLSmidths investeringar i Asien, menar att Aalborg-fabriken och dess funktion som testanläggning var avgörande för FLSmidths utveckling till ett världsledande företag för uppsättning och utveckling av maskineri för cementindustrin.⁴⁶⁾



Hide kalkstensbrott var ett av de gotländska brotten som ingick i Gotlands Kalkverk. Brottet är inte längre aktivt och botten har fyllts med överbliven sten och grus. I en annan del av brottet ordas konserter sommartid. Foto: Anders Wieweg

Aalborg Portland Cement hade dock några svåra år i början och FLSmidth arbetade hårt för att effektivisera produktionen och samtidigt utveckla ett patent på sandcement. Sandcement var en blandning av torr sand och portlandcement, det var billigt att producera och kunde därför konkurrera med kalkstencement. År 1892 startade Skånska Cement tillsammans med FLSmidth bolaget International Sand Co., som skulle kommersialisera patentet. Från Skånska Cement fanns inte något större intresse för sandcement, men patentet fanns kvar och överfördes så småningom till den svenska cementkartellen, Cementa.⁴⁷⁾ Utvecklingen av sandcement fungerade dock för att få igång verksamheten i Aalborg.⁴⁸⁾ Det är också ett bra exempel på hur FLSmidth och Skånska Cement delade intressen.

SAMARBETE MED TYSKLAND

Det danska cementpriset föll med 30 procent mellan 1880 och 1898. En anledning till detta var att de tyska och svenska fabrikererna dumpade sitt produktionsöverskott på den danska marknaden. FLSmidth fortsatte att utveckla tekniken för bränning och lanserade en särskild ugn, Aalborg-ugnen, men detta räckte dock inte för att hålla tillbaka konkurrensen.⁴⁹⁾ 1895 bjöd de danska och tyska cementfabrikererna in Cementa till ett möte i Hamburg för att diskutera skapandet av ett förbund mellan de skandinaviska cementfabrikererna.⁵⁰⁾ Danskar och svenskar kom överens om ett avtal, och beslutade att samarbetet skulle knytas till den tyska cementkartellen, där de skandinaviska fabrikererna gemensamt skulle representeras.⁵¹⁾ Detta samarbete gav också effekt; i Sverige höjdes priserna på cement som ett resultat av samarbetet (och av en tullhöjning i Sverige).⁵²⁾

Under perioder av konkurrens på hemmamarknaderna verkade cementindustrin för tullhöjningar för att därmed begränsa importen. Eftersom cementindustrin inte själv beslutade om tullar och politikerna många gånger var skeptiska till höga tullar, var dock internationella samarbeten och pris konkurrens viktigare verktyg för att begränsa importen än tullar. Det skandinaviska avtalet innebar också inskränkningar i marknader för den svenska kartellen, Cementa. Framförallt var det den danska marknaden



som minskat.⁵³⁾ Cementa beslutade sig dock för att försöka upprätthålla den andel av den danska marknaden som Cementa tilldelats.⁵⁴⁾

1902 upphörde samarbetet med tyskarna, men istället etablerades ett samarbete mellan de danska, norska och svenska cementfabrikerna.⁵⁵⁾ Kopplingen till de tyska fabrikerna återknöts dock under 1905.⁵⁶⁾ Avtalen mellan Danmark, Norge och Sverige samt Tyskland förnyades årligen och 1909 knöts även Holland till samarbetet.⁵⁷⁾ Avtalen pågick fram till 1917 då tyskarna sade upp kontraktet på grund av de osäkerheter som uppstått i och med första världskriget.⁵⁸⁾ Redan senare samma år förhandlade Cementa med den tyska kartellen NorddeutscherCement-Verband och fick till ett avtal som reglerade cementexporten mellan de två länderna. Avtalet bistods också av andra tyska cementfabriker och skulle gälla fram till 1925. Förhoppningen var att de danska fabrikerna också skulle knytas till avtalet så snart det var möjligt.⁵⁹⁾ De danska fabrikerna involverades dock aldrig, istället tog den nystartade finska cementindustrin plats i avtalet.⁶⁰⁾ Tyskland fortsatte att exportera till Danmark, samtidigt som den tyska importtullen höjdes. För att möta konkurrensen var FLSmidth med och byggde upp fabriken Kursachsen i Tyskland för att därmed kunna konkurrera på tyskarnas hemmaplan.⁶¹⁾ Samarbetet med Sverige fortskred dock; trots att det

inte fanns något formellt avtal avstod Cementa från att exportera cement till Danmark eftersom Danmark inte exporterade till Sverige.⁶²⁾

KARTELLER SAMARBETADE MED KARTELLER

FLSmidth A/S fortsatte att använda cementfabriken i Aalborg som testmiljö, men när flera konkurrenter öppnade fabriker i Danmark inskränkte det FLSmidths möjligheter att bygga ut och utveckla industrin som de önskade. Efter priskrig lyckades dock Aalborg tvinga in sina konkurrenter i ett kartellsamarbete och den danska kartellen "Cementringen" bildades under 1900-talets första decennium.⁶³⁾ De danska och svenska cementmarknaderna hade i princip genomgått samma utveckling, de första fabrikerna som etablerats hade ett stort försprång, men mötte snart konkurrenter på den inhemska marknaden som de antingen tog över eller konkurrerade ut. Cementproduktionerna i de båda länderna följde också varandra ganska stadigt fram till andra världskriget, då den svenska produktionen drog ifrån. I båda länderna etablerades karteller och försäljningsbolag. Allt skedde snabbare i det svenska fallet, framförallt beroende på att den svenska cementindustrin redan var etablerad när den första danska cementfabriken etablerades.

