

betænkning vedrørende

TEGLVÆRKSBRANCHENS KONKURRENCEFØRHOLD

AFGIVET AF DEN I HENHOLD TIL
LOV NR. 128 AF 31. MARTS 1949 NEDSATTE
TRUSTKOMMISSION



BETÆNKNING NR. 176

1957



INDHOLDSFORTEGNELSE

Forord.....	5
I. <i>Teglværksbranchens struktur.</i>	
1. Oversigt over vareområdet og forsyningen.....	7
2. Produktionsforhold.....	8
3. Afsætningsforhold.....	9
4. Teglværkernes antal, størrelse og beliggenhed.....	10
5. De lokale markedsområders afgrænsning.....	11
II. <i>Hovedtræk af det konkurrencere guter ende samarbejde.</i>	
6. Oversigt over konkurrencebegrænsningernes former og udbredelse.....	15
7. Brancheorganisationerne.....	16
8. Aftalerne.....	17
9. Finansielle forbindelser mellem virksomhederne.....	19
III. <i>Konkurrenceforholdene i nogle lokale områder.</i>	
10. Hovedstaden.....	21
11. Lolland-Falster.....	24
12. Fyn.....	25
13. Ålborg-Nørresundby.....	26
14. Århus.....	28
15. Horsens.....	29
16. Esbjerg.....	31
17. Egersund.....	32
IV. <i>Salgskontorerne virksomhed og virkninger.</i>	
18. Den historiske baggrund.....	36
19. Kontorerne organisation og forretningsvirksomhed.....	39
20. Kontorerne konkurrenceregulerende virksomhed.....	41
21. Konkurrencebegrænsningernes betydning for priser og avancer.....	42
22. Mulighederne for omkostningsbesparelser gennem salgskontorerne.....	48
23. Faren for forhøjede omkostninger.....	52
24. Slutbemærkninger.....	55
V. <i>Sammenfatning.</i>	
25. Konkurrencebegrænsningernes former og udbredelse m. v.....	57
26. Aftalernes virkninger.....	58

Tabeller og oversigter:

Tabel 1: Teglværkernes salg af almindelige teglværksprodukter i 1954.	8
- 2: Typiske ab værk-priser og fragter for teglværksprodukter i 1955.	10
- 3: Teglværkernes størrelse 1951.	11
- 4: Antallet af teglværker i oplandet til provinsbyer med over 10.000 indbyggere.	13
- 5: Fortegnelse over de nugældende salgskontorer.	18
- 6: Medlemmerne i A/S Teglværkernes Centralkontor og deres kvoter.	22
- 7: A/S Teglværkernes Centralkontors salg af teglværksprodukter 1922-1950.	22
- 8: I/S Aalborg Teglværkers Kontor. - Salg og kapacitetsudnyttelse 1922-1950.	28
9: Salget af teglværksprodukter fra A/S De forenede Teglværker, Egernsund, fordelt på afsætningsområder.	34
- 10: Teglværkernes salg 1922-1939 og 1948-1954.	48

Illustration:

Kort over teglværkernes beliggenhed, aftaler m. v.	12
--	----

Bilag:

Bilag 1 : Spørgeskema af 2 5. november 1949 til samtlige teglværker.	61
- 2: Oversigt over konkurrencebegrænsningerne i de enkelte egne af landet	64
3: Interessentskabskontrakt for I/S Aalborg Teglværkers Kontor.	68

FORORD

TRUSTKOMMISSIONENS undersøgelse af konkurrenceforholdene i teglværksbranchen påbegyndtes i november 1949, men fremstillingen er i størst muligt omfang ført op til foråret 1956.

Grundmaterialet til undersøgelsen er tilvejebragt ved udsendelse til samtlige teglværker af det som bilag 1 optrykte spørgeskema. Skriftligt materiale er yderligere indhentet hos teglværksindustriens brancheorganisationer. Endvidere har der været ført forhandlinger med en række teglværker og salgskontorer for teglværker til nærmere belysning af konkurrenceforholdene i visse egne af landet samt med Kaik- og Teglværksforeningen af 1893 om forhold vedrørende teglværksbranchen som helhed. Endelig har monopoltilsynet på forskellige punkter bistået med materiale til undersøgelsen.

Forinden redegørelsen den 14. december 1956 er fremsendt til handelsministeren, har Kalk- og Teglværksforeningen af 1893 haft lejlighed til at knytte bemærkninger til et udkast. Endvidere har afsnittene 10—17 været forelagt enkeltvirksomheder eller salgskontorer, der berøres af redegørelsen i de pågældende afsnit, ligesom F. L. Smidth & Co. A/S har haft lejlighed til at gennemse de afsnit, hvori selskabets interesser i teglværksindustrien er omtalt.

I skrivelse af 27. februar 1957 har handelsministeren tiltrådt, at betænkningen offentliggøres i sin helhed.

Trustkommissionen er nedsat i henhold til lov nr. 128 af 31. marts 1949. Ifølge loven skal kommissionen undersøge og afgive betænkning om, i hvilken udstrækning dansk næringslivs enkelte grene

1. beherskes af danske eller udenlandske enkeltforetagender, sammenslutninger, interessefællesskaber eller finansielt sammenknyttede selskaber,
2. deltager i eller berøres af privatretlige aftaler, vedtagelser eller bestemmelser, som kan begrænse den frie konkurrence eller erhvervsfriheden,
3. præges af andre forhold end de under 2. nævnte, der kan medføre begrænsning i den frie konkurrence, såsom indgreb fra det offentlige side.

Kommissionen skal herunder tage stilling til, hvorvidt den bestående lovgivning kan anses for tilstrækkelig til på betryggende måde at værne mod urimelige eller skadelige virkninger af de nævnte sammenslutninger m. v., aftaler m. v. eller andre forhold, og kan, såfremt dette ikke skønnes at være tilfældet, fremkomme med indstilling om sådan ny lovgivning, som måtte anses påkrævet.

Kommissionen har tidligere offentliggjort følgende betænkninger: Nr. 1: Kalk, kridt- og mørtelbranchen (1951); nr. 2: Kulbranchen (1953); nr. 3: Konkurrencebegrænsning og monopol (1953); nr. 4: Planglasbranchen (1954).

Under drøftelserne i folketinget forud for vedtagelsen af lov af 31. marts 1955 om tilsyn med monopoler og konkurrencebegrænsninger blev der rejst spørgsmål om at indstille eller afkorte kommissionens arbejde, efter at loven var vedtaget. Der har i denne anledning været ført forhandlinger mellem handelsministeren og repræsentanter for Det konservative Folkepartis, Det radikale Venstres, Socialdemokratiets og Venstres folketingsgrupper samt kommissionen. Efter at

disse forhandlinger i december 1955 er ført til afslutning, omfatter arbejdsplanen foruden nærværende betænkning dels tilsvarende betænkninger om konkurrenceforholdene for øl og mineralvand og for cement m. v., dels en almindelig redegørelse for konkurrencebegrænsningernes udbredelse i dansk erhvervsliv som helhed.

Ved afgivelsen af nærværende betænkning har kommissionen følgende sammensætning:

Professor H. Winding Pedersen
(formand)

Professor, dr. oecon. P. Nyboe Andersen
Fhv. departementschef Einar Cohn

Professor, dr. techn. A. H. M. Andreasen
Professor, dr. jur. Stephan Hurwitz
Statsautoriseret revisor H. Hjernø
Jeppesen

Professor Kristen Skovgaard

Professor, dr. polit. F. Zeuthen

Direktør E. Seligmann og underdirektør
Niels Banke, monopoltilsynet, deltager efter
kommissionens anmodning i møderne.

Kommissionens sekretariat ledes af kontor,
chef i monopoltilsynet S. Gammelgård Ja-
cobsen og består i øvrigt af handelsministe-
riets økonomiske konsulent, fru Karen Hol-
lesen, fuldmægtig i monopoltilsynet Povl
Nørgaard og fuldmægtig sammesteds A.
Sonne.

Kapitel I.

TEGLVÆRKSBRANCHENS STRUKTUR

1. Oversigt over vareområdet og forsyningen.

Teglværksindustrien kan foruden fremstilling af de almindelige teglværksprodukter teglsten og drænrør siges også at omfatte fremstillingen af forskellige specielle lerprodukter, f. eks. molerprodukter, ildfaste sten, fliser og klinker samt glasserede rør. De grene af teglværksindustrien der fremstiller disse specielle produkter, frembyder imidlertid problemer, der er temmelig forskellige fra den almindelige teglværksindustri, og disse varer omtales derfor ikke i den følgende fremstilling, der alene vedrører konkurrenceforholdene for almindelige teglværksprodukter.

De almindelige teglværksprodukter kan inddeles i følgende grupper: mursten, tagsten, etageadskillelsesblokke og drænrør.

Varerne indenfor hver gruppe fremstilles i forskellige typer, dimensioner og kvaliteter. *Drænrør* fremstilles i en række standardiserede dimensioner (Dansk standard 403). For *mursten* er der ikke gennemført en egentlig standardisering; men i størstedelen af produktionen benyttes dog et fast format. Dette såkaldte normalformat er indført i 1896 ved overenskomst mellem Akademisk Arkitektforening, Dansk Ingeniørforening samt de daværende murermester- og teglbrænderforeninger. Foruden fremstillingen af sten i normalformatet har teglværkerne en stærkt begrænset produktion af sten i andre formater, f. eks. 6" skillerumsten og munkesten. For *tagsten* og *etageadskillelsesblokke* gælder ikke ensartede normer.

Kvaliteten af de fremstillede produkter

varierer navnlig efter fremstillingsmåden og beskaffenheden af det anvendte ler. Som følge heraf sælges varerne under forskellige handelsbetegnelser og sorteret efter kvalitet. Efter fremstillingsmåden sælges mursten således blandt andet under betegnelserne håndstrøgne, blødstrøgne og maskinstrøgne sten. Der sondres imellem facadestenen og bagmursten, og inden for hver gruppe facadestenen sorteres almindeligvis i indtil tre sorteringer efter bl. a. ensartethed i farve, skårethed og brændingsgrad. Stenenes kvalitet afhænger imidlertid yderligere af forskellige andre egenskaber, f. eks. vejrbestandighed, trykstyrke og farve (forskellige røde og gule nuancer), og da endvidere sorteringen beror på et subjektivt skøn, er det fra branchen gjort gældende, at der kan være betydelig forskel på sten af samme betegnelse fra forskellige teglværker.

Forsyningen med teglværksprodukter kan belyses ved oversigten i tabel 1 over teglværkernes salg i 1954.

Der finder praktisk taget ingen import sted af almindelige teglværksprodukter. Eksporten er ligeledes normalt uden større betydning; men i de senere år er der dog udført visse mængder mursten til Sverige og Tyskland, ligesom der har været en ret betydelig eksport af drænrør til Norge. Værdien af udførselen af almindelige teglværksprodukter udgjorde i 1954 knap 5 % af teglværkernes samlede omsætning.

Teglsten er her i landet det hyppigst anvendte byggemateriale; men beton og betonvarer har dog i de senere årtier fået stigende anvendelse. Tidligere var teglstenene i peri-

oder udsat for en ret mærkbar konkurrence fra cementmursten og -tagsten; men i dag synes det navnlig at være de såkaldte letbetonvarer, som i kraft af deres varmeisolationsevne og andre egenskaber har mulighed for i mere betydende omfang at fortrænge teglstenene. For tagdækningsmaterialernes vedkommende kan nævnes tagpap og asbest-cementplader (eternitplader). De sidste har i de senere år fået en udstrakt anvendelse ikke blot i industri- og landbrugsbyggeriet, men også i boligbyggeriet.

2. Produktionsforhold.

Der findes næsten overalt i landet lerforekomster, der egner sig til fremstilling af teglværksprodukter. Der er imidlertid stor forskel på lerets kvalitet. Bedst egnet er de naturligt slemmede aflejringer af stenfrit ler, som er udfældet i forskellige geologiske perioder. De forskellige lerarter egner sig ikke i samme grad til fremstilling af alle arter af teglværksprodukter. Det kan således forekomme, at ler, der egner sig udmærket til fremstilling af mursten, ikke egner sig til fremstilling af tagsten eller etageadskillelsesblokke.

Produktionsprocessen ved fremstilling af teglværksprodukter former sig i hovedtrækene således: Det opgravede ler æltes og blandes om nødvendigt med andre lerarter eller sand, til det opnår en passende konsistens. Dernæst formes stenene, og de rå sten hensættes til tørring, inden de brændes i teglovn.

Formningen kan foregå ved håndkraft (f. eks. håndstrøgne mursten), men langt den største del af produktionen formes på maskine. Blødstrøgne mursten og falstagsten formes ved, at leret presses ud i særlige forme; men i øvrigt foregår formningen hyppigst ved såkaldt strengpresning. På denne måde fremstilles maskinstrøgne mursten, vingetagsten, etageadskillelsesblokke og drænrør. Fremstillingen foregår her på den måde, at leret passerer en presse, som er forsynet med et mundstykke, der former leret til en lerstreng med den ønskede profil. Den kontinuerligt løbende lerstreng afskæres herefter automatisk eller ved håndkraft i de længder, hvori de forskellige produkter fremstilles.

Tørringen foregår enten i åbne tørrelader eller i særlige tørrekamre, der er beliggende

Tabel 1. Teglværkernes salg af almindelige teglværksprodukter i 1954¹⁾.

	1000 stk.	1000 enheder ²⁾	1000 kr.
Facadesten	256.545	256.545	29.929
Bagmursten	339.174	339.174	31.602
6" sten	27.514	41.271	3.765
Andre sten	1.072	1.072	175
<i>Mursten i alt</i>	<u>624.305</u>	<u>638.062</u>	<u>65.471</u>
Vingetagsten	12.113	30.283	3.518
Falstagsten	12.062	39.201	4.586
<i>Tagsten i alt</i>	<u>24.175</u>	<u>69.484</u>	<u>8.104</u>
<i>Etageadskillelsesblokke</i> ³⁾	9.287	46.435	3.708
<i>Drænrør</i>	47.988	104.733	10.380
<i>I alt</i>	-	858.714	87.663

1) Tallene er hentet fra den officielle produktionsstatistik, som bygger på oplysninger fra alle landets teglværker.