16 Tabell I. Cementproduktion i Danmark och Sverige. Ton.

	Danmark	Sverige *)
1896	78.030	75.000
1905	186.000	146.000
1913	495.000	390.000
1926	569.000	373.000
1930	780.000	444.000
1935	757.000	639.000
1940	441.000	574.000
1945	220.000	1.041.000
1950	873.000	1.656.000
1955	1.259.000	2.143.000
1960	1.442.000	2.350.000
1965	2.000.000	2.966.000
1970	2.604.000	3.141.000

Källa: Pedersen (2008), s. 65 och Åberg (1972), s. 160

*) Siffran för Sverige är något undervärderad eftersom det endast är produktion inom den svenska kartellen som räknas in i de svenska siffrorna.

Cementringen dominerade omgående den danska marknaden även om försök gjordes att utmana kartellsamarbetet, framförallt var murarmästare och cementfabrikanter involverade i detta. Det var först när cementvarufabrikanterna allierade sig med den kooperativa rörelsen som de lyckades utmana Cementringen.⁶⁴⁾ Dansk Andels Cementfabrik blev den nya utmanaren som kom in på marknaden. Andelsfabrikens inträde ledde till att priserna sjönk på den danska marknaden. Det som hände på de nationella marknaderna påverkade även samarbetena. För Cementas del innebar det att priserna understeg grundpriset, men Cementa fortsatte att sälja till Danmark trots detta eftersom den danska marknaden ansågs vara viktig att upprätthålla.⁶⁵⁾ Danmark och

Sverige hade ett försäljningsavtal som innebar att svenskarna kunde sälja på den danska marknaden så länge som de höll samma priser som gällde på den danska marknaden och vice versa. När de danska producenterna avsåg att höja sina priser under 1909 telefonerade de till Cementa för att meddela prishöjningen eftersom en del av uppgörelsen också var att meddela den andra parten med 24 timmars förvarning.⁶⁶⁾ Andelsfabriken, å sin sida, sökte samarbete med den finska kooperativa rörelsen och fick ekonomiskt stöd av den svenska Kooperationen.⁶⁷⁾

Efter första världskriget kom de danska fabrikerna närmare varandra, en del fabriker lades ned och andra inkorporerades i Aalborg-koncernen. I början av 1920-talet fanns endast fabrikerna underställda Aalborg och Andelsfabriken kvar. 1928 upprättades ett försäljningsbolag, Dansk Cement Central, som omfattade alla producenter utom Andelsfabriken.⁶⁸⁾ Morten Pedersen, som bland annat skrivit om FLSmidths erövring av den asiatiska marknaden, menar att samarbete och koordinering var Danmarks och FLSmidths stora konkurrensfördel och att samarbetet på den danska cementmarknaden möjliggjorde att FLSmidth kunde testa ny och påkostad teknologi.⁶⁹⁾

GEMENSAMMA INVESTERINGSPROJEKT

Danskarna och svenskarna bildade aldrig några gemensamma bolag inom cementindustrin, men de hade gemensamma intressen. Två av de projekt som de både investerade i under 1920-talet var en cementfabrik i Estland och ett holdingbolag.

FLSmidth hade byggt den första ryska cementfabriken, Port Kunda (i nuvarande Estland), liksom nästan alla därefter byggda fabriker i det ryska området. Det var ingen slump att FLSmidth fick uppdraget i Port Kunda eftersom kontakter hade knutits 1893 då Alexander Foss (från FLSmidth) och RF Berg (från Skånska Cement) hade besökt Ryssland för att marknadsföra sandcement. Kontakterna upprätthölls och flera tekniker och ingenjörer från FLSmidth fick sin utbildning i Port Kunda.⁷⁰⁾ 1922 var Estland självständigt och fabriken i Port Kunda behövde kapital. Aalborg-fabriken gick då in ekonomiskt i fabriken. Port Kunda-fabriken exporterade cement till Sverige genom försäljningsbolaget Öster-

Brytningen i Limhamns kalkbrott har upphört,
runt om brottet byggs nu bostäder.