2) Tallene udtrykker den mængdemæssige omsætning i et fællesmål. Ved omregning til dette fællesmål er i overensstemmelse med sædvane inden for branchen anvendt følgende omregningsforhold: Mursten 1, 6" sten 1,5, vingetagsten 2,5, falstagsten 3,25, etageadskillelsesblokke 5, drænrør mindre end 5" 2 og drænrør over 5" 5.

3) Endvidere er anvendt 2 mill. stk. etageadskillelsesblokke (10 mill. enheder) til støbning af bjælker i egen virksomhed.

over eller omkring ovnen, hvis spildvarme benyttes ved tørringen. Brændingen af de tørrede sten foregår i de fleste danske teglværker i kontinuerligt arbejdende ringovne. Ringovnen består af en række brændkamre anbragt i forlængelse af hinanden i en aflang ring. I kamrene stables stenene således, at der dannes passende fyrskakter til brændslet, der som regel er en blanding af koks- og kulsmuld. Indfyringen foregår gennem fyrhuller i ovenloftet. Fyringen forrykkes fra kammer til kammer, og normalt sker dette i det tempo, som brændingsprocessen og arbejdet med indsætningen af ubrændte og udtagningen af færdigbrændte sten tillader. Luften til forbrændingen opvarmes ved at ledes gennem det kammer, hvor brændingen er afsluttet, og spildvarmen bruges således til en forvarmning af de ubrændte sten i de følgende kamre. Herved opnås besparelser i brændselsforbruget. Produktionsprocessen afsluttes ved, at de færdigbrændte sten udtages af ovnen og sorteres.

Vejrligets skiften med årstiderne virker til at gøre de fleste teglværkers produktion af halvfabrikata (rå sten) sæsonpræget. Sæsonsvingningerne kan dog udjævnes ved, at der oplægges et lager af ler ved værket og indrettes kunstig tørring i tørrekamre over og omkring ovnen, og dette sker nu i stigende omfang. Almindeligt er det også, at sommerens produktion af rå sten er så stor, at ovnen holdes i drift af lagerbeholdningerne af halvfabrikata hele vinteren igennem.

Tidligere blev stenene brændt i diskontinuerligt arbejdende ovne; men allerede omkring århundredeskiftet var ringovnen trængt igennem. De tekniske fremskridt, der siden da er sket inden for teglværksindustrien, har haft karakter af en gradvis forbedring af produktionsteknik og -metoder. Bl. a. er der indført en stærkere mekanisering af visse af arbejdsoperationerne, f. eks. opgravningen af leret. Endvidere er indført forbedrede maskiner til foræltning, valsning og formning, herunder maskiner til automatisk afskæring af stenene. Nogle teglværker anvender desuden automatisk fyring og har mekaniseret den interne transport ved anvendelse af særlige transportvogne, transportbånd eller hængebaner til transporten af

stenene fra afskærebordet til tørreladerne og fra disse til ovnene. Endelig har som foran nævnt en række værker indført kunstig tørring af stenene.

3. Afsætningsforhold.

Teglværkerne afsætter for en stor del deres produktion direkte til håndværkere eller bygherrer; men der sælges dog også i betydeligt omfang gennem forhandlere. Leveringen sker næsten altid direkte fra teglværket til den byggeplads, hvor stenene skal anvendes, idet forhandlerne som regel kun holder et ganske ringe lager beregnet til småsalg. Forhandlerne har en ret forskellig stilling i de forskellige områder. I nogle tilfælde er deres væsentligste opgave at optage ordrer for teglværkerne på provisionsbasis, medens de i andre tilfælde driver selvstændig forretning med teglværksprodukterne. Forhandlerne er som regel forretninger, der også handler med andre byggematerialer, f. eks. trælast, cement, kalk o. lign.

Fra slutningen af 1920'erne blev bilerne taget i anvendelse som transportmiddel for teglværksprodukter. Transport med jernbane hører nu til undtagelsen, bl. a. fordi teglværene som regel alligevel skal transporteres med bil såvel til som fra jernbanen, ligesom varerne lider ved omladning. Skibstransport benyttes kun af enkelte teglværker, der har særlig gode afskibningsmuligheder. Dette gælder f. eks. teglværkerne ved Egersund, som ligger ved kysten og kan inlade varerne i småskibe.

Fragtomkostningernes størrelse belyses ved tabel 2, der for nogle almindelige arter af teglværksprodukter viser de typiske abværk-priser og fragtbetøb pr. 1. september 1955 for transport over forskellige afstande.

Det fremgår af tabellen, at fragtomkostningerne for mursten er meget betydelige i forhold til værdien. Derimod vejer fragtomkostningerne ikke helt så tungt for tagsten, som er en relativt dyrere vare.

De høje transportomkostninger virker til at begrænse det område, inden for hvilket teglværkerne kan afsætte deres varer, jfr. nærmere herom nedenfor i afsnit 5. Indførelsen af biltransport betød i sin tid en væsentlig nedsættelse af fragtudgifterne og dermed en mulighed for udvidelse af tegl-

Tabel 2. Typiske ab værk-priser og fragter 1) for teglværksprodukter i 1955.

Ab værkpris :	Bagmursten ca. 104 kr. pr. 1000 sten		Facadestén ca. 135 kr. pr. 1000 sten		Vingetagsten ca. 345 kr. pr. 1000 sten	
	Kr. pr 1000 sten	% af ab værkpris	Kr. pr. 1000 sten	% af ab værkpris	Kr. pr. 1000 sten	% af ab værkpris
Fragt over en afstand af:						
10 km	14,25	13,7	18,10	13,4	20,05	5,8
20 -	17,30	16,6	22,05	16,3	24,40	7,1
30 -	18,90	18,2	24,05	17,8	26,65	7,7
40 -	19,55	18,8	24,90	18,4	27,60	8,1
50 -	20,25	19,5	25,75	19,1	28,50	8,4
100 -	23,45	22,5	29,80	22,1	33,00	9,6
200 -	37,75	36,3	48,00	35,6	53,15	15,4

1) Landsforeningen Danske Vognmænds priskurant pr. 1. september 1955.

værkernes afsætningsområder. Efter krigen er der opstået tendenser til en yderligere udvikling i denne retning, idet anvendelsen af automobiler med stor lasteevne kan billiggøre transporten af tunge varer over lange afstande. Udviklingen har medført en ændring af vognmændenes kørselstakster, hvorved den reduktion, der ydes i kilometer-taksten ved stigende kørselsafstand, er forøget væsentligt.

4. Teglværkernes antal, størrelse og beliggenhed.

Omkring århundredskiftet fandtes her i landet ca. 600 teglværker; men i årenes efter den første verdenskrig var antallet reduceret til ca. 275. Denne betydelige nedgang skyldtes først og fremmest, at en række små, utidssvarende værker var blevet nedlagt. Antallet har i mellemkrigsårene holdt sig nogenlunde uforandret; men under og efter den anden verdenskrig har der fundet nedlæggelser sted af en række mindre værker, således at der nu findes ca. 240 teglværker.

Teglværkernes størrelse belyses i hosstående tabel 3. De fleste af værkerne har en årlig produktion på mindre end 4 mill. enheder svarende til en salgsværdi af ca. 400.000 kr. Kun 1/4 af værkerne er større; men disse værker har tilsammen mere end halvdelen af den samlede produktion. De største teglværker findes på Sjælland, hvor halvdelen af værkerne producerer mere end 4 mill. enheder årligt, og disse større værker har her tilsammen over 3/4 af produk-

tionen. Produktionen af tagsten er i højere grad end de øvrige teglværksprodukter samlet på forholdsvis få virksomheder; kun 67 af landets 242 teglværker i 1951 fremstillede tagsten.

Teglværkernes beliggenhed er vist på kortet side 12. Som tidligere omtalt findes der næsten overalt i landet lerforekomster, der kan anvendes til fremstilling af teglværksprodukter; men størrelsen af de enkelte forekomster og lerets kvalitet varierer betydeligt. Teglværkerne må derfor anlægges, hvor der er adgang til rigelige og gode råvarer. Lige så vigtigt er det imidlertid, at transportafstanden til de pladser, hvor varerne skal afsættes, er mindst mulig. De enkelte værkers placering er ofte bestemt af et kompromis mellem disse to hensyn.

Det ses af kortet side 12, at teglværkerne ligger spredt over hele landet. Særlig mange eller særlig store værker finder man som regel i nærheden af de større byer, hvor det største marked for teglværksprodukter findes. Store forekomster af særlig godt teglværksler kan give anledning til, at der ved sådanne lerforekomster anlægges værker, uanset om der er en ret stor transportafstand til de markeder, hvor produktionen skal afsættes. Dette gælder således i udpræget grad ved Egersund i Sønderjylland, hvor der findes et stort antal teglværker, der dog også har - og i hvert fald tidligere havde - en fordel ved bekvem adgang til forsendelse af varerne ad søvejen. Store og gode lerforekomster er også årsagen til, at der findes

Tabel 3. Teglværkeres størrelse 1951.

	Årlig produktion :					I alt
	Under 2 mill. enh.	2-4 mill. enh.	4-6 mill. enh.	6-10 mill. enh.	10 mill. enh. og derover	
<i>Antal værker:</i>						
Jylland	52	77	17	9	1	156
Fyn, Lolland-Falster og Bornholm	12	13	7	2	—	34
Sjælland	9	17	7	11	8	52
Hele landet	73	107	31	22	9	242
<i>Andel af antallet:</i>						
	%	%	%	%	%	%
Jylland	33	49	11	6	1	100
Fyn, Lolland-Falster og Bornholm	35	38	21	6	—	100
Sjælland	17	33	14	21	15	100
Hele landet	30	44	13	9	4	100
<i>Andel af produktionen:</i>						
	%	%	%	%	%	%
Jylland	19	45	18	15	3	100
Fyn, Lolland-Falster og Bornholm	17	36	32	15	—	100
Sjælland	5	17	12	27	39	100
Hele landet	14	34	18	19	15	100
<i>Anmærkning:</i> Tabellen er opstillet på grundlag af oplysninger i monopoltilsynet om de enkelte værkers produktion i 1951. For nogle af værkerne vedrører de foreliggende oplysninger dog 1950.						

et stort antal teglværker ved Stenstrup nord for Svendborg.

5. De lokale markedsområders afgrænsning.

Når transportomkostningerne, som tilfældet er i teglværksbranchen, er høje i forhold til varenes fremstillingspris, sættes der herigennem visse grænser for den enkelte virksomheds afsætningsområde. Sælges varen til en ensartet pris ab værk til alle købere, bliver virksomheden ude af stand til at konkurrere på de fjernere leverancer, medens transportomkostningerne fra andre værker omvendt beskytter mod konkurrence i det nærmeste opland. Såfremt der gives afslag på ab værkprisen ved salg til fjernere boende købere, eller hvis der sælges til en ensartet pris for varerne frit leveret, kan virksomhederne skaffe sig afsætning over noget større afstande. Men når virksomheden således selv helt eller delvis skal betale transportomkostningerne, bliver leverancer ud over en vis afstand lidet tillokkende, og der er altså også ved disse prissystemer grænser for afsætningsområdets udstrækning. Under svigtende konjunkturer eller andre afsætningsvanskelig-

heder kan virksomhederne dog være interesseret i at benytte sig af de muligheder for salg til noget fjernere boende kunder, som afslag på ab værk-prisen eller notering af ensartede frankopriser indebærer.

I teglværksbranchen noteres priserne i visse dele af landet frit leveret. Hovedreglen er imidlertid ab værk-priser; men undertiden gives der ved salg til fjernere kunder afslag på de sædvanligt gældende ab værk-priser.

Afstanden mellem teglværkerne kan medføre, at det enkelte værk får et område, hvor det til en vis grad er beskyttet mod konkurrence fra andre teglværker. Hvor flere værker ligger tæt ved hinanden, bliver deres afsætningsområder dog nogenlunde sammenfaldende, medens afstanden til fjernere beliggende værker lægger en dæmper på konkurrencen fra disse.

Teglværkerne har som regel deres vigtigste marked i byerne. Bortset fra særlige knaphedsperioder, som f. eks. i årene under og efter krigen, hvor der i nogle tilfælde er leveret over meget lange afstande, kan den almindeligst forekommende markedstype siges at være en by med opland, hvori teglværkerne fra et større eller mindre område

helt eller delvis afsætter deres produktion. De værker, der ligger tæt ved byen, afsætter en særlig stor del af produktionen der, medens værker, der ligger i større afstand fra byen, som regel sælger en større del af produktionen i deres lokale områder. Mindre værker og værker, der ligger i stor afstand fra byen, søger i mange tilfælde kun mere undtagelsesvis afsætning for deres produktion i byen.

Muligheden for, at der kan opstå konkurrence imellem teglværkerne, er altså størst i grænseegnene mellem de lokale afsætningsområder omkring de enkelte værker samt især i byerne, hvor udbudet fra et større antal teglværker mødes. Som en grov hovedregel kan man derfor tænke sig landet opdelt i en række lokale markeder. De enkelte markeder er dog ikke uden indbyrdes forbindelse, idet grænserne som nævnt er flydende. Endvidere kan lokale svingninger i efterspørgslen bevirke, at teglværker, som ikke kan afsætte deres fulde produktion i deres eget område, trænger ind i andre områder. Forbindelsen mellem de lokale markeder gør sig i mest udpræget grad gældende i perioder med dårlige afsætningsmuligheder. Endvidere må det erindres, at der kan være betydelig forskel på forholdene i de enkelte områder, og at der forekommer tilfælde, hvor markedet har en anden struktur end den beskrevne. Dette gælder f. eks. hovedstadsområdet og markedsforholdene for teglværkerne ved Egersund, jfr. herom nærmere afsnittene 10 og 17 nedenfor.

Den netop beskrevne markedstype dækker først og fremmest salget af mursten. Da drænrør væsentligst anvendes til grundforbedringsarbejder, foregår salget af denne vare fortrinsvis i landdistrikterne. For tagsten spiller transportomkostningerne som nævnt ikke så stor en rolle i forhold til værdien, og denne vare kan derfor leveres over større afstande end mursten og drænrør.

Som omtalt i afsnit 3 betød indførelsen af biltransport i sin tid en billiggørelse af transporten og dermed en udvidelse af teglværkernes afsætningsområder, og efter krigen er denne udvikling fortsat, idet transporten over store afstande nu er forholdsvis billigere end tidligere. Det er sandsynligt, at dette efterhånden vil kunne medføre

en vis ændring af den før krigen kendte markedsstruktur i hvert fald således, at de lokale markeder bliver større og får mere indbyrdes forbindelse end tidligere.

I afsnit 4 blev det nævnt, at der her i landet findes ca. 240 teglværker. Når man vil vurdere antallets betydning for konkurrenceforholdene, er antallet i landet som helhed imidlertid ikke synderlig oplysende, idet konkurrencen som netop omtalt udspiller sig inden for lokale markedsområder. Til belysning af spørgsmålet om antallet af teglværker i de lokale markedsområder kan man anvende følgende betragtning. Afstanden mellem byerne er sjældent over 40 km, og for de fleste teglværkers vedkommende vil der derfor inden for en afstand af 20 km findes en større by, hvor de kan afsætte en større eller mindre del af deres produktion. Omvendt gælder det, at teglværkerne i det store og hele er ret jævnt fordelt over landet, således at de fleste byer kan fremskaffe størstedelen af forbruget af teglværksprodukter fra værker, der ligger inden for en afstand af 20 km fra byerne. Denne regel gælder selvsagt ikke uden en række undtagelser, hvoraf den vigtigste er hovedstaden, som må fremskaffe en væsentlig del af sit forbrug fra fjernere liggende værker.

Selv om der således kun er tale om en grov hovedregel, kan man dog ved at afgrænse de lokale markedsområder som angivet få et vist billede af, hvor stort antal

Tabel 4. Antallet af teglværker i oplandet til provinsbyer med over 10.000 indbyggere.

Antal teglværker	Antal områder med det i forspalten anførte antal teglværker	
	20 km zone	30 km zone
1	4	1
2	3	—
3	6	1
4	3	3
5	7	3
5 og derunder, i alt	23	8
6-10	8	11
11-15	—	9
16-20	2	4
over 20	—	1
I alt	33	33

let af teglværker er i de lokale områder. For de 33 provinsbyer, der har over 10.000 indbyggere, er foretaget en opgørelse over antallet af teglværker i byernes opland. Da som anført de foran nævnte 20 km på ingen måde kan betragtes som en fast norm for oplandets størrelse, ikke mindst i betragtning af, at udviklingen inden for biltransporten må antages at indebære tendenser til en udvidelse af markedsområderne, er opgørelsen foretaget ved afgrænsning af oplandet dels til 20 km og dels til 30 km fra byerne. Resultatet er gengivet i ovenstående tabel 4.

Det ses af tabellen, at der i byernes nærmeste opland (20 km-zonen) som hovedregel kun findes et ret begrænset antal tegl-

værker. I flertallet af tilfældene er der kun 5 værker eller derunder i områderne, og kun i to tilfælde er der mere end 10 teglværker. Det ene af disse tilfælde er Sønderborg, i hvis nærhed teglværkerne ved Egernsund ligger. Det andet er Hillerød. I nærheden af denne by findes store lerforekomster, ved hvilke der er anlagt et betydeligt antal teglværker, som afsætter en væsentlig del af produktionen i hovedstaden.

I det noget videre opland (30 km-zonen) findes der imidlertid, som det ses af tabellen, et væsentlig større antal værker, og hvor dette er tilfældet, forringes sandsynligheden for, at konkurrencen begrænses alene som følge af, at udbudet er koncentreret på få hænder.

Kapitel II.

HOVEDTRÆK AF DET KONKURRENCE- REGULERENDE SAMARBEJDE

6. Oversigt over konkurrencebegrænsningernes former og udbredelse.

Det konkurrenceregulerende samarbejde i teglværksbranchen har taget sigte dels på regulering af konkurrencen mellem teglværker inden for samme lokale markedsområde og dels på beskyttelse mod konkurrence områderne imellem. Den førstnævnte type kaldes i det følgende lokale og den sidstnævnte interlokale konkurrencereguleringer.

De lokale konkurrencereguleringer har i visse tilfælde form af *finansiel sammenknytning* af virksomhederne enten ved sammenlutning af flere teglværker til én virksomhed eller ved finansielle forbindelser i form af aktiebesiddelser o. lign. (afsnit 9). *) Konkurrencen er dog hyppigere reguleret ved *aftaler*, i enkelte tilfælde kun prisaftaler, men oftere den mere vidtgående form, at teglværkerne inden for et område har oprettet fælles *salgskontor* (afsnit 8). Salgskontorerne varetager i større eller mindre grad salgsarbejdet for de tilsluttede værker, og faktureringen af varerne finder som hovedregel sted gennem kontorerne, som ligeledes modtager betalingen for de leverede varer. Salgskontorerne medfører en væsentlig stærkere regulering af konkurrencen, end der kan opnås ved rene prisaftaler, dels fordi kontrollen med prisernes overholdelse skærpes, dels fordi leveringerne fordeles mellem de deltagende værker efter fastsatte kvoter.

*) Denne og de følgende henvisninger refererer sig til de steder i betænkningen, hvor de pågældende forhold er mere udførligt behandlet.

Fra branchens side fremhæves det, at salgskontorerne ikke blot stabiliserer markedsforholdene, men også muliggør forskellige besparelser, bl. a. af salgs- og transportomkostninger (kapitel IV).

De *interlokale* konkurrencereguleringer har som regel form af aftaler om *deling af markedsområder* el. lign. Der fandtes tidligere en række aftaler af denne art oftest indgået mellem salgskontorer i forskellige områder. Under og efter krigen er de fleste af disse aftaler imidlertid faldet bort.

Ud over det samarbejde, der er etableret med henblik på regulering af teglværkernes indbyrdes konkurrence, findes der i visse egne af landet aftaler mellem teglværkerne og deres aftagere, først og fremmest *håndværkerne*.

Det kan endelig nævnes, at forskellige *brancheorganisationer* har udfoldet en vis konkurrenceregulerende virksomhed, der oftest har bestået i vejledninger og henstillinger at tilskynde til eller støtte et lokalt samarbejde mellem teglværkerne (afsnittene 7 og 18).

Til belysning af konkurrencebegrænsningernes *omfang* kan anføres, at branchens registrerede aftaler omfatter 48 % af det samlede antal teglværker med tilsammen 52 % af den samlede produktion. Før krigen 1939-45 omfattede aftalerne ca. 61 % af antallet og ca. 64 % af produktionen. Hertil kommer de finansielle forbindelser, der virker konkurrenceregulerende. For at bedømme, hvilke der bør medregnes hertil, kræves imidlertid undersøgelser af forbindelsernes

betydning. Sådanne er kun foretaget i de vigtigste tilfælde, jfr. afsnit 9 nedenfor; men allerede af opgørelsen af aftalernes omfang får man indtryk af, at langtfra alle branchens virksomheder deltager i konkurrence-regulerende samarbejde.

Opgørelser som de nævnte giver imidlertid kun et ufuldstændigt billede af konkurrencebegrænsningernes betydning. For det første har mange af aftalerne afgørende betydning også for teglværker uden for deltagerkredsen ved at virke normgivende for de udenforstående værkers prisberegning m. v. For det andet gælder opgørelserne landet som helhed; men som tidligere omtalt kan hele landet ikke betragtes som ét samlet marked, men må i hvert fald for de vigtigste teglværksprodukters vedkommende anskues som en række lokale markeder med en vis indbyrdes forbindelse.

For at illustrere konkurrencebegrænsningernes udbredelse i de forskellige dele af landet er i bilag 2 i skematisk form anført de vigtigste finansielle forbindelser og sammenslutninger samt det aftalemæssige samarbejde i de enkelte egne af landet. Skemaet er opstillet med udgangspunkt i forholdene, som de stillede sig i 1939, således at der i sidste kolonne i oversigten er gjort bemærkninger om eventuelle senere ændringer. Endvidere er der til belysning af konkurrencebegrænsningernes udbredelse på kortet side 12 indtegnet finansielle forbindelser og sammenslutninger, salgskontorer samt pris- og kvoteaftaler m. m.

Det ses af bilaget og kortet, at der før den anden verdenskrigs udbrud fandtes konkurrenceregulerende samarbejde under en eller anden form i så godt som alle egne af landet. Under og efter krigen er flere af de før krigen gældende aftaler blevet ophævet. Samarbejdet har således efter krigen fået et noget mindre omfang end tidligere, men i de fleste områder findes der dog stadig konkurrencebegrænsninger af en eller anden art.

I dette kapitel omtales først brancheorganisationerne, hvorefter der gives en mere oversigtsmæssig redegørelse for de forskellige former for konkurrencebegrænsning. I næste kapitel gives der en mere indgående omtale af konkurrenceforholdene i

nogle vigtigere lokale områder, hvor der er foretaget særlige undersøgelser. Endelig er den for teglværksbranchen særlig karakteristiske form for konkurrencebegrænsning, salgskontorerne, gjort til genstand for udførlig historisk og aktuel beskrivelse og principiel bedømmelse i kapitel IV.

7. Brancheorganisationerne.

Den største af brancheorganisationerne inden for teglværksindustrien er *Kalk- og Teglværksforeningen af 1893*. Foreningen omfatter teglværker, molerværker, kalk- og kridtværker, mørtelværker, kalksandstensfabrikker, gasbeton- og lecafabrikker, kiselgurværker og grusgrave over hele landet bortset fra Bornholm, hvor der findes en særlig forening, *Foreningen for Kaolin-, Kalk- og Teglværksindustrien på Bornholm*. Ca. $\frac{3}{4}$ af teglværkerne er tilsluttet Kalk- og Teglværksforeningen af 1893, og foreningen har oplyst, at de tilsluttede værker i 1948 havde ca. 85 % af den samlede produktion af teglværksprodukter. Foreningen virkede tidligere først og fremmest som arbejds giverforening. Dette er stadig foreningens hovedopgave; men under og efter den anden verdenskrig har foreningen i ret stort omfang påtaget sig andre branchemæssige opgaver. Foreningen repræsenterer således branchen ved forhandlinger med myndighederne, den beskæftiger sig med standardisering af branchens varer og udfører et propagandaarbejde for anvendelsen af teglværksprodukter. Endvidere kan nævnes, at foreningen sammen med de neden for nævnte to jyske foreninger opretholder et i sin tid af de jyske foreninger oprettet laboratorium, hvortil teglværkerne kan indsende prøver af råvarer og færdigprodukter til undersøgelse. Derimod beskæftiger foreningen sig ikke med spørgsmål vedrørende regulering af konkurrencen i branchen.

Teglværksforeningen for Jylland er stiftet i 1898. Foreningen har oplyst, at dens medlemmer har ca. 85 % af produktionen af teglværksprodukter i Jylland. Foreningen har i almindelighed ikke truffet vedtagelser vedrørende priser eller andre konkurrenceforhold; men der er gennem foreningen udfoldet et betydeligt arbejde for samarbejde i branchen. Ved forskellige lejligheder har

dette givet sig udslag i, at der på foreningens initiativ har været afholdt møder mellem teglværkerne i de enkelte amter, og på disse møder er der truffet aftaler om overholdelse af bestemte priser. Foreningen er endvidere gået stærkt ind for oprettelse af salgskontorer, og den har medvirket ved dannelsen af flere af salgskontorerne. Disse opgaver er imidlertid nu overtaget af foreningen Jydske Teglværkers Salgskontorer, der omtales nedenfor. Teglværksforeningen for Jylland har over for trustkommissionen anført, at den nu ikke beskæftiger sig med regulering af priser eller andre konkurrenceforhold, men har dog samtidig oplyst, at sådanne spørgsmål ikke kan undgå at komme til diskussion på møderne. Foreningen indhenter hos medlemmerne oplysninger om lagerbeholdninger, ordrebestand og priser ved årsskiftet og udsender til orientering af medlemmerne om markedsforholdene en statistik, der er udarbejdet på grundlag af disse oplysninger.

Jydske Teglværkers Salgskontorer er stiftet i 1936. Den omfatter alle salgskontorerne for teglværker i Jylland med undtagelse af salgskontoret i Egersund. Endvidere er de finansielle sammenslutninger A/S De forenede Teglværker ved Århus og A/S Morsø Teglværker medlemmer af foreningen, som også omfatter nogle enkeltværker, der ved at stå som medlemmer har ønsket at støtte foreningens arbejde. Efter foreningens vedtægter er dens formål for det første at arbejde for ensartethed i fremstillingen af varerne og at udbrede kendskabet til teglets gode egenskaber som byggemateriale. Det kan i denne forbindelse oplyses, at foreningen har taget initiativet til oprettelsen af det foran nævnte laboratorium. For det andet har foreningen til formål at fremme samarbejdet mellem salgskontorerne og arbejde for oprettelse af nye salgskontorer samt at yde økonomisk støtte til nedlæggelse af teglværker, der savner eksistensmuligheder. Foreningen har i to tilfælde i 1941 og 1942 bidraget med henholdsvis 2000 kr. og 3000 kr. til nedlæggelse af teglværker. Foreningen har oplyst, at det i begge tilfælde drejede sig om værker, hvis lerbeholdninger var opbrugt.

På Sjælland findes en forening, *Vestsjællandske Teglværkers forening*, som omfatter en række sjællandske teglværker, der har deres hovedmarked uden for hovedstaden. Foreningen, der er oprettet i 1892, har 11 medlemmer, der repræsenterer 12 teglværker. Foreningen virker bl. a. ved, at der kvartalsvis indhentes oplysninger hos medlemmerne om lagerbeholdninger og ordrebestand. Disse oplysninger undsendes til medlemmerne i en samlet oversigt med specificerede angivelser for de enkelte værker. Lagerlisterne gennemgås på kvartalsmøderne, hvor markedsforholdene drøftes. Foreningens vedtægter indeholdt tidligere en bestemmelse om, at medlemmerne havde pligt til at overholde de af foreningen vedtagne minimumspriser; men denne bestemmelse er udgået ved en vedtægtsændring i 1939. Fastsættelsen af minimumspriser ophørte dog allerede i 1926, idet de vedtagne priser efter dette tidspunkt blot var vejledende for medlemmerne. Efter krigsudbruddet i 1939 har foreningen ikke fastsat priser, men foreningen har over for trustkommissionen oplyst, at forholdet mellem medlemmerne er kollegialt, og at der ikke føres nogen generende indbyrdes konkurrence. Ved hjælp af lageropgørelserne er de enkelte medlemmer i stand til at tilpasse deres produktion efter de til enhver tid gældende afsætningsforhold.