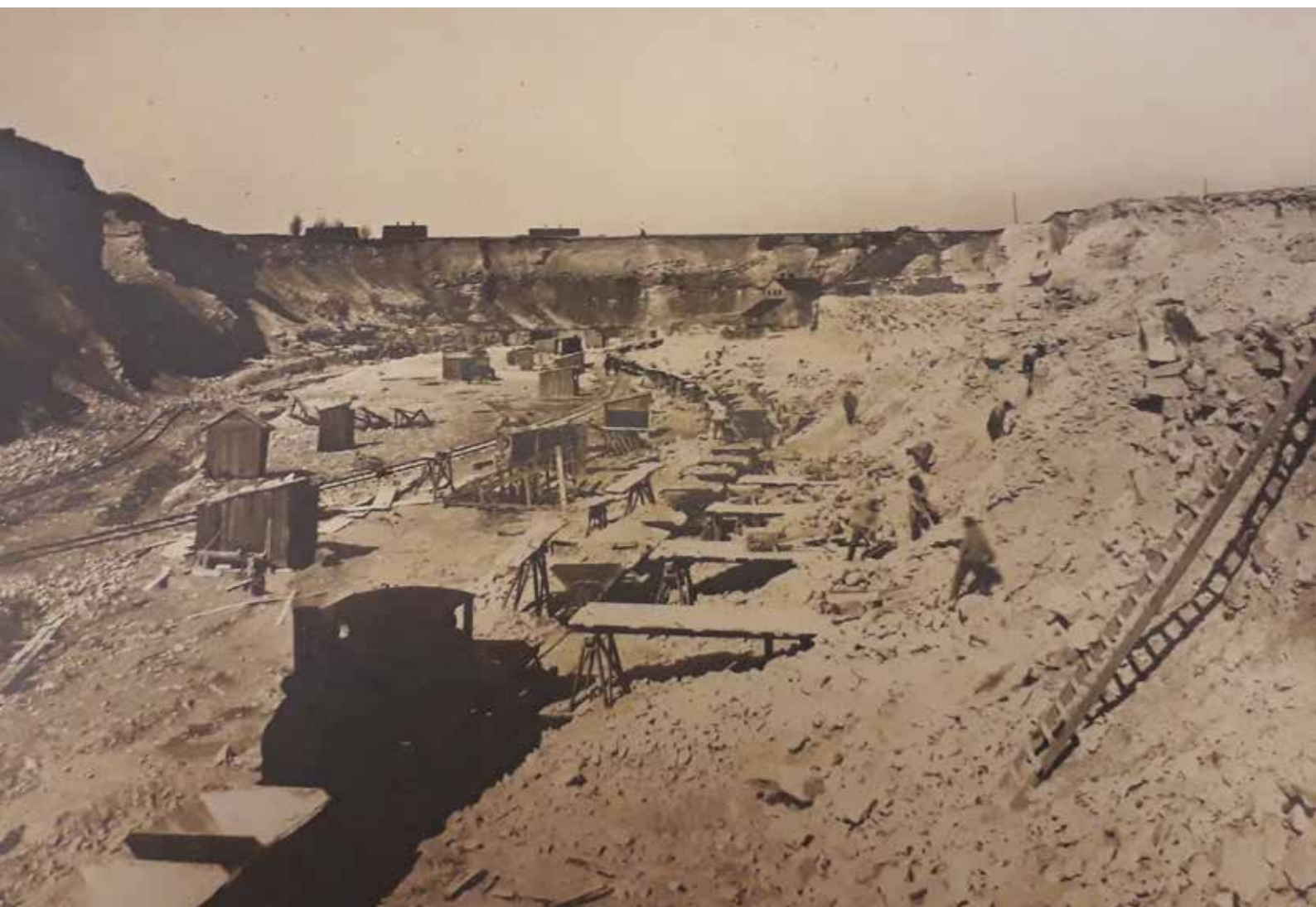


Lastning av kalksten vid
Storugns 1909. Skånska
Cements fotosamling,
Landsarkivet i Lund.



18

Brytning av kalksten i Limhamns kalkstensbrott 1912.
Skånska Cements fotosamling, Landsarkivet i Lund.





Utflykt på Gotland med Gotlands Förenade Kalkbrott 1906. På bilden syns RF Berg (Skånska Cement), kaptan Ulrich (Faxe), Kaptan Frick (Lörje kalkbrott) och direktör Otto Mortensen (Faxe). Skånska Cements fotosamling, Landsarkivet i Lund.



Lörje kalkstensbrott: Lörje var ett av de brott som ingick i Gotlands Kalkverk, brottet är idag vattenfyllt och en populär badplats. Skånska Cements fotosamling, Landsarkivet i Lund.

**Vallevikens cementfabrik, troligen 1920-tal.
Skånska Cements fotosamling, Landsarkivet i Lund.**

20 sjökompaniet. Den svenska cementkartellen Cementa försökte därför få till ett möte med representanter för fabriken. Det hela resulterade i att även den danska fabriken Norden och Skånska Cement köpte in sig i fabriken. De två danska (40 %) och den svenska cementproducenten (40 %) fick majoritet i fabriken och tillsköt kapital för driften. Fabriken drevs av representanter för FLSmidth, men det var ett gemensamt projekt mellan Danmark och Sverige. En viss garanterad avsättning för cementet gavs från Sverige och Danmark.⁷¹⁾

1940 ockuperades och annekterades Estland av Sovjetunionen. Detta satte stopp för utländska investeringar och fabriken togs över av den sovjetiska staten. I december 1941 tog tyskarna kontroll över Estland. Danmarks transportminister Gunnar Larsen⁷²⁾ försökte då återföra bolaget till ägarnas kontroll. Efter för-

handlingar med tyskarna fick Larsen till ett avtal som innebar att FLSmidth skulle förvalta Port Kunda och att ägarförhållandena skulle redas ut efter kriget.⁷²⁾ FLSmidth och Skånska Cement såg gemensamt till att tillhandahålla maskiner och material som behövdes för att få igång cementproduktionen i fabriken.⁷³⁾

Detta bidrog dock till ett mörkt kapitel i den danska historieförskrivningen eftersom judiska fångar användes som tvångsarbetskraft i fabriken under 1943 och 1944 då fabriken stod under dansk ledning. Det blev ingen rätts sak mot FLSmidth, men den danska fabrikschefen dömdes till fängelse. När Baltikum ockuperades av

*) Son till Poul Larsen, en av ledarna för FLSmidth. Gunnar Larsen hade ingått i ledningen för FLSmidth till sin ministerutnämning.





Sovjet nationaliserades fabriken i Port Kunda. FLSmith och Skånska Cement krävde senare ersättning för förlorad egendom från Sovjetunionen.⁷⁴⁾

På Skånska Cements bord kom frågan om att investera i holdingbolag tillsammans med FLSmith A/S upp 1928. Dansmidth Trust Co hade bildats något år tidigare och målet med verksamheten var att bedriva verksamhet inom handel, försäkringar, ingenjörsuppdrag, fabriksanläggningar och rederi. Ledare för bolaget var FLSmiths Poul Larsen och när en emission annonserades såg Skånska Cement en möjlighet att köpa in sig i bolaget eftersom verksamheterna hade betydelse för den svenska cementindustrin.⁷⁵⁾ Bolaget var dock bara aktivt under några få år, men det visar på det stora intresse som fanns för samarbete mellan de två ländernas cementindustrier.⁷⁶⁾

SVENSKA STATEN HEJDAR IMPORTEN FRÅN DANMARK

När Cementa gjorde om sin försäljningsorganisation runt 1930 medförde det ett avbrott i samarbetet med två av de största grossisterna, Larson, Seaton & Co och Söderberg & Haak, på grund av svårigheter att komma överens. Grossisterna i fråga började istället importera cement från danska Andelsfabriken, vilket ledde till sjunkande priser. Den danska cementkartellen Dansk Cement Central vände sig samtidigt till den svenska cementkartellen Cementa för att få hjälp att möta konkurrensen från Andelsfabriken.⁷⁷⁾ Cementa förklarade att de hade vidtagit

åtgärder mot den importen från Andelsfabriken och att de beräknade att importen skulle minska framöver.⁷⁸⁾ Dansk Cement Central svarade då att även de ville ha möjlighet att sälja på den svenska marknaden. Överenskommelsen blev att Cementa skulle importera ett annat danskt märke och därmed konkurrera med Andelsfabrikens märke Hästen.