8. Aftalerne.

I monopoltilsynets register findes 23 gældende aftaler, hvoraf 15 regulerer teglværkerens indbyrdes konkurrence, medens de øvrige vedrører forholdet til teglværkerens aftagere.

Af de nævnte 15 aftaler vedrører 12 salgskontorer i forskellige egne af landet. Kontorerne er anført i hosstående tabel 5.

Årstillene for salgskontorerens oprettelse er anført som oplyst i monopoltilsynets register. Nogle af salgskontorerne har imidlertid afløst sammenslutninger, der er oprettet på et tidligere tidspunkt end angivet i oversigten. Dette gælder således kontorerne i København, Stenstrup, Silkeborg-Herning og Holstebro, Kontoret i Kolding har afløst et i 1950 ophævet salgskontor, som var oprettet i 1915.

Tabel 5. Fortegnelse over de nugældende salgskontorer.

Reg. nr.	Navn	Oprettelsesår	Antal medl.
211	A/S Teglværkernes Centralkontor, København	1915	9
267	I/S Teglværkernes Salgskontor for Lolland-Falster, Nykøbing F.	1931	5
210	I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer, Stenstrup	1906	7
262	I/S Thylands Teglværkers Kontor, Hurup	1932	4
273	I/S Aalborg Teglværkers Kontor, Ålborg	1921	5
215	A/S Vestjydske Teglværkers Salgskontor, Holstebro	1926	9
263	Midtjydske Teglværkers Salgkontor S. m. b. A., Skive	1932	8
216	Silkeborg-Herning og omliggende Teglværkers Salgskontor A. m. b. A., Herning	1935	10
214	Sydvestjydske Teglværkers Salgskontor S. m. b. A., Ølgod	1932	8
264	Teglværkernes Salgskontor S. m. b. A., Horsens	1935	7
1475	I/S Sydøstjydske Teglværkers Kontor, Kolding	1951	2
207	A/S De forenede Teglværker, Egersund	1896	11

De øvrige 3 aftaler er rene prisaftaler, nemlig mellem 4 teglværker ved Esbjerg (reg.nr. 485), mellem 3 teglværker på Bornholm (reg.nr. 1908) og mellem 5 teglværker i Himmerland (reg.nr. 646).*)

Til de lokale aftaler kom tidligere en række interlokale aftaler om områdedeling o. lign. Disse er imidlertid under og efter krigen blevet ophævet, og der findes nu kun interlokalt samarbejde i den form, at et salgskontor i et område er medlem af et salgskontor i et andet område. A/S De forenede Teglværker, Egersund, og I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer er således medlemmer af A/S Teglværkernes Centralkontor, København, og Egersund-kontoret er ligeledes medlem af I/S Teglværkernes Salgskontor for Lolland-Falster og har oprettet et salgskontor i Kolding sammen med et af de derværende teglværker.

En særlig karakter har en ikke registreret aftale, der vedrører udnyttelsen af et patent for fremstilling af etageadskillelsesblokke (Baumablokke). Patentet er indkøbt af 9 virksomheder i forening. Af disse er de 8 jyske teglværker og den niende er I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer. De 9 ejere af patentet udnytter hver for sig patentet inden for nærmere fastsat område. Udnyttelsesretten for Sjælland er afhændet til A/S Hedehus-Teglværket, som har videregivet udnyttelsesretten til Kählers Teglværk, Korsør, og A/S Frederiksholms Tegl- og

Kalkværker. Inden for de enkelte områder er udnyttelsesretten for et vist distrikt i mange tilfælde overdraget til andre teglværker mod licensbetaling. Aftalen omfatter alene retten til udnyttelse af patentet, men ikke priser m. v. Etageadskillelsesblokke af tegl er et forholdsvis nyt materiale. Baumablokkene er de mest anvendte, men der findes dog en række konkurrerende produkter.

Aftalerne med håndværkerorganisationerne - hvoraf der findes 8 - har som regel form af, at der ydes foreningerne eller disses medlemmer en årsbonus efter medlemmernes køb. Bonusbeløbene indgår oftest i foreningernes kasse, men udbetales dog undertiden helt eller delvis til medlemmerne. I nogle tilfælde forpligter aftalerne håndværkerforeningens medlemmer til at dække hele deres forbrug hos de teglværker, der er oprettet overenskomst med. I andre tilfælde forudsætter bonusbetalingerne, at foreningernes medlemmer aftager hele forbruget hos de pågældende teglværker, idet der ikke betales nogen bonus på salget til de medlemmer, der også har købt hos andre leverandører. De pågældende medlemmer kan da blive udsat for kollegialt pres fra foreningernes side. Efter andre af aftalerne skal der ikke præsteres nogen direkte modydelse fra foreningernes side, og aftalerne er da mest sandsynligt blevet til på initiativ af håndværkerorganisationerne, som herigennem kan skaffe sig midler ud over medlemmernes kontingentbetaling, ligesom bonusbetalingerne kan tilskynde til indmel-

*) Reg.nr. 646 er afmeldt i 1957.

delse i foreningerne. Teglværkerne kan dog også i disse tilfælde regne med at opnå en vis good-will hos foreningernes medlemmer.

9. Finansielle forbindelser mellem virksomhederne.

I visse tilfælde hører flere teglværker til samme virksomhed. Dette kan enten være fremkommet ved, at der under virksomheden er anlagt flere værker, eller ved, at tidligere selvstændige virksomheder er blevet sammensluttet til én. Navnet »forenede teglværker«, som forekommer hyppigt inden for branchen, dækker som regel over, at der er sket en sådan sammenslutning af flere teglværker. Eksempler herpå er A/S De forenede nordjyske Teglværker, Ålborg, A/S De forenede Teglværker ved Århus, A/S De forenede Teglværker i Stenstrup og A/S Morsø Teglværker. De to førstnævnte sammenslutninger er dannet i 1898 og 1905, medens de to sidstnævnte er dannet henholdsvis i 1916 og 1934.

Den største af de virksomheder, der er opstået ved sammenslutning af flere værker, er A/S *Frederiksholms Tegl- og Kalkværker*, København, som er landets største producent af teglværksprodukter. Virksomheden er oprettet som enkeltmandsfirma i 1871. I 1873 blev virksomheden omdannet til aktieselskab, og samtidig blev der optaget produktion af brændt kalk og mørtel. I 1911 købtes af A/S Ny Kalkbrænderi, København, 8 teglværker i Nordsjælland og 2 ved Egersund. Fra anden side erhvervedes samtidig 3 værker på Sjælland samt aktierne i A/B Hvens Tegelbruk. I de følgende to år købtes yderligere 4 sjællandske værker. De to værker ved Egersund blev afhændet kort efter købet, således at selskabet før den første verdenskrig ejede og drev i alt 16 teglværker på Sjælland, hvortil kom interessen i teglværker på Hven. En del af værkerne er senere nedlagt eller solgt. Selskabet driver nu 7 teglværker i Nordsjælland. Det havde i 1951 ca. 8 % af landets samlede produktion af teglværksprodukter. Selskabet har en særlig stor produktion af falstagsten og fremstiller af denne vare ca. 30 % af landets samlede produktion.

I forskellige tilfælde findes der mellem flere virksomheder finansielle forbindelser,

baseret på aktiebesiddelser o. lign. For det meste er der dog kun tale om et par mindre værker. Den største gruppe af finansielt forbundne virksomheder hører til *F. L. Smidth-koncernen*. Med denne betegnelse menes i det følgende den kreds af selskaber, som består af A/S F. L. Smidth & Co., selskaber, som ejer aktier i dette selskab, og selskaber, som F. L. Smidth & Co. direkte eller gennem andre selskaber kontrollerer. Foruden koncernens interesser må i visse tilfælde også aktieinteresser, som tilhører personer, der f. eks. som aktionærer i F. L. Smidth & Co. har tilknytning til koncernen, tillægges betydning for forbindelsen mellem virksomhederne. Koncernens interesser i teglværksindustrien er følgende:

Af aktiekapitalen 2 mill. kr. i A/S *Hedehus-Teglværket* tilhører 1.182.500 kr. F. L. Smidth-koncernen eller personer, som direkte ejer eller gennem ægteskab er medejere af aktier i F. L. Smidth & Co. Koncernens interesser i Hedehus-Teglværket går helt tilbage til selskabets stiftelse i 1896 og havde oprindelig som baggrund, at F. L. Smidth & Co. havde specialiseret sig i teglværksmaskiner og projektering og anlæg af teglværker. Denne virksomhed er senere ophørt, og interesserne anses nu af koncernen udelukkende som en pengeanbringelse.

I A/S *Faxe Kalkbrud*, der foruden forretning med kalk også driver teglværksvirksomhed, ejer koncernen aktier til et pålydende af 897.750 kr. Selskabet har en aktiekapital på 3,75 mill. kr., og koncernen ejer således ikke aktiemajoriteten. Da der imidlertid ikke i øvrigt findes samlede aktiebesiddelser af tilnærmelsesvis samme størrelse, må det dog antages, at koncernens aktiebesiddelse er tilstrækkelig stor til i praksis at give koncernen bestemmende indflydelse på selskabets ledelse. Selskabet har samme bestyrelsesformand som Hedehus-Teglværket. Interesserne i Faxe Kalkbrud er for størstedelens vedkommende erhvervet i 1935-361).

De to selskaber, i hvilke koncernen har bestemmende indflydelse, havde i 1951

1) Om baggrunden for koncerninteresserne i Faxe Kalkbrud, se trustkommissionens betænkninger, nr. 1: Kalk-, kridt- og mørtelbranchen, København 1951, side 14.

knap 7 % af den samlede produktion af teglværksprodukter her i landet. Inden for hovedstadsområdet repræsenterer koncernens interesser dog en væsentlig større del af forsyningen, jfr. afsnit 10 nedenfor.

Koncernen har tidligere haft interesser i A/S De forenede nordjydske Teglværker, Ålborg, og i A/S Volstrup Teglværk ved Sæby; men disse interesser er for nylig blevet afhændet. Den nye ejer af aktierne er medlem af bestyrelsen for F. L. Smidth & Co. A/S og direktør for et af de vigtigste koncernselskaber. F. L. Smidth & Co. har imidlertid anført, at salget af aktierne til den pågældende, som har ønsket at erhverve dem af private, familiemæssige grunde, var ensbetydende med fjernelse af enhver finansiel interesse fra selskabets side.

Endelig har koncernen visse interesser i A/S *Frederiksholms Tegl- og Kalkværker*. Af dette selskabs aktiekapital, 2,5 mill. kr., ejer koncernen godt 0,5 mill. kr., og den

er repræsenteret i selskabets bestyrelse ved direktøren for Hedehus-Teglværket. Interesserne er for en væsentlig del erhvervet i 1934. Koncernen har over for kommissionen anført, at denne aktiebesiddelse ikke giver nogen mulighed for at beherske eller øve afgørende indflydelse i selskabet, idet en anden aktiepost på 1,2 mill. kr. regelmæssigt er repræsenteret på selskabets generalforsamlinger af direktøren for A/S Carl Nielsen, København, der er formand for selskabets bestyrelse.

Om sine interesser i teglværksindustrien har F. L. Smidth & Co. over for kommissionen anført, at interesserne udelukkende må betragtes som pengeanbringelser, og at det ikke i noget tilfælde har været hensigten at opnå nogen indflydelse på selskabernes pris- eller produktionspolitik eller øvrige forhold, samt at selskaberne ofte påfører hinanden konkurrence, uden at der tages skridt til at hindre dette.

KONKURRENCEFØRHOLDENE I NOGLE LOKALE OMRÅDER

10. Hovedstaden.

I hovedstadens nærmeste omegn findes kun få teglværker, og teglværksprodukter må derfor i det væsentlige fremskaffes fra fjernere liggende værker. Under normale afsætningsforhold dækker teglværkerne i Nord- og Midtsjælland størstedelen af hovedstadsområdets forbrug; men i perioder med dårlig afsætning i andre områder sendes en del af disse områders overskudsproduktion til hovedstaden. Teglværkerne i Vest- og Sydsjælland sælger normalt størstedelen af deres produktion i deres lokale områder; men det, som ikke kan afsættes lokalt, leveres i stort omfang til hovedstaden. Hovedstaden modtager til tider også forsyninger fra visse teglværker uden for Sjælland. De største leverancer kommer fra teglværkerne ved Egersund; men også de fynske teglværker leverer i et vist omfang til hovedstaden. I de senere år har disse leverancer dog været uden betydning.

En række af de betydeligste leverandører af teglværksprodukter til hovedstaden samarbejder i et fælles salgskontor, *A/S Teglværkernes Centralkontor*, København, (reg. nr. 211), der er stiftet i 1915. De forhold, der førte til salgskontorets dannelse, ligger imidlertid i tiden før den første verdenskrig. Under byggekrisen i 1908 opstod der en stærk konkurrence på det københavnske marked, og som følge af overdreven kreditgivning led mange teglværker i de følgende år betydelige tab. Disse forhold gav stødet til forskellige bestræbelser for at regulere

markedet i København. I 1911 købte A/S Frederiksholms Tegl- og Kalkværker et større antal værker på Sjælland af A/S Ny Kalkbrænderi, København, og som omtalt i afsnit 9 erhvervede Frederiksholm i de følgende år yderligere et antal værker.

Endvidere dannedes i 1911 en sammenlutning af omkring 30 sjællandske teglværker under navnet *Nordsjællands Teglværksforening*. Gennem foreningen blev tilvejebragt en kvotering af salget, og værkerne lod deres salg til København gå gennem Frederiksholms Tegl- og Kalkværker, der altså fungerede som en art salgskontor for foreningens medlemmer. Efter foreningens oprettelse blev priserne forhøjet med 2-3 kr. pr. 1000 sten svarende til en prisforhøjelse på 10-15 %, og der blev optaget forhandlinger med de øvrige sjællandske teglværker om tilslutning til foreningen. Nogle af de vestsjællandske teglværker, der samarbejdede i *Vestsjællandske Teglværksforening*, havde allerede i 1896 oprettet deres eget salgskontor i København. I 1915 fandt der en sammenslutning sted mellem en del af medlemmerne af Nordsjællands Teglværksforening og de vestsjællandske teglværkers salgskontor ved oprettelsen af Teglværkernes Centralkontor.