1933 hade importen av cement från Dansk Andels-Cementfabrik växt, och eftersom Cementa åtagit sig att importera lika mycket från de andra danska fabrikena riskerade importen att få en orimligt stor omfattning. Cementa fruktade till och med att en av de svenska cementfabrikerna skulle tvingas lägga ned på grund av importen.⁷⁹⁾ Skånska Cement hade i början av 1930-talet tagit över en cementfabrik i Skåne, Klagshamns Cementverk AB, som de ville lägga ned på grund av olönsamhet. Fackföreningarna vände sig då till regeringen och menade att fabriken behövdes av arbetsmarknadsmässiga skäl. Skånska Cement såg sin chans att lösa frågan med importen från Danmark. Skånska Cement argumenterade för att fabriken måste läggas ned om inte importen från Danmark begränsades, men om de däremot fick hjälp att begränsa importen så kunde de upprätthålla fabriken. Regeringen hjälpte till i förhandlingarna med Danmark och resultatet blev att cementimporten från Danmark begränsades samt att Skånska Cement lovade upprätthålla produktionen vid fabriken. Uppgörelsen ledde till att importen från Dansk Cement Central upphörde medan importen från danska andelsfabriken tilläts fortsätta under vissa år.⁸⁰⁾



Upphettningen av kalksten i produktionen av cement orsakar stora utsläpp. Här ses skorstenarna vid cementfabriken i Slite.

Rotéruign vid Slite cementfabrik.



EUROPEISK CEMENTKARTELL ETABLERAS

Fram till slutet av 1920-talet hade samarbetena och avtalen mellan cementproducenter i Europa varit bilaterala. 1928 samlades flera av de stora cementproducerande företagen i Europa. Ett avtal mellan Belgien, Danmark, England, Frankrike, Norge, Sverige och Tyskland kom till stånd under namnet International Cement Bureau. Avtalet gick ut på att respektera varandras hemmamarknader, det vill säga att inte exportera cement till någon annan avtalspartner.⁸¹⁾

1936 togs nästa steg för ett fördjupat samarbete på den europeiska marknaden. Företrädare för flera europeiska cementföretag samlades för att reglera exporten mellan varandra och framförallt till Irland, som vid tillfället inte hade någon egen cementindustri. Belgien, Tyskland, Danmark och Sverige gjorde samtidigt en överenskommelse om exporten från respektive land.⁸²⁾ Året därpå samlades de europeiska cementproducenterna igen och formerade en ny organisation: Intercement. Syftet med Intercement var att skapa en prispool och att koordinera exporten mellan länderna, vilket i förlängningen skulle leda till en ökning av cementpriserna. Kartellen fortlevde dock bara i två år, och upplöstes i anslutning till andra världskrigets utbrott.⁸³⁾

Från och med 1949 kanaliseras de flesta europeiska samarbetena genom Cembureau. Cembureau var en europeisk cementkartell som kontrollerade exporten inom och från Europa. När själva kartellen upplöstes i mitten av 1960-talet kvarstod samarbetet i form av tekniskt och statistiskt informationsutbyte. Den svenska cementindustrin var då så fokuserad på den svenska marknaden att frågan om export och internationellt samarbete försvann från dagordningen.

Visst utbyte utanför Cembureau förekom ändå mellan Danmark och Sverige. Efter andra världskriget slut gick den svenska ekonomin på högvarv och den inhemska cementindustrin hade svårt att fylla behovet av cement. Därför importerades cement och så kallad klinker (klumpar av råvaran, som måste färdigställas i cementfabrik) från Danmark för att möta behoven. Denna import fortsatte från och till under några år.⁸⁴⁾ Även om Danmark och Sverige inte hade något eget avtal fanns det ett gentlemen's agreement om att respektera varandras marknader och när ett

svenskt företag vände sig till Dansk Cement Central för att köpa cement, hänvisade Dansk Cement Central istället till Cementa.⁸⁵⁾

DAGSLÄGET INOM CEMENTINDUSTRIN

Under 1980-talet ökade exporten återigen från de europeiska cementbolagen och det samarbete om export mellan de europeiska cementbolagen som funnits på 1950- och 1960-talen återupptogs i någon form. I början av 1990-talet upptäcktes denna då olagliga kartellverksamhet av Europeiska Kommissionen. Aalborg och Cementa var två av de företag som fälldes och fick betala böter.⁸⁶⁾

Cementproduktionen fortgår än idag inom Cementa (med tre svenska fabriker) och Aalborg Portland A/S, men både bolagen är uppköpta av stora multinationella bolag, Heidelberg Cement respektive Cementir Holding.

SLUTSATSER

Samarbete och bildandet av karteller var vanligt både inom den svenska och den danska industrin under årtiondena runt sekelskiftet 1900. De danska och svenska kalkstensbolagen låg nära varandra och de konkurrerade på flera områden – genom att istället gå samman i ett gemensamt företag kunde de kontrollera stora delar av marknaden. Tillsammans utarbetade de också smarta strategier för att upprätthålla sitt övertag och för att kontrollera de karteller som de senare ingick i. Samarbetet var väldigt långsiktigt redan från början, med kartellavtal på 50 år, vilket knappast var det vanliga i en bransch där nya bolag ständigt kom in på marknaden. Det vittnar om att både Faxe och Skånska Cement var långsiktiga och att de hittade grunder för att lita på varandra. I kalkstensindustrin etablerade företagen ett väldigt nära samarbete, där bolagen var tätt knutna till varandra vilket kräver mycket engagemang från parterna, men som också gjorde samarbetet starkt.