Centralkontorets nuværende medlemmer er anført i hosstående tabel 6, hvori tilige er angivet medlemmernes fordelingstal, d.v.s. de forholdstal, hvorefter medlemmerne er berettiget til at deltage i afsætningen.

Tabel 6.
Medlemmerne i A/S Teglværkernes
Centralkontor og deres kvoter.

	Fordelings- tal mill. sten
A/S Frederiksholm Tegl- og Kalkværker, København (7 værker)	95,3
A/S Hedehus-Teglværket, Hedehusene	16,0
A/S Knabstrup Teglværk, Knabstrup...	6,0
Kühlers Teglværker, Korsør (2 værker)	5,5
A/S Ubberup Teglværk, Kalundborg...	1,5
A/S De foren. Teglværker (13 værker), Egersund	12,0
Graasten Teglværk, Gråsten	3,0
I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer, Stenstrup (11 værker)...	5,0
Ølsted Kalksandstensfabrik, Ølsted ...	6,0
I alt	150,3

Medlemmerne har *pligt* til at lade alt salgin den for et område, der afgrænses af en linie langs Jægersborg Hegn og Jægersborg Dyrehave, vestgrænsen af Gentofte sogn samt fæstningslinien fra Husum til Avedøre, gå gennem Centralkontoret. Efterhånden er en stigende del af byggeriet omkring hovedstaden kommet til at foregå uden for denne grænse. Men nogle af omegnskommunerne ligger indenfor, og aftaleområdet omfatter foruden den fuldt udbyggede del af hovedstaden store dele af de kvarterer og områder, hvor der i de senere år har været en livlig byggevirkksomhed. Teglværkernes Centralkontor sælger imidlertid også uden for det område, hvor medlemmerne er forpligtede til at lade deres afsætning gå gennem kontoret.

Fordelingstallene blev oprindeligt fastsat efter medlemmernes salg i aftaleområdet i en vis periode forud for stiftelsen. De tilsluttede værker har som regel et betydeligt salg uden for området, og de mængder, de har brug for at komme af med gennem Centralkontoret, kan derfor variere betydeligt, efter som lokale salg beslægtet en større eller mindre del af produktionen. Fordelingstallene er som følge deraf ikke udtryk for et fast kvoteringsystem, idet medlemmerne helt eller delvis kan frigøre sig fra deres leveringsforpligtelser ved hvert kvartal at erklære, at de kun ønsker at udnytte en del af fordelingstallet. Efter den anden verdenskrig er en meget væsentlig del

af leverancerne blevet præsteret af Frederiksholms Tegl- og Kalkværker og Hedehus-Teglværket. I perioder med almindelige afsætningsvanskeligheder vil kvoterne sikkert i højere grad være effektive for alle medlemmers vedkommende. Da fragtudgifterne fra medlemmer udenfor Sjælland i årene efter krigen har udgjort en langt større andel af prisen på byggeplads i København end før krigen, anser Centralkontoret det imidlertid ikke for sandsynligt, at disse værker vil udnytte deres fordelingstal fuldt ud.

Tabel 7 viser, at Centralkontorets afsætning har svinget betydeligt i årenes løb. Dette skyldes for en del svingninger i byggeaktiviteten. Den tilbagegang i salget, der ses at være indtrådt fra slutningen af 1930-erne, må imidlertid delvis forklæres med en nedgang i selskabets andel af salget i hovedstadsområdet. Nedgangen i Centralkontorets salg skyldes en række årsager. Enkelte medlemmer har udmeldt sig, og de fjernest liggende medlemsværker har nedskåret deres leverancer som følge af større lokalt salg. I Nord- og Midtsjælland er anlagt enkelte nye og foretaget udvidelser af bestående teglværker uden for kontoret, og endelig har Centralkontoret anført, at udviklingen inden for biltransporten har betydet forøget konkurrence fra fjernere liggende sjællandske værker.

Tabel 7.
A/S Teglværkernes Centralkontors
salg af teglværksprodukter 1915-1950.

	mill. enheder		mill. enheder
1915 (fra 1/5)	31,5	1933	108,5
1916	83,5	1934	122,6
1917	76,9	1935	100,9
1918	83,5	1936	99,6
1919	76,5	1937	81,8
1920	50,9	1938	53,2
1921	50,9	1939	88,0
1922	66,7	1940	25,8
1923	78,9	1941	31,9
1924	74,0	1942	40,1
1925	60,4	1943	45,7
1926	42,8	1944	38,4
1927	39,9	1945	24,6
1928	67,9	1946	30,8
1929	83,1	1947	36,5
1930	94,6	1948	43,3
1931	97,9	1949	40,1
1932	36,6	1950	38,2

Centralkontoret har over for kommissionen gjort gældende, at det ikke udøver bestemmende indflydelse inden for hovedstadsområdet, idet dette under normale forsyningsforhold er præget af stærk konkurrence. Kontoret har henvist til, at det kun har en forholdsvis begrænset andel af salget, og at andelen gennem årene har været stadig faldende, jfr. tabel 7 ovenfor. Kontoret skønner, at det i 1915-1935 har haft ca. 40 % af salget i hovedstaden og omegn, men at andelen i løbet af årene til 1950 er faldet til 25-35 % og nu ligger på 20-25 %.

Foruden af det netop omtalte samarbejde gennem A/S Teglværkerne Centralkontor kan konkurrenceforholdene være påvirket af, at der mellem en del af de teglværker og de forhandlere, der sælger teglværksprodukter i hovedstaden og omegnskommunerne, findes *finansielle forbindelser*. I afsnit 9 blev det omtalt, at Hedehus-Teglværket og Faxe Kalkbrud har tilknytning til F. L. Smidth-koncernen, som også har visse interesser i Frederiksholms Tegl- og Kalkværker. De tre virksomheder har tilsammen ca. 40 % af produktionen af teglværksprodukter på Sjælland og antagelig en større del af salget i hovedstadsområdet. Hedehus-Teglværket og Frederiksholms Tegl- og Kalkværker er de mest betydningsfulde medlemmer af Teglværkerne Centralkontor. Faxe Kalkbrud, som ejer tre teglværker og driver virksomhed som forhandler af byggematerialer, herunder teglværksprodukter såvel fra egne som fra andre værker, står derimod uden for Centralkontoret.

Til de nævnte tre virksomheder kommer yderligere to af de større forhandlere af teglværksprodukter i København, nemlig A/S William Boas og Kalk- & Mørtelværkerne A/S. William Boas kontrolleres af F. L. Smidth-koncernen, og i Kalk- & Mørtelværkerne ejes aktiemajoriteten af direktøren for A/S Carl Nielsen, der som omtalt i afsnit 9 repræsenterer betydelige interesser i Frederiksholms Tegl- og Kalkværker.

De ovenfor omtalte finansielle forbindelser har givet sig udslag i et vist fællesskab i virksomhedernes ledelse. Det kan i denne forbindelse oplyses, at formanden for Faxe

Kalkbruds bestyrelse også er formand for bestyrelsen i Hedehus-Teglværket, og at dette selskabs direktør er medlem af Frederiksholms Tegl- og Kalkværkeres bestyrelse. Endvidere er formanden for sidstnævnte selskabs bestyrelse formand for bestyrelsen i Kalk- & Mørtelværkerne og direktør for dette selskab.

Centralkontoret, Faxe Kalkbrud, William Boas og Kalk- & Mørtelværkerne skønnes tilsammen at formidle væsentligt over halvdelen af salget af teglværksprodukter i hovedstaden og omegn.

De finansielle og personelle forbindelser hævdes imidlertid at være uden betydning for konkurrenceforholdene. Centralkontoret har således overfor kommissionen anført, at det under udøvelsen af sin virksomhed aldrig har mærket noget til de finansielle forbindelser endsige modtaget direktiver fra de pågældende kapitalinteresser. Endvidere har Kalk- og Teglværksforeningen anført, at Centralkontoret gentagne gange har måttet nedsætte priserne på grund af konkurrence fra A/S Faxe Kalkbrud. Endelig har F. L. Smidth & Co. A/S specielt med henblik på sine interesser i Hedehus-Teglværket, Faxe Kalkbrud og Frederiksholms Tegl- og Kalkværker gjort gældende, at »de pågældende selskabers ledelse gennem deres respektive, forretningsforbindelser ofte påfører hinanden konkurrence, uden at bestyrelserne på nogen måde søger at hemme direktørernes dispositioner i så henseende, alene af den grund, at bestyrelserne over for *samtlig*e aktionærer har et åbenbart ansvar for, at selskaberne drives på normal handelsmæssig måde«.

En anden ting, der må tages i betragtning ved bedømmelsen af konkurrenceforholdene i hovedstadsområdet, er, at langt den største del af salget af teglværksprodukter i hovedstaden og omegnskommunerne formidles af en halv snes forhandlere, herunder også medregnet Centralkontoret og teglværker, der selv sørger for afsætningen af deres produktion. Mellem de foran nævnte virksomheder og en række af de øvrige forhandlere er der tale om hyppig forretningsforbindelse. Af Centralkontorets salg går ca. $\frac{1}{3}$ gennem andre forhandlere. En væsentlig del heraf aftages af William Boas og af

Kalk- og Mørtelværkerne. Der leveres dog også til hovedparten af de øvrige større forhandlere; men da de fleste af disse selv har teglværker, har dette salg, efter hvad kontoret har oplyst for kommissionen, nærmest karakter af, at man hjælper hinanden, når man sælger sten til opfyldelsen af en leverance.

Centralkontoret har ikke villet bestride, at en sådan gensidig hjælp viser, at der består gode kollegiale forhold mellem de pågældende virksomheder; men det har gjort gældende, at dette ikke betyder, at konkurrencen er begrænset. Kontoret har således anført, at der aldrig har bestået nogen form for aftale eller forståelse mellem Centralkontoret og de øvrige forhandlere om priserne eller andre konkurrenceforhold. Et bevis for, at der under normale forsyningsforhold gør sig en meget stærk konkurrence gældende, findes efter Centralkontorets opfattelse i, at priserne for flammede sten i hovedstaden før den anden verdenskrig var væsentlig lavere end i det øvrige land, og dette opvejedes ikke af, at der i hovedstaden var noget bedre afsætningsforhold for facadesten.

Et brugbart talmateriale til at bedømme de daværende prisforskelle mellem hovedstadsområdet og det øvrige land lader sig imidlertid ikke tilvejebringe bl. a. som følge af de uensartede sorteringsregler.

11. Lolland-Falster.

På Lolland-Falster findes 6 teglværker, af hvilke de 5 ligger i nærheden af Nykøbing F. Disse 5 teglværker er alle medlemmer af *I/S Teglværkernes Salgskontor for Lolland-Falster*, der tillige har *A/S De forenede Teglværker, Egemsund*, samt et teglværk på Langeland som medlemmer. Uden for salgskontoret står et teglværk ved Nakskov. Salgskontoret er registreret under nr. 267 i monopoltilsynets register.

Salgskontorets interessenter er forpligtet til at lade alt salg af mursten og drænrør på Lolland-Falster gå gennem kontoret. Pligten til levering gennem salgskontoret gælder ikke tagsten, sådanne fremstilles ikke af teglværkerne på Lolland-Falster. Kontorets interessenter har et vist salg på Sjæl-

land og Møn, og dette salg skal ikke gå gennem kontoret.

Kontoret har tidligere haft en eksklusiv-aftale med *Foreningen af Teglvareforhandlere paa Lolland-Falster* (reg. nr. 268). Efter denne aftale, som blev indgået i 1937, anerkendte salgskontoret foreningens medlemmer som hovedforhandlere. Til disse skulle bl. a. ydes en rabat på 10 %, medens der til andre forhandlere højest måtte ydes 6 %. Til gengæld for salgskontorets forpligtelser skulle forhandlerforeningens medlemmer aftage hele deres forbrug fra salgskontorets medlemmer, for så vidt disse kunne levere til konkurrencedygtige priser. Forhandlerforeningens medlemmer var pligtige at overholde salgskontorets priser og kørselstakster. Aftalen blev af salgskontoret opsagt til ophør i 1940. Uanset ophævelsen af aftalen går omkring 90 % af salgskontorets salg gennem forhandlere. Endvidere ydes der stadig hovedforhandlerne en særlig rabat, nu 6 %, medens andre forhandlere får 3 %.

Salgskontoret har ingen aftaler med håndværkerne. Derimod har de to største byggematerialeforretninger i Nykøbing F. siden 1931 haft en aftale med *Nykøbing F. Murerlaug*, der omfatter næsten alle murerrestrene i byen. Ifølge aftalen, reg.nr. 1037, yder forhandlerne laugets hjælpefond en årsbonus på 2 % af medlemmernes køb af byggematerialer.

Salgskontoret har over for kommissionen anført, at der i årene forud for kontorets oprettelse i 1931 havde været gjort forskellige forsøg på at slutte aftaler om priserne; men det havde hver gang vist sig, at aftalerne ikke blev overholdt. Det er salgskontorets opfattelse, at teglværkerne, før et fastere samarbejde blev oprettet, blev »udnyttet« af forhandlerne, som benyttede sig af værkeres beliggenhed i nærheden af hinanden til at trykke priserne.

Kontoret har endvidere anført, at der vel ikke under de nuværende afsætningsforhold er tale om synderlig konkurrence mellem de lokale værker, men en nedgang i afsætningen vil hurtigt fremkalde konkurrence. Kontoret har yderligere gjort gældende at de lolland-falsterske teglværker er udsat for en stærk konkurrence fra sjællandske teglvær-

ker, som i årene efter krigen har fået et stort salg på Lolland-Falster. Skulle der vise sig en nedgang i salget af teglværksprodukter på Sjælland, er det efter kontorets opfattelse givet, at de sjællandske værker vil forøge deres salg på Lolland-Falster, selv om det må ske til lavere priser, end de kan opnå i deres naturlige opland.