Kartellerna på kalkstensmarknaden hindrade inte nya företag från att komma in på marknaden, men de begränsade månoverutrymmet för de nyetablerade företagen. Marknaden var

Cementfabriker är idag gigantiska anläggningar och Slitefabriken på Gotland är en av de största i norra Europa.

Anläggningen vid Storugns där kalksten bearbetas och skeppas till andra industrier. Foto: Anders Wieweg

24 redan uppdelad när de kom in och det krävdes att de kunde hitta kunder snabbt för att vara kvar på marknaden. Flera av de kalkstensbolag som startade var dotterbolag till någon av de industrier som använde kalksten i sin verksamhet. När dessa företag etablerades sig på marknaden var det i första hand för att tillgodose det egna behovet av kalksten till rimliga priser, så

länge detta skedde anpassade de sig till de etablerade kartellerna. Målet för de dansk-svenska kartellerna var stabilitet och tydlighet, genom att dela upp marknaden gick det att förutse de närmaste årens leveranser. Det dansk-svenska samarbetet fick också vid flertalet tillfällen förändras och utvecklas för att möta och motverka nyetableringar på kalkstensmarknaden.





I cementindustrin valde parterna ett mer löst samarbete, där det framförallt handlade om att freda hemmamarknaderna och att freda sig från konkurrenter. Samarbetet byggde dock på att det fanns starka kartellorganisationer på hemmaplan som kunde kontrollera och som också hade mandat att förhandla för deltagarna i den nationella kartellen. Även om samarbetet till formen var mer löst och mindre internaliserat hade ledarna för cementföretagen regelbunden kontakt och mycket gemensamt. Morten Pedersen skriver att den danska hemmaindustrin var ett "innovationslab" för implementering, testning och förbättringar av FLSmidth A/S nya maskiner och produktionsmetoder.⁸⁷⁾ Jag vill nog hävda att även den svenska marknaden var viktig för utveckling av FLSmidth som ett världsledande företag. Flera av de svenska fabrikerna byggdes upp genom FLSmidths försorg och den svenska och danska cementindustrin delade både erfarenheter och data konsekvent med varandra. FLSmidth och den svenska cementindustrin bedrev också utvecklingsprojekt tillsammans.

Det dansk-svenska samarbetet inom cementindustrin handlade i första hand om att begränsa importen, övrig konkurrens hanterade de inhemska kartellerna. Dock var det viktigt att inom samarbetet agera när nya konkurrenter etablerade sig och företagen samarbetade över gränserna för att begränsa försäljningen över gränserna från företaget som stod utanför de nationella kartellerna.

Samarbetena mellan danska och svenska cement- och kalkstensföretag var framgångsrika i flera avseenden; de var långsiktiga och företagen uppnådde sina syften med dem. Det skapade stabilitet och företagen kunde agera gemensamt i ärenden som berörde båda ländernas verksamhet. Det mest imponerande med samarbetena måste dock sägas vara att deltagarna hela tiden utvecklade och anpassade samarbetet till de rådande omständigheterna. Varken konkurrenter, regeringar eller krig kunde bryta upp samarbetena – tilliten kvarstod.

Källförteckning

Otryckt material

Arkiv

AB Gotlands kalkverks arkiv, Landsarkivet i Lund
AB Karta & Oaxens Kalkbruks arkiv, Landsarkivet i Lund
Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, Huvudkontoret, Landsarkivet i Lund
Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, Landsarkivet i Lund
Kommerskollegium, Riksarkivet
Skånska cement AB. Huvudkontorets arkiv, Landsarkivet i Lund
Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott (1921-1955?), Landsarkivet i Lund (oförtecknat)

Internet

Europeiska Unionens domstol, pressmeddelande nr 16/00, 15 mars 2000 curia.
europa.eu/sv/actu/communiqués/cp00/aff/cp00i6sv.htm
Lhoist group. lhoist.com/history
Nordkalk. Nordkalk.se

Tryckta källor och litteratur

- Berg, Bengt-Åke & Karlsson, Birgit, "Samarbetets omfattning och aktörernas roll", i Birgit Karlsson (red.), *Organiserad samverkan. Svenska karteller under 1900-talet*, Möklinta: Gidlunds förlag, 2014, s. 15-40
- Clemmensen, C.A, *Aktieselskabet Faxø Kalkbrub: et tilbageblik over selskabets virksomhed gennem 50 aar*, Köpenhamn 1934.
- Dahlström, Malin, *Konkurrens, samarbejde og koncentration. Kalkstens- og cementindustri i Sverige 1871-1982*, Göteborg: Handelshögskolan vid Göteborgs universitet, Institutionen för ekonomi och samhälle. Avdelningen för ekonomisk historia, 2015.
- Ellemose, Søren, *FLSmidth : et eventyr i cement*, København : Jyllands-Postens Forlag , 2005.
- Fear, Jeffrey, Cartels, i Geoffrey Jones & Jonathan Zeitlin (red.), *The Oxford Handbook of Business History*, Web. Oxford: Oxford University Press, 2008, s. 268-292.
- Kock, Karin, *Skånska Cement Aktiebolaget. 1871-1931*, Minnesskrift. Uppsala: Almqvist & Wiksell, 1932.
- Lund, Joachim, F.L. Smidth & Co og spørsmålet om den gamle, konsekvente linie. Port Kunda fra mønsterfabrik till tvangsarbejde 1893-1944 i *Arbejds-histori: tidsskrift for historie, kultur og politik* nr 4, København: Selskabet til Forskning i Arbejderbevægelsens Historie 2001, s. 94-120.
- Lundqvist, Torbjörn, *Socialt kapital och karteller*, Stockholm: Institutet för framtidsstudier, 2009.
- Pedersen, Morten, *De danske cementfabrikkers bebyggelsesmiljø : en undersøgelse af forandringer i en branches industrielle miljø ved den anden industrielle revolution*, Odense: Syddansk Universitetsforlag, 2008.
- Morten Pedersen: *When China awakens ... Dansk multinational virksomhed i Asien før Anden Verdenskrig*, Syddansk Universitetsforlag, 2018.
- Spar, Debora, *The Cooperative Edge: the Internal politics of International Cartels*, Itaca: Cornell University Press, 1994.
- Storli, Espen, Cartel Theory and Cartel Practice: The Case of the International Aluminum Cartels, 1901-1940, *Business History Review* 88.3 Web. 2014, s. 445-467.
- Åberg, Alf, *Cement i 100 år: en krönika om Skånska cementaktiebolaget - AB Cementa*, Malmö: Industri AB Euroc, 1972.