Da der på Lolland-Falster kun findes ét teglværk uden for salgskontoret, er det efter kommissionens opfattelse ikke sandsynligt, at der vil være tale om nogen synderlig stærk tilbøjelighed til lokal konkurrence. Endvidere er lerforekomsterne på Lolland-Falster begrænsede, således at der ikke skulle være muligheder for oprettelse af nye teglværker. Når de sjællandske teglværker i de seneste år har haft et salg på Lolland-Falster, skyldes dette antagelig først og fremmest, at der har været knaphed på teglværksprodukter, således at de lokale værker til tider ikke har kunnet levere de af kunderne ønskede varer på de ønskede tidspunkter. Under mere normale forhold må det formodes, at muligheden for konkurrence fra teglværker på Sjælland begrænses af, at afstanden fra de større sjællandske teglværker til Lolland-Falster er temmelig stor. Det er dog over for kommissionen anført, at mange vognmænd fra landsdelen daglig har fragt til København eller det øvrige Sjælland og mange gange tilbyder at tage teglvarer med som returlæs til priser, der ligger langt under de almindeligt gældende kørselstakster. I grænseområdet i Syd-sjælland, hvor såvel de lolland-falsterske som de sjællandske teglværker søger afsætning, er mulighederne for konkurrence naturligvis størst.

12. Fyn.

På Fyn findes 23 teglværker, samlet i 18 virksomheder, idet 3 virksomheder ejer mere end 1 værk. Et stort antal af teglværkerne er samlet i to lokale områder, idet 7, som har ca. 40 % af den samlede produktion, ligger ved Stenstrup nord for Svendborg, medens 9, som har ca. 35 % af produktionen, ligger i egnen mellem Bred og Tommerup vest for Odense.

En række af de største fynske teglværker samarbejder om afsætningen gennem et fæl-

les salgskontor, *I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer*, der er registreret under nr. 210 i monopoltilsynets register. Salgskontoret har 7 interessenter, der repræsenterer 11 teglværker. Mellem deltagerne findes alle teglværkerne ved Stenstrup, 3 af teglværkerne i området mellem Bred og Tommerup og ét teglværk ved Odense. De værker, der er tilsluttet kontoret, har tilsammen ca. $\frac{2}{3}$ af produktionen af teglværksprodukter på Fyn.

I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer er stiftet i 1906 ved sammenslutning af et i 1901 oprettet salgskontor for teglværkerne ved Stenstrup og et tidligere oprettet salgskontor i Odense, jfr. afsnit 18. Kontoret har hovedsæde i Stenstrup, hvor de største af de deltagende værker ligger, og en afdeling i Odense. Kontoret deltager i A/S Teglværkernes Centralkontor, København, hvorigennem kontorets salg i hovedstaden afsættes.

Deltagerne i salgskontoret er forpligtede til at lade alt salg af alle arter af teglværksprodukter gå gennem kontoret, som fordele leverancerne mellem deltagerne i forhold til kvoter, der fastsættes for 5-årige perioder under hensyntagen til værkernes produktionskapacitet.

Salgskontoret fastsætter priser dels ab værk og dels leveret overalt på Fyn. Leve- retpriserne medfører en forbedring af salgskontorets konkurrencemæssige stilling i områder, der ligger langt fra de leverende værker. Ved afregningen fra salgskontoret ud- lignes fragtudgifterne, således at værkerne i princippet opnår samme nettopris ab værk. Dette system betyder en fordel for de af kontorets medlemmer der ligger længst fra hovedmarkedet Odense; men denne fordel modsvares dog i nogen grad af, at de fire værker, der ligger nærmest Odense, opnår en afregningspris, der ligger et for hver enkelt værk fastsat beløb over den almindelige afregningspris.

Efter de foreliggende oplysninger har salgskontoret intet samarbejde med de udenforstående fynske teglværker. Derimod har kontoret fra 1922 til 1951 haft en aftale med A/S De forenede Teglværker, Egernsund, hvorefter dette selskabs salg på Fyn begrænsedes til en bestemt brøkdelen af Sten-

strup-kontorets salg. Endvidere havde kontoret fra 1916 til 1940 en aftale med I/S Sydøstjyske Teglværkers Kontor, Kolding, om gensidig overholdelse af priserne i den anden parts område og om at lade visse salg i den anden parts område gå gennem denne.

Det kan yderligere nævnes, at salgskontoret har et samarbejde med håndværkerorganisationerne på Fyn. Med *Odense Murer- og Mesterforening* har kontoret truffet en aftale, hvorefter foreningens medlemmer under lige prisforhold skal købe deres forbrug af teglværksprodukter hos kontoret, som til gengæld yder foreningen en bonus (reg.nr. 624). Med *Svendborg Murer- og Mesterforening* og med *Bygmest er foreningen på Fyn*, som omfatter de øvrige fynske købstæder samt lændistrikterne, har kontoret lignende aftaler (reg.nr. 625 og 1564). Bygmesterforeningen har tilsvarende aftaler med 9 af de teglværker, der står uden for kontoret, og med en række forhandlere af teglværksprodukter (reg.nr. 1539 og 1541); aftalen med denne forening har derfor næppe nogen væsentlig konkurrencebegrænsende betydning for salgskontorets medlemmer, hvormod den antagelig virker til at støtte tilslutningen til håndværkerorganisationen.

Det må antages, at salgskontoret har en temmelig stærk stilling på markedet. Konkurrencen fra teglværker uden for området var tidligere begrænset gennem aftalerne med salgskontorerne i Egersund og Kolding. Når aftalen med Egersundkontoret blev ophævet i 1951, skyldes det, efter hvad der er oplyst, at den i en årrække ikke havde været anvendt i praksis. Forholdet er formentlig det, at aftalen har været overflødig i årene under og efter krigen, hvor der gennemgående har været knaphed på teglværksprodukter. Stigningen i skibsfragterne har ligeledes medvirket til, at faren for en generende konkurrence fra teglværkerne ved Egersund nu er mindre end tidligere. Fra teglværkerne ved Kolding kan der næppe ventes nogen synderlig konkurrence, idet deres produktion hemmes af, at der på Koldingegen nu kun findes begrænsede forekomster af teglværksier. Muligheden for konkurrence fra teglværker uden for området er antagelig størst, for så vidt angår tagsten,

idet denne vare kan bære en større fragt end de øvrige teglværksprodukter. Salgskontoret har således oplyst, at visse teglværker såvel i Jylland som på Sjælland har solgt tagsten på Fyn.

Med hensyn til muligheden af, at salgskontoret udsættes for konkurrence fra udenforstående teglværker på Fyn, må der lægges vægt på, at de fleste af disse værker er temmelig små, idet kun 1 af de 12 fritstående værker i 1951 havde en produktion på over 3 mill. enheder. De ganske små værker har som regel deres afsætning i stærkt begrænsede lokale områder, og det er ikke sandsynligt, at de større fritstående værker vil påføre salgskontoret aktiv pris-konkurrence i noget synderligt omfang, idet kontoret må antages at have en forholdsvis meget stærkere stilling i en konkurrencekamp.

Det kan endelig nævnes, at muligheden for, at salgskontoret kan blive påført konkurrence ved oprettelse af nye teglværker, ikke i noget større omfang synes at være blevet aktuel; men det kan dog oplyses, at et af de største fritstående teglværker er anlagt i 1934. Salgskontoret har over for kommissionen henvist til, at kontorets andel af den samlede murstensproduktion på Fyn har været nogenlunde uforandret siden 1915.

13. Ålborg-Nørresundby.

De fleste af teglværkerne i Ålborg-Nørresundbys opland samarbejder i et fælles salgskontor, I/S *Aalborg Teglværkers Kontor*, der er registreret under nr. 273 i monopoltilsynets register. Kontoret har som deltagere A/S De forenede nordjyske Teglværker, A/S Chr. Niensens Teglværker, A/S Volstrup Teglværk og A/S Røgelhede Teglværk og ejer Pandrup Teglværk. Den største virksomhed er A/S De forenede nordjyske Teglværker, der ejer 3 teglværker. Ejerforholdene i denne virksomhed og i A/S Volstrup Teglværk er omtalt foran i afsnit 9. Den næststørste virksomhed er A/S Chr. Niensens Teglværker, som ejer 2 værker. Medlemmerne er forpligtet til at lade hele deres produktion sælge gennem kontoret, og leverancerne fordeles efter faste kvoter.

Inden for en afstand af 30 km findes 4

fritstående teglværker. To af disse, som tilhører samme virksomhed, ligger ved Brønderslev og har antagelig deres hovedsalg i denne by. Uden for dette opland findes nord for Limfjorden et stort antal teglværker ved Hjørring og Frederikshavn og syd for Limfjorden værker ved Hvalpsund, Års, Arden, Hobro og Hadsund.

En række af teglværkerne ved Hjørring havde tidligere et samarbejde i et fælles salgskontor, og mellem dette kontor og kontoret i Ålborg bestod der, inden Hjørring-kontoret blev ophævet i 1946, et samarbejde om priserne (reg.nr. 650).

I/S Aalborg Teglværkers Kontor har tidligere haft bonusaftaler med muremesteforeningerne inden for kontorets salgsområde (reg.nr. 1703, 1704 og 1705). Aftalerne er ophævet i april 1954.

Det kan endelig nævnes, at A/S De forenede nordjyske Teglværker er eneforhandler af brændt kalk og mørtel i Ålborg-Nørresundby for Nordjysk Kalk- og Mørtel A/S. Salget foregår gennem salgskontoret.²⁾

Efter det foran anførte måtte man vente, at salgskontoret har en meget stærk stilling på markedet. Dette hævdes imidlertid af kontoret ikke at være tilfældet. Kontoret har herom anført følgende:

Formålet med oprettelsen af salgskontoret i 1921 var ikke først og fremmest at begrænse konkurrencen, idet der ikke forud for samarbejdets etablering var særlig hård konkurrence. Et af de afgørende motiver var, at oprettelsen af kontoret medførte lettere adgang til bankkredit og en begrænsning af teglværkernes risiko ved kreditgivning. Kontoret har i dag 80-90 % af salget af teglværksprodukter i området; men før den anden verdenskrig var kontorets andel i perioder helt nede på 50 %. Konkurrencen fra udenforstående teglværker begunstiges af, at de af kontorets værker, der ligger nærmest Ålborg-Nørresundby, kun fremstiller gule sten, og en række udenforstående værker ligger ikke synderligt længere fra byen end de af kontorets værker, der fremstiller røde sten.

²⁾ Trustkommissionens betænkninger nr. 1: Kalk-, kridt- og mørtelbranchen, København 1951, afsnit 55.

Konkurrencen var efter salgskontorets oplysninger særlig hård i 1930'erne, da teglværkerne i Himmerland og Thy samt værker ved Brønderslev, Hjørring og Frederikshavn søgte afsætning inden for kontorets område. For at opnå leverancer blev kontoret i mange tilfælde tvunget til som hel eller delvis betaling at overtage obligationer og aktier i byggeforetagenderne. Disse værdipapirer kunne på det pågældende tidspunkt langtfra vurderes til deres pålydende, og forholdet var derfor ensbetydende med et afslag i kontorets prislister. Undertiden var det for at sikre sig ordrer nødvendigt at give direkte afslag i prislisterne. Som følge af den stærke konkurrence var forholdene indtil den anden verdenskrig gennemgående meget dårlige. En af kontorets interessenter har således kun været i stand til gennemsnitlig at udbetale $4\frac{1}{2}$ % i udbytte til aktionærerne. Når teglværkerne omkring Ålborg ikke er helt tidssvarende, skyldes dette efter kontorets opfattelse, at der ikke af driften har kunnet fremskaffes kapital til den fornødne rationalisering.

Når det fra kontorets side er anført, at indtjeningsforholdene for kontorets medlemmer har været dårlige, synes dette kun for en kort årrække i 1930'erne at kunne forklares med virkningerne af en stærk konkurrence. Forklaringen på de dårlige indtjeningsforhold synes i øvrigt snarere at være den, at medlemmernes produktionskapacitet gennem årene har været væsentlig større end svarende til forbruget inden for området. Til belysning af spørgsmålet om teglværkernes kapacitetsudnyttelse har man fra kontoret modtaget oplysninger om dets salg og værkernes kapacitetsudnyttelse siden 1922. Oplysningerne er gengivet i hosstående tabel 8.

Om de i tabellen under I nævnte tal for kapacitetsudnyttelse har kontoret anført, at de er beregnet på basis af værkernes teoretiske maksimumspræstation ved forceret drift, gode vejrforhold m. v., medens de under II anførte tal er beregnet i forhold til kapaciteten ved almindelig normal drift.

Uanset om man ser på den ene eller den anden opgørelse, giver tallene det indtryk, at de under kontoret hørende teglværker i hele mellemkrigsperioden har arbejdet med en

Tabel 8. I/S Aalborg Teglværkers Kontor.
Salg og kapacitetsudnyttelse 1922-1950.

	Kontorets salg mill. enheder	Medlemsværkerne kapacitetsudnyttelse %	
		I	II
1922	15,5	46	57
1923	21,2	63	77
1924	20,8	59	72
1925	22,0	63	77
1926	19,7	54	69
1927	16,9	46	59
1928	16,9	46	59
1929	25,5	70	89
1930	29,5	81	103
1931	19,4	53	67
1932	9,0	25	31
1933	17,9	49	61
1934	19,9	54	67
1935	17,7	48	60
1936	16,6	45	56
1937	10,9	35	38
1938	15,1	48	52
1939	17,5	56	60
1950	26,0	98	98

temmelig ringe kapacitetsudnyttelse. På trods heraf er den samlede produktionskapacitet kun langsomt blevet reduceret. I 1937 er der nedlagt 2 værker og under krigen yderligere 2, af hvilke det ene lå på de områder, som under den tyske besættelse blev inddraget til flyveplads.

Kontoret har gjort gældende, at når værkerne produktionskapacitet kun langsomt er blevet reduceret, skyldes det de store udsving, der forekommer i byggeriet. Kontoret henviser i denne forbindelse til salgstallene for årene 1929-32, jfr. tabellen, og bemærker, at såfremt man reducerer kapaciteten efter en dårlig afsætningsperiode, ville man komme i den situation at mangle produktionsevne i senere, bedre byggeår.

Den omstændighed, at der siden 1937 er nedlagt i alt 4 værker med en samlet kapacitet på 11,5 mill. enheder, uden at kapaciteten på de tilbageværende værker er forøget nævneværdigt, viser imidlertid efter kommissionens opfattelse klart, at der før krigen har været tale om en ganske betydelig overkapacitet.