Noter

- 1) Spar, Debora, *The Cooperative Edge: the Internal politics of International Cartels*, Itaca: Cornell University Press 1994, s. 2.
- 2) Dahlström, Malin, *Konkurrens, samarbejde og koncentration. Kalkstens- och cementindustri i Sverige 1871-1982*, Göteborg: Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Institutionen för ekonomi och samhälle. Avdelningen för ekonomisk historia 2015, s. 75 ff
- 3) Spar (1994), op. cit., s. 2
- 4) Fear, Jeffrey, Cartels, i Geoffrey Jones & Jonathan Zeitlin (red.), *The Oxford Handbook of Business History*, Web. Oxford: Oxford University Press, 2008, s. 268ff
- 5) Lundqvist, Torbjörn, *Socialt kapital och karteller*, Stockholm: Institutet för framtidsstudier 2009), s. 12

- 6) Storli, Espen, Cartel Theory and Cartel Practice: The Case of the International Aluminum Cartels, 1901-1940, *Business History Review* 88.3 2014, s. 456
- 7) Dahlström (2015), op. cit., s. 117
- 8) Kock, Karin, *Skånska Cement Aktiebolaget. 1871-1931*, Minnesskrift. Uppsala: Almqvist & Wiksell 1932, s. 161, 166
- 9) Dahlström (2015), op. cit., s. 123
- Grundläggande kontrakt om brytning och transport, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:3
- Redogörelsen för verksamheten 1884-1898, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:3
- 10) Styrelseprotokoll 18 mars 1884, Landsarkivet i Lund, Skånska cement AB. Huvudkontorets arkiv, A1:2
- Redogörelsen för verksamheten 1884-1898, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:3
- 11) Dahlström (2015), op. cit., s. 124, 135
- 12) Redogörelsen för verksamheten 1884-1898, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:3
- 13) Clemmensen, C.A, *Aktieselskabet Faxø Kalkbrub: et tilbageblik over selskabets virksomhed gennem 50 aar*, Köpenhamn 1934, s. 46
- 14) Fabriksberättelser, år 1900, Riksarkivet i Marieberg, Kommerskollegium, Statistiska avdelningen 1892-1902, 9:H1
- 15) Grundläggande kontrakt om överleveranser, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:3
- 16) Dahlström (2015), op. cit., s. 138
- 17) Redogörelsen för verksamheten 1884-1898, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:3
- Styrelseprotokoll 20 maj 1906, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:4
- Styrelseprotokoll 15 oktober 1915, Landsarkivet i Lund, AB Karta & Oaxens Kalkbruks arkiv, A1:2
- 18) Styrelseprotokoll 30 maj 1906, Landsarkivet i Lund, Förenade Kalkbrotten AB:s arkiv, A1:4
- 19) Dahlström (2015), op. cit., s. 140
- 20) Fabriksberättelser, år 1910, Riksarkivet i Marieberg, Kommerskollegium, Avdelningen för näringsstatistik 1903-1919, 11:H1aaa
- 21) Clemmensen (1934), op.cit., s. 116
- 22) Bolagsstämmoprotokoll 11 december 1917, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:1
- 23) Styrelseprotokoll 1 december 1922, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:1
- 24) Styrelseprotokoll 16 maj 1947, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 25) Styrelseprotokoll 25 augusti 1948, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 26) Styrelseprotokoll 4 juli 1949, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 27) Styrelseprotokoll 4 juli 1949, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 28) Styrelseprotokoll 12 juni 1950, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 29) Styrelseprotokoll 21 februari 1951, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3

Utflykt med Gotlands Kalkverk 1908, på bilden syns direktör Mortensen (Faxe), disponent Stolpe (Karta & Oaxen), Hugo Wehtje (Skånska Cement), disponent Wikman och härads hövding Ernst Wehtje (Skånska Cement). Skånska Cements fotosamling, Landsarkivet i Lund.



- 30) Styrelseprotokoll 18 augusti 1951, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 31) Dahlström (2015), op. cit., s. 257
- 32) Styrelseprotokoll 18 augusti 1951, Landsarkivet i Lund, AB Gotlands kalkverks arkiv, A1:3
- 33) GFK, styrelseprotokoll 19 juni 1955, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott (ofört.)
- 34) GFK, styrelseprotokoll 19 juni 1955, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott
- 35) GFK, styrelseprotokoll 19 juni 1955, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott
- 36) Fabriksberättelser, år 1960, Riksarkivet i Marieberg, Kommerskollegium, Statistiska byrån (1924-1962), 2:H1 aaf
- 37) GFK, styrelseprotokoll 17 december 1964, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott
- 38) GFK, styrelseprotokoll 14 september 1966, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott
- 39) GFK, styrelseprotokoll 11 mars 1970, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott
- 40) GFK, styrelseprotokoll 22 mars 1973, Landsarkivet i Lund, Svenska Sockerfabriks AB. AB Bungenäs Kalkbrott
- 41) Nordkalk. Nordkalk.se
- 42) Ellemose, Søren, *FLSmidth : et eventyr i cement*, København : Jyllands-Postens Forlag 2005, s. 148 lhoist group. lhoist.com/history
- 43) Åberg, Alf, *Cement i 100 år: en krönika om Skånska cementaktiebolaget – AB Cementa*, Malmö: Industri AB Euroc 1972, s. 39
- 44) Pedersen, Morten, *De danske cementfabrikkers bebyggelsesmiljø : en undersøgelse af forandringer i en branches industrielle miljø ved den anden industrielle revolution*, Odense: Syddansk Universitetsforlag, 2008, s. 55
- 45) Pedersen, Morten, *When China awakens ... : dansk multinational virksomhed i Asien før Anden Verdenskrig*, Aalborg: Nordjyllands Historiske Museum 2018, s. 1
- 46) Pedersen (2018), op. cit., s. 66, 68
- 47) Styrelseprotokoll 12 april 1897, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 48) Ellemose (2005), op. cit., s. 27
- 49) Ellemose (2005), op. cit., s. 29
- 50) Styrelseprotokoll 5 november 1895, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 51) Styrelseprotokoll 9 november 1895, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 52) Styrelseprotokoll 17 december 1895, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 53) Styrelseprotokoll 2 januari 1896, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 54) Styrelseprotokoll 22 februari 1896, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 55) Styrelseprotokoll 18 december 1902, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 56) Styrelseprotokoll 23 november 1905, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 57) Styrelseprotokoll 8 och 9 februari 1909, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 58) Styrelseprotokoll 13 januari 1917, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:3
- 59) Styrelseprotokoll 20 december 1917, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:3
- 60) Styrelseprotokoll 2 december 1921, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:3
- 61) Ellemose (2005), op. cit., s.39
- 62) Dahlström (2015), op. cit., s. 172
- 63) Pedersen (2018), op. cit., s. 61
- 64) Pedersen (2008), op. cit., s. 56
- 65) Styrelseprotokoll 8 och 9 februari 1909, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:1
- 66) Internationella kontrakt och avtal, korrespondens, 22 & 31 december 1909, 21 december 1910, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, F2A:1
- 67) Ellemose (2005), op. cit., s. 42
Dokument från Dansk Cement Central, 18 november 1932, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, F1D:14
- 68) Ellemose (2005), op. cit., s. 67
- 69) Pedersen (2018), op. cit., s. 23, 66
- 70) Lund, Joachim, FL Smidth & Co og spørsmålet om den gamle, konsekvente linie. Port Kunda fra mønsterfabrik till tvangsarbejde 1893-1944 i *Arbejderhistori: tidsskrift for historie, kultur og politike* nr 4, København: Selskabet til Forskning i Arbejderbevægelsens Historie 2001, s. 99
- 71) Ellemose (2005), op. cit., s. 65
Styrelseprotokoll 8 och 9 februari 1909, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:3
- 72) Lund (2001), op. cit., s. 105
- 73) Styrelseprotokoll 9 december 1941, Landsarkivet i Lund, Skånska cement AB. Huvudkontorets arkiv, A1:29
- 74) Lund (2001), op. cit., s. 115
- 75) Styrelseprotokoll 14 maj 1928, Landsarkivet i Lund, Skånska cement AB. Huvudkontorets arkiv, A1:25
- 76) Ellemose (2005), op. cit., s. 65, 68
- 77) Dokument från Dansk Cement Central 18 November 1932, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, F1D:14
- 78) Brev från Cementa, 19 November 1932, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, F1D:14
- 79) Årsberättelse för 1935, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:5
- 80) Styrelseprotokoll 1 december 1936, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:5
- 81) Dahlström (2015), op. cit., s. 174
- 82) Styrelseprotokoll 26 februari 1936, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:5
- 83) Dahlström (2015), op. cit., p. 174
- 84) Styrelseprotokoll 25 april 1946, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, A1:5
- 85) Korrespondens, 26 september 1960, Landsarkivet i Lund, Cementa, Svenska Cementförsäljnings AB arkiv, F1D:14
- 86) Europeiska Unionens domstol, pressmeddelande nr 16/00, 15 mars 2000 <https://curia.europa.eu/sv/actu/communiqués/cp00/aff/cp0016sv.htm>
- 87) Pedersen (2018), op. cit., s. 534

Summary

Cooperation between Danish and Swedish Firms in the Limestone and Cement Industry

28 Cartels and other forms of cooperation were common in many industries in Sweden and Denmark during the late 19th century and the first half of the 20th century. Cartels were legal, but the authorities restricted cartels that misused the cartel form. Cooperation could be beneficial since they could lead to a more efficient organization of the production. The aim for many of the cartels in the Nordic countries was to create stability, rather than raising prices.

Cooperation in the Limestone Industry

In the late 19th century there was great demand for limestone since many new industries, such as sugar, steel and paper, needed the limestone for purification. In southern Sweden Skånska Cement established cement production and quarrying of limestone. Many Danish merchants were also engaged in the limestone industry of southern Sweden. In the beginning of the 1880s the Skånska Cement got competition from the Danish limestone quarry, Faxe Kalk A/S. Immediately representatives for the Danish and the Swedish companies discussed grounds for a cartel agreement between the two firms. They did not agree at that time, but a couple of years later they entered into an agreement.

In 1889 Faxe and Skånska Cement started a joint sales company for limestone and agreed to cooperate for the upcoming 50 years. The agreement included quotas that would balance the output of limestone from the two companies. In the first years of the agreement there were often discussions concerning the quotas, but the arguments were always solved and the two companies continued to cooperate in joint companies and through agreements into the 1970s.

In the beginning of the 20th century, fierce competition came from Gotland, an island in the Baltic Sea. In order to face the competition Faxe and Skånska Cement bought limestone quarries in the same geographical area and established a joint-sales company for limestone from Gotland. Many of the competitors were part of the new sales company and an agreement was made to divide the Swedish market between the sales companies. The result of the division was that Faxe and Skånska Cement

could sell limestone on the whole Swedish market while the competitors only could sell on the Eastern part. The sales company was not successful since there was an overflow of limestone on the market and the prices decreased.