Virksomhedernes økonomiske resultat har ikke kunnet undgå at blive påvirket i ugunstig retning af den begrænsede kapacitetsud-

nyttelse. Når man som et særlig dårligt resultat fremhæver, at en af deltagerne i en årrække i gennemsnit kun har kunnet udbetale $4\frac{1}{2}$ % i udbytte til aktionærene, skal hertil bemærkes, at den omstændighed, at man ved en så lav kapacitetsudnyttelse er i stand til at udbetale udbytte, tyder på, at man i det store og hele har kunnet lægge byrden ved den uudnyttede kapacitet over på forbrugerne. Det er derfor nærliggende at antage, at salgskontorets eksistens og prispolitik har været medvirkende til, at kapaciteten er blevet opretholdt i næsten uforandret omfang gennem så lang en årrække.

14. Århus.

Fire af de største af teglværkerne omkring Århus drives af A/S *De forenede Teglværker ved Aarhus*. Selskabet, som har en aktiekapital på 1 mill. kr., er stiftet i 1905 ved sammenslutning af A/S Emiliedal Teglværk og A/S Tilst Teglværk. Samtidig købtes Slet Teglværk. Sammenslutningen menes ikke, at have haft konkurrencebegrænsende formål, idet den skete på et tidspunkt, hvor teglværkerne afsætningsforhold var gode. De forenede Teglværker driver stadig de oprindelige tre værker. I 1934 erhvervedes desuden aktiekapitalen i A/S Kragelund Teglværk. Teglværket ligger umiddelbart ved Emiliedal Teglværk og drives nu sammen med dette værk. Selskabet ejer endvidere aktiekapitalen i A/S Grundfær Teglværk. Dette selskab, som er stiftet i 1945, har erhvervet et lerareal ved Hinnerup 18 km fra Århus, hvor et nyt værk er under opførelse. Endvidere har selskabet i 1936 ved Egernsund i Sønderjylland erhvervet et areal med teglværksler og et husmandssted, der sikrede muligheden for afskibning. Det kan endelig nævnes, at De forenede Teglværker ejer aktiekapitalen i Aarhusteglværkerne Handelsselskab A/S. Dette selskab, som er stiftet i 1949, tager sig af afsætningen af De forenede Teglværkers produktion og sælger desuden varer, som købes hos andre teglværker.

Til nærmere belysning af De forenede Teglværkers stilling i området har selskabet oplyst, at der inden for en afstand af 30 km fra dets værker findes 12 udenforstående teglværker, og at selskabet i 1953 havde ca.

42 % af den samlede produktion. Selskabets værker ligger imidlertid umiddelbart ved Århus, og selskabet har derfor fortrinsvis sin afsætning i Århus og nærmeste omegn. Til belysning af mulighederne for konkurrence i salget til Århus og forstadskommunerne har selskabet foretaget beregninger, der viser, hvor mange teglværker der har en afstand af henholdsvis 20 og 30 km til forstadskvartererne omkring Århus, hvor størstedelen af byggeriet foregår. Efter disse beregninger har selskabets værker ca. 57 % af den samlede produktion inden for 20 km-området, hvor der findes 8 udenforstående værker. Inden for 30 km-området er selskabets andel 42 %, ligesom efter den ovenfor nævnte beregning. Samtidig med at anføre disse beregninger har selskabet dog gjort gældende, at der i Århus-området også leveres teglværksprodukter fra værker, der ligger mere end 30 km fra Århus.

Bortset fra selskabets værker er de fleste teglværker i oplandet til Århus ret små og afsætter størstedelen af deres produktion i deres nærmeste opland. De forenede Teglværker har dog anført, at værkerne i oplandet i nogle år i 1930'erne solgte deres overskudsproduktion til Århus til priser, der var lavere end selskabets.

Med hensyn til spørgsmålet om konkurrence fra teglværker i fjernere områder kan nævnes, at Teglværkernes Salgskontor, Horsens, som det nærmere omtales nedenfor i afsnit 15, følger den forretningspolitik, at der ikke påføres teglværker i andre områder aktiv priskonkurrence. Det er endvidere oplyst, at der fra teglværkerne ved Egersund leveres teglværksprodukter til Århus, men efter De forenede Teglværkers egen opfattelse har der ikke været tale om nogen aggressiv konkurrence fra Egersund.

Ved en undersøgelse, som prisdirektoratet foretog for året 1949, konstateredes det, at De forenede Teglværker havde 86 % af salget af teglværksprodukter i Århus og forstæder. Sammenholdes dette tal med de ovenfor omtalte beregninger over selskabets andel af teglværksproduktionen på Århus-egnen, synes undersøgelsen klart at vise, at de øvrige teglværker omkring Århus kun i mere begrænset omfang konkurrerer med De forenede Teglværker ved levering til Århus

og for stadskommuner ne. Selskabet har imidlertid ikke kunnet godkende undersøgelsen, som kun angår et enkelt år, hvor selskabet hævder at have haft en særlig stor andel af salget, dels fordi maksimalpriserne tilskyndede til køb fra de nærmest liggende værker, dels fordi selskabet efter en henstilling fra boligministeriet om at fremskaffe flere varer havde forøget sine indkøb fra andre teglværker betydeligt. Endvidere skulle en række teglværker, der efter selskabets opfattelse leverer til Århus-området, ikke være inddraget i undersøgelsen. De pågældende værker ligger dog alle i ret stor afstand fra Århus, og deres leverancer kan næppe forrykke billedet væsentligt.

De forenede Teglværker har over for kommissionen anført, at selskabet ikke har eller har haft aftaler med andre teglværker om samarbejde under nogen form, bortset fra at det deltager i den i afsnit 8 omtalte aftale vedrørende udnyttelse af et patent på fremstilling af etageadskillelsesblokke. Selskabet var ganske vist deltager i en i 1939 indgået aftale mellem en række jyske teglværker om priserne på tagsten; men denne aftale hævdes aldrig at være blevet praktiseret. Selskabet er medlem af Jyske Teglværkers Salgskontorer; men medlemsskabet af denne forening kan efter selskabets mening ikke betragtes som deltagelse i konkurrence-regulerende samarbejde. Selskabet har ingen aftaler med den stedlige håndværkerorganisation.

Selv om De forenede Teglværker ikke har indgået konkurrenceregulerende samarbejde med andre teglværker, og selv om der inden for Århus-området findes teglværker, der kan optræde som konkurrenter, må det antages, at selskabet i kraft af dets størrelse og finansielle styrke samt beliggenheden af dets værker umiddelbart ved Århus har en væsentlig indflydelse på konkurrenceforholdene for teglværksprodukter i Århus og omegn.

15. Horsens.

De fleste af teglværkerne i oplandet omkring Horsens etablerede i 1935 et samarbejde om afsætning af produktionen gennem *Teglværkernes Salgskontor S.m.b.A.*, Horsens. Senere er et par fjernere liggende værker kommet til, og salgskontoret har nu føl-

gende deltagere: Bygholm Teglværk, Hovedgaard Teglværk, Lundum Teglværk, Stenderup Teglværk, Juelsminde Teglværk, A/S Skovbankgaard Teglværk og Nørre-Snede Teglværk. Salgskontoret er registreret under nr. 264 i monopoltilsynets register.

Deltagerne er forpligtiget til at afsætte deres produktion gennem salgskontoret, men kun inden for et nærmere fastsat område omfattende Horsens og omegn. Leveringerne inden for området fordeles mellem deltagerne efter kvoter, der er fastlagt på grundlag af deltagernes salg i en femårsperiode forud for kontorets oprettelse og ikke senere er ændret. Kvoteringsreglerne har dog været suspenderet siden 1941, idet der under og efter krigen ikke har været vanskeligheder med at afsætte produktionen.

De enkelte deltagere har ret til selv at afsætte deres produktion uden for det nævnte område, og sådant salg omfattes ikke af kvoteringen. Derimod skal deltagerne under bødeansvar overholde de på de pågældende pladser sædvanligt gældende priser. Salgskontoret har om baggrunden for denne bestemmelse anført, at man ikke ønsker, at de enkelte værker ved konkurrencesalg uden for området skal give anledning til, at de teglværker, der udsættes for konkurrence, griber til modforholdsregler, der vil ramme kontoret og dets medlemmer som helhed.

Salgskontoret har oplyst, at teglværkerne omkring Horsens tidligere havde et løst samarbejde om ensartede prislistes. Priserne var ikke bindende og blev i stort omfang undersolgt; men teglværkerne underrettede dog i almindelighed hinanden, når de solgte under prislistepriiserne. I årene forud for kontorets oprettelse i 1935 havde der hersket en meget hård konkurrence, som hang sammen med dårlig udnyttelse af værkeres produktionskapacitet. Produktionen var i enkelte år nede på 30-40 % af kapaciteten, og et af de største værker havde i 1932 kun opnået en udnyttelse på ca. 25 %. Ved at det ene værk underbød det andet, var priserne kommet så langt ned, at værkerne satte penge til. Ved salgskontorets oprettelse blev der derfor gennemført en prisforhøjelse på 5 kr. pr. 1000 mursten.

I 1939 overtog de daværende medlemmer af salgskontoret sammen med Bøgeager

Teglværk ved Vejle aktierne i Skovbankgaard Teglværk, Tørring, som derefter blev medlem af kontoret. Skovbankgaard Teglværk, som i 1950 har overtaget Lundum Teglværk, har ikke nogen kvote i salgskontoret, idet det væsentligst afsætter sin produktion uden for salgskontorets område.

I 1948 blev Nørre-Snede Teglværk tilsluttet kontoret. Dette værk sælger ikke i Horsens og omegn, og det fik derfor ikke tilføjet nogen kvote. I stedet blev der fastlagt en grænselinie mellem værkets og salgskontorets salgsområde. Områdedelingen har dog hidtil ikke været praktiseret og skal kun træde i kraft, såfremt kvoteringsreglerne for de øvrige medlemmer på ny bliver gældende.

Mellem et af kontorets deltagere, Stenderup Teglværk, og teglværkerne ved Vejle findes en vis forbindelse, idet indehaveren af Stenderup Teglværk ejer visse aktieposter i og er medlem af bestyrelsen for Bøgeager Teglværk og Nørremarken Teglværk. Disse to selskaber er i øvrigt indbyrdes forbundne. Et vist interessefælleskab mellem salgskontoret og teglværkerne ved Vejle ligger endvidere i, at Bøgeager Teglværk som lige nævnt har en aktiepost i Skovbankgaard Teglværk. Det er derfor ikke sandsynligt, at der opstår nogen generende konkurrence mellem salgskontorets medlemmer og teglværkerne ved Vejle.

I 1937 indgik salgskontoret to aftaler henholdsvis med A/S Gammelstrup Teglværk, der ejer to værker beliggende mellem Horsens og Silkeborg, og Lynghøj Teglværk, Stilling ved Skanderborg. Ved disse aftaler blev der bl. a. fastlagt en grænse mellem aftaleparternes salgsområder. Begge aftaler er ophævet i 1942.

Salgskontoret har nu ingen aftaler med teglværker i andre områder; men selv om der ikke findes aftaler, må det antages, at der vil være en efter omstændighederne stærkere eller svagere tilbøjelighed til, at teglværker uden for området undlader aktiv konkurrence over for en så stærk sammenslutning, som et salgskontor repræsenterer. Som omtalt ovenfor er det ikke tilladt salgskontorets medlemmer at påføre teglværker uden for kontorets område aktiv priskonkurrence. At der fra kontorets side lægges meget stor vægt på dette spørgsmål, fremgår af, at kla-

ger over salg til lavere priser skal behandles på en ekstraordinær generalforsamling, der kan ikende temmelig store bøder. Alt i alt må man antage, at salgskontoret ikke blot har betydet afskaffelse af konkurrencen mellem deltagerne, men også en afsvækkelse af konkurrencen med teglværker uden for området.

Det kan endelig nævnes, at salgskontoret med *Horsens Muremesterforening* har indgået en aftale (reg.nr. 1005), hvorefter der ydes foreningen en årsbonus på 21½ % for varer, der er leveret til og betalt af foreningens medlemmer. Det er en forudsætning herfor, at medlemmerne køber hele deres forbrug af teglværksprodukter hos salgskontoret, idet bonusbetalingen bortfalder for de medlemmer, som har købt hos andre leverandører. Salgskontoret har ingen skriftlige overenskomster med mesterforeningerne i oplandet, men praktiserer over for disse en tilsvarende ordning som aftalt med *Horsens Muremesterforening*.

Salgskontoret har om baggrunden for aftalen med *Horsens Muremesterforening* oplyst, at de private bygherrer har samme købsbetingelser hos salgskontoret som håndværkerne. Muremesterforeningen havde adskillige gange henvendt sig til kontoret om at få indført en rabat til håndværksmestrene, og kontoret var derefter gået med til den nævnte aftale, men kun på den betingelse, at de udbetalte bonusbeløb ikke måtte komme de enkelte medlemmer af foreningen til gode undtagen i form af pension eller understøttelse. Kontoret har endvidere oplyst, at bestemmelsen om, at retten til bonus bortfalder for mestre, der køber hos andre leverandører, aldrig har været praktiseret, uanset at sådanne køb flere gange har fundet sted.

16. Esbjerg.

Esbjergområdet adskiller sig fra de øvrige undersøgte områder ved, at der ikke er noget salgskontor eller nogen hertil svarende finansiell sammenslutning. Langt den største del af forbruget af teglværksprodukter i Esbjerg og omegn dækkes imidlertid af 4 større teglværker, som alle ligger umiddelbart ved Esbjerg og alle samarbejder om priser m. v. To af værkerne har samme ejer. De teglværker, der i øvrigt findes i området,

ligger næsten alle i temmelig stor afstand fra Esbjerg, de fleste i et område omkring Varde og Skjern.

I 1913 oprettede de daværende 3 teglværker ved Esbjerg et fælles salgskontor, I/S Teglværkernes Salgskontor i Esbjerg. To af virksomhederne blev i 1925 sluttet sammen, idet A/S Esbjerg Teglværk overtog aktierne i A/S C. Lunds Teglværk. Den 1. januar 1928 udtrådte det tredje værk, Maade Teglværk, af salgskontoret, som derefter i realiteten ophørte; men kontoret blev dog først formelt ophævet i 1945.