Measures were taken by Faxe and Skånska Cement and they started a new company, Gotlands Kalkverk, together with their main competitor, Karta och Oaxen. The aim was to control the sales of limestone in the Baltic Sea and the Danish islands. After the establishment of Gotlands Kalkverk the forms for the cooperation between the Danish and Swedish limestone companies were consolidated. There was no interruption of the cooperation and few discussions about how the affairs should be run. The main problem the collaborators had to face was the threat from outsiders entering the market, since there were few barriers against entrance.

After World War II, mechanization of the limestone quarries was the main issue. The investments were costly and Gotlands Kalkverk had many active quarries. During the decades before the war the outtake of limestone had gradually increased from Gotland and the region was the most important supplier of limestone. The Danish and Swedish owners decided to concentrate the quarrying to only one quarry and mechanize that quarry. The investments were heavy and Gotlands Kalkverk could not bear them alone. In the 1950s Gotlands Kalkverk merged with the limestone company owned by the Swedish sugar industry. Together they took over the running of the major limestone quarries on Gotland in the joint company Gotlands Förenade Kalkbrott (GFK).

During the 1960s and 1970s, GFK acquisitioned several of its competitors and the mechanization process accelerated. The quarries became bigger, the quarrying process more efficient and many small companies left the market. GFK dominated the Swedish limestone market and exported to several countries, for example to the Danish sugar plants. In the mid-1970s, the Swedish cement company, Cementa, wanted to expand its affairs in lime and limestone. Cementa bought the shares owned by Faxe and the Swedish sugar company, in order to integrate the limestone business into the Swedish cement industry. A long and fruitful cooperation between the Danish and Swedish limestone industry ended.



30 Cooperation in the Cement Industry

The cooperation in the cement industry was quite different from the one in the limestone industry. In the limestone industry the strategy had been to create joint companies, and to sell through joint sales companies. In the cement industry the cooperation was mainly channelized through traditional cartels and common projects.

Already from the early days of the Danish cement industry, there were important links to the Swedish cement industry. The Danish firm FLSmidth & Co built cement factories in Sweden and was the pioneer in the Danish cement. The first Danish cement factory was established by FLSmidth & Co in Aalborg 1889. In Aalborg new technology was tested and improved, which was an essential part of FLSmidth & Co's development into a world leading company for cement machinery. The connec-

tions with the Swedish cement industry were maintained and in the beginning of the 1890s they resulted in a joint project for producing sand cement. It was no success, but it stands as a good example of the shared interests. Another example is the investments that the Danish and Swedish cement industries made in the Estonian cement factory Port Kunda.

In the last decade of the 19th century, the prices on cement in Denmark were declining due to imports from Sweden and Germany. In 1895 the Danish, German and Swedish producers came to an agreement where the Scandinavian factories set up their own cartel and connected it to the German cartel. The agreement was terminated in 1902, but an agreement between the Danish, Norwegian and Swedish factories was established instead and after three years the connection to the German cartel was reconnected. The cooperation continued until 1917 when



the agreement was terminated because of the war. The German and the Swedish factories made a deal, but the Danish cement industry chose to compete on German market. FLSmidt took part in the establishment of a cement factory that competed with the German cartel. The cooperation between Denmark and Sweden continued even without a formal agreement, they respected each other's home markets.

The markets of Denmark and Sweden were controlled by domestic sales companies that also functioned as cartels. In the first years of the 20th century the Danish cement cartel was challenged by an outsider, Dansk Andels Cementfabrik. The competition also affected the Swedish cement cartel, since the Swedes sold cement on the Danish market. The Danish cement cartel informed the Swedish cartel about price changes and the Swedes changed their prices accordingly. The competition from the Dansk Andels Cementfabrik was a reoccurring theme in the cooperation. In the 1930s, Swedish wholesalers started to import cement from the Dansk Andels Cementfabrik and that caused decreasing prices on the Danish market. The Danish cement cartel turned to the Swedish cement cartel in order to get support. They agreed that cement from the Danish cartel would be imported and sold in Sweden under another brand.

The Swedish cement cartel was not pleased with the import and took their chance to end it when there was a controversy concerning the layoff of labourers from a Swedish cement factory. The Swedish cement cartel argued that they had to shut down the factory due to decreasing market shares since there was so much Danish cement on the market. The Swedish government became involved and helped meddling a deal that limited the imports.

Up to the 1930s the cooperation in the cement industry had been bilateral, but in the end of the 1930s a European cement cartel was formed, and later reinstated after World War II. There was no longer need for cartel agreements between Denmark and Sweden, but the industry in the two countries remained close. For example, when Sweden could not fulfil the demand for cement they imported cement clinkers from Denmark and the companies continued to respect each other's home markets.

Different Forms of Cooperation

The cooperation in the limestone and the cement industry differed, even though some of the actors were active in both industries. In the limestone industry the joint sales companies dominated, the Danish and Swedish cooperation had to change form several times and adapt to changes in the market. The cartels in the limestone market did not hinder newcomers – when new firms entered the cartels had to adjust to the new situation. The cooperation between Faxe and Skånska Cement on the limestone market was long lasting. The companies were in it for the long run; they found a common ground and trust was built up between the collaborators. The tight partnership took a lot of effort, but it also made the cooperation strong.

The cooperation in the cement industry was mostly centred on imports and exports. The most important thing for the Danish and Swedish cement industry was to make sure that their home markets were free from import. There were strong domestic cartels in the cement industry and these national cartels formed the international cartels. The national cartels cooperated in keeping the outsiders out of the market and they engaged in joint development projects. The cooperation between the Danish and the Swedish cement industries was important for the development of the industry, for example the world dominating Danish company FLSmidt & Co started out and developed through the cooperation.

The cooperation was important in both industries since it gave stability. The cooperation did not just reorganise the market, there was also exchange of ideas, technology and information. The cooperation was successful in both industries since they managed to adapt to changes while still continuing the cooperation.