Esbjerg Teglværk nedbrændte i 1932 og blev ikke genopbygget, hvorfor A/S Esbjerg Teglværk efter dette tidspunkt kun omfattede det tidligere C. Lunds Teglværk, og dette og Maade Teglværk var derefter de eneste værker af betydning i Esbjergs nærmeste opland. I 1935 opførtes der imidlertid et nyt værk, Gammelby Teglværk, og dettes ejer anlagde i 1947 yderligere et værk, Strandgaardens Teglværk.

Det står muligvis i forbindelse med oprettelsen af Gammelby Teglværk, at der i januar 1939 blev indgået en endnu eksisterende aftale mellem A/S Esbjerg Teglværk, Maade Teglværk og Gammelby Teglværk. Aftalen, der er registreret under nr. 485 i monopoltilsynets register, angår priserne i Esbjerg og nærmeste omegn inden for en afstand af ca. 9 km fra byen. Ved aftalens indgåelse blev priserne forhøjet med 10 % for mursten og 30 % for tagsten. Sidstnævnte forhøjelse må ses på baggrund af, at priserne på tagsten i Esbjerg i de foregående år havde været ekstraordinært lave som følge af konkurrence fra belgiske tagsten. Parterne aftalte endvidere ikke at finansiere nye byggeforetagender ved overtagelse af obligationer eller på anden lignende måde.

Samtidig indgik deltagerne en aftale (reg. nr. 486) med Sydvestjyske Teglværkers Salgskontor, Ølgod, samt Rebelsig Teglværk og Sønderskov Teglværk. Ved denne aftale blev Esbjerg og nærmeste opland forbeholdt Esbjerg-værkerne, medens et område nord og øst for en nærmere fastsat grænselinie blev forbeholdt kontoret i Ølgod og de to øvrige deltagere. Et område mellem denne grænselinie og grænsen for Esbjerg-værkerens område var fællesområde, og for salget i

dette område var der aftalt ensartede priser. Parterne forpligtede sig endvidere til at overholde en områdefortale, som var indgået mellem kontoret i Ølgod og Sydøstjyske Teglværkers Kontor, Kolding (reg.nr. 212).

Aftalerne om områdedeling blev ophævet i 1940, medens prisaftalen mellem teglværkerne ved Esbjerg som nævnt stadig er gældende. De aftalte priser følges af en mindre virksomhed, Esbjerg Tagstensfabrik.

Det kan endelig nævnes, at teglværkerne ved Esbjerg gennem en meget lang årrække har haft en bonusaftale med *Esbjerg Murer- og Teglværkerforening* (reg. nr. 1004). Teglværkerne yder foreningen en bonus på 1 kr. pr. 1000 sten, som medlemmerne i årets løb har aftaget hos teglværkerne. Såfremt der købes hos andre leverandører, påligner foreningen det pågældende medlem 1 kr. pr. 1000 sten, som indkøbes på denne måde. De indkomne beløb anvendes til foreningens understøttelsesarbejde og til en sommerudflugt. Efter parternes opfattelse kan aftalen ikke tillægges synderlig betydning for konkurrenceforholdene. Esbjerg Murer- og Teglværkerforening har dog oplyst, at murermesterene i Esbjerg så godt som udelukkende køber hos teglværkerne ved Esbjerg; men når kunderne ønsker specielle sten, kan det dog hændes, at de køber hos andre værker.

Teglværkerne ved Esbjerg har overfor kommissionen anført, at der i årene før krigen gjorde sig en stærk konkurrence gældende, og at det dengang var en meget dårlig forretning at drive teglværksvirksomhed. Et af værkerne har anført, at »teglværkerne uden for Esbjerg på grund af billigere arbejdskraft m.m. kunne fremstille mursten til lavere priser, og efterspørgslen svarede ikke til fuld produktion for teglværkerne. Der er hele tiden kommet og kommer stadig en del sten fra udenbys værker til Esbjerg«. Et andet af værkerne har anført: »Vi måtte sælge inde i andre teglværkers områder, og priserne var uensartede, det synes, som om der var en mindre forskel mellem priserne udadtil og her i byen, vi var bl. a. meget hårdt trængt af konkurrence fra belgiske tagsten«. Et tredje af værkerne har udtrykt sig således: »Der har og vil altid være konkurrence mellem teglværkerne i Esbjerg ind-

byrdes, ligesom der vil være det i forholdet til teglværkerne i oplandet. Kan det ene teglværk kapre en kunde, det være sig en murer- eller et byggeforetagende, fra et andet teglværk, bliver det gjort, hvortil dog skal bemærkes, at det som regel er bygmesteren, der henvender sig til teglværket om evt. leverance, og at det faktisk er stenedes kvalitet, der er afgørende for, om forretningen går i orden«.

Til belysning af betydningen af konkurrencen fra teglværker i oplandet har Esbjergværkerne oplyst, at forbruget af teglværksprodukter i Esbjerg og omegn kan anslås til ca. 8 mill. enheder, hvoraf i 1950 ca. 1,5 mill. enheder er leveret af værker uden for Esbjerg. Leveringerne til Esbjerg fra teglværkerne i oplandet angives dog at have været særlig store i 1950, hvilket antagelig hænger sammen med, at Esbjerg Teglværk i dette år havde indstillet driften efter en brand. I betragtning af, at teglværkerne i oplandet næsten alle ligger i temmelig stor afstand fra Esbjerg, kan det ikke antages, at de i almindelighed har noget videre salg i Esbjerg, hvilket også de ovenfor anførte oplysninger fra Esbjerg Murer- og Teglværkerforening tyder på. Foreningen har endvidere anført, at den ikke har indtryk af, at der er nogen videre konkurrence mellem teglværkerne ved Esbjerg, og foreningen mener heller ikke, at dette tidligere har været tilfældet.

17. Egersund.

Det er tidligere omtalt, at der omkring Egersund og Nybøl Nor findes meget store forekomster af særlig godt teglværksler. Disse gode naturlige betingelser er grundlaget for, at der her i århundreder har eksisteret en betydelig teglværksindustri, som også har været begunstiget af den lette adgang til transport af varerne ad søvejen. I modsætning til teglværksindustrien i den øvrige del af landet er Egersundværkerne ikke i stand til at afsætte hovedparten af produktionen i deres lokale markedsområde. De sønderjyske teglværker fremstiller ca. 12 % af landets samlede produktion af teglværksprodukter, men da kun ca. 5 % af landets befolkning bor i Sønderjylland, overstiger produktionen langt forbruget i landsdelen, og en væsentlig del af produktionen må derfor søges afsat

i andre egne af landet. Afsætningen er organiseret gennem et fælles salgskontor, A/S *De forenede Teglværker*, med kontor i Egersund. Kontoret er registreret under nr. 207 i monopoltilsynets register.

Samarbejdet i et salgskontor kan føres helt tilbage til tiden før århundredskiftet. I 1894 oprettede teglværker ved Kiel, Flensborg og Egersund et fælles salgsselskab, som i 1896 afløstes af et andet, hvori værkerne ved Kiel ikke deltog.³⁾ Efter Sønderjyllands genforening med Danmark blev sidstnævnte selskab i 1921 afløst af det nuværende salgskontor, som kun omfattede værkerne nord for den nye grænse.

Omkring århundredskiftet fandtes der ved Egersund og Nybøl Nor 38 teglværker med en samlet produktionskapacitet på ca. 100 mill. enheder og et samlet årligt salg på ca. 80 mill. enheder. I årene efter århundredskiftet gik afsætningen stærkt tilbage bl. a. som følge af aftagende forbrug i Kiel og teglværksindustriens udvikling i Danmark, og i årene før den første verdenskrig var afsætningen kommet ned på ca. 40 mill. enheder.⁴⁾ Som følge heraf blev der nedlagt en række fortrinsvis mindre værker, således at der ved genforeningen fandtes i alt 29 teglværker i området.

Efter genforeningen mistede Egersundværkerne deres sydlige opland og måtte som erstatning herfor søge salget udvidet til an-

dre markeder, navnlig Fyn, Lolland-Falster og København. Afsætningvanskelighederne forøgedes yderligere, efter at bilerne omkring 1930 blev taget i brug til transporten af teglværksprodukter, idet der herved skete en forskydning af konkurrencevilkårene til ugunst for Egersundværkerne, der i stort omfang anvendte skibstransport.⁵⁾ Disse forhold bevirkede, at der efter genforeningen er blevet nedlagt i alt 14 af teglværkerne i området, således at der nu er 15 teglværker tilbage. Disse producerede i 1951 ca. 65 mill. enheder.

Salgskontoret har medvirket ved en række af de nedlæggelser, der har fundet sted, som regel således at kontoret indenfor medlemskredsen har opkøbt teglværker, der var kommet i vanskeligheder. Efter købet er de pågældende værker blevet nedlagt og de tilhørende arealer belagt med servitut om, at de ikke uden salgskontorets godkendelse må anvendes til teglværksdrift. Medlemmerne af salgskontoret kan dog efter aftalte retningslinier erhverve ret til at grave ler på de servitutbelagte arealer.

Salgskontoret omfatter salget af medlemmernes produktion af alle teglværksprodukter over hele landet, idet dog to af medlemmerne har en særstilling, for så vidt angår salget til København. Leverancerne fordeles mellem medlemmerne efter kvoter, som oprindeligt blev fastsat under hensyntagen til de enkelte værkers kapacitet. Der er senere sket nogen regulering af de oprindeligt fastsatte kvoter som følge af kapacitetsudvidelser; men alt i alt har man holdt igen over for krav om kvoteforhøjelser, idet man ikke har ønsket at opfordre til kapacitetsudvidelser, der blot ville medføre større afsætningsvanskeligheder og lavere nettopriser af værk. Et af salgskontorets medlemmer opførte således i 1934 et helt nyt værk og anmodede i denne anledning om forhøjelse af sin kvote. Da dette blev afslået, blev værket i nogle år drevet som fritstående teglværk, og der blev set igennem fingrene med, at dette var i strid med salgskontorets vedtægter. Senere blev

³⁾ Johannes Clausen: »A/S De forenede Teglværker i Egersund. April 1894-31. December 1937« (Sønderborg 1937), side 3 ff.

⁴⁾ »Beretning afgivet af det ved Statsministeriets Skrivelse af 8. April 1938 nedsatte Udvalg vedrørende den sønderjydske Teglværksindustri«, side 5. Anledningen til udvalgets nedsættelse var, at der fra arbejderside og i den lokale presse var rettet bebrejdelser mod A/S De forenede Teglværker for ikke ved nedlæggelsen af teglværker at tage tilbørligt hensyn til arbejdere og forbrugere. Den rejste kritik førte til en resolution til regering og rigsdag, og A/S De forenede Teglværker fremsatte herefter ønske om nedsættelse af en upartisk kommission til undersøgelse af spørgsmålet. Idet der i øvrigt henvises til nævnte beretning, skal her anføres, at udvalget, jfr. beretningen p. 15, sammenfattende bemærker: »I det hele må den stedfundne udvikling anses som en naturlig tilpasning til de nye forhold, og der er ikke for udvalget fremkommet oplysninger, der retfærdiggør den mod værkernes ledelse rejste klage.«

⁵⁾ »Beretning afgivet af det ved Statsministeriets Skrivelse af 8. april 1938 nedsatte Udvalg vedrørende den sønderjydske Teglværksindustri«, side 19.

Tabel 9. Salget af teglværksprodukter fra A/S De forenede Teglværker, Egersund, fordelt på afsætningsområder.

	1936 % ₀	1939 % ₀	1946 % ₀	1950 % ₀	1954 % ₀
Sønderjylland	44,4	49,4	47,0	57,9	51,6
Øvrige Jylland	2,9	8,7	23,6	19,0	21,6
Fyn	14,0	12,6	2,9	7,4	2,1
Hovedstaden og øvrige Sjælland ¹⁾	19,6	9,9	10,0	3,6	2,5
Lolland-Falster og Møn	16,9	13,1	12,7	9,3	4,5
Bornholm	0,5	0,5	3,8	0,6	0,3
Eksport	1,7	5,8	—	2,2	17,4
I alt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I alt mill. kr.	1,3	1,6	3,1	5,3	6,8

Anmærkning. ¹⁾ Den del af teglværkernes afsætning, der falder på hovedstadsområdet, er noget større, end tabellen angiver, idet to af salgskontorets medlemmer ikke lader deres salg til København gå gennem kontoret.

værket bortforpagtet, og det er nu ude af drift.

Fordelingen af salget mellem de forskellige afsætningsområder er for nogle år i perioden 1936-1954 vist i tabel 9.

Under krigen har det været vanskeligt at fremskaffe tonnager, og som følge heraf er den del af salget, der i krigsårene er gået til øerne, væsentlig mindre end før. Efter krigen har afsætningen til øerne været hemmet af de forholdsvis høje skibsfragter, og en lang større del af salget er blevet afsat i Jylland. Dette gælder ikke blot Sønderjylland, også i den øvrige del af landsdelen er salget udvidet betydelig.

Salgskontoret omfatter alle teglværker inden for dets rent lokale salgsområde på Als og Sundeved, og konkurrence i dette område kan således kun opstå ved tilførsler udefra. I den øvrige del af Sønderjylland findes fem teglværker, hvis afsætning væsentligst falder i deres lokale områder. Med nogle af de større værker har salgskontoret tidligere haft pris- og kvoteaftaler.

I salgskontorets øvrige salgsområder er der mulighed for konkurrence med lokale værker og andre, som ligeledes sælger i de pågældende områder, men også denne konkurrence er for en stor del reguleret af aftaler, selv om disses omfang for tiden er mindre end før den anden verdenskrig.

På Lolland-Falster og i København sælges

gennem de stedlige salgskontorer, som Egersund-kontoret er medlem af, jfr. afsnittene om de pågældende områder. Salgskontoret i Kolding er fælles salgskontor for Egersund-kontoret og et af de lokale teglværker (reg.nr. 1475), medens to lokale værker står udenfor.

Med Sydvestjyske Teglværkers Salgskontor, Ølgod, indgik Egersund-kontoret i 1939 en aftale (reg.nr. 1398), hvorefter kontoret forpligtede sig til ikke at sælge gule facadesten uden om Ølgod-kontoret i dets område, medens omvendt kontoret i Ølgod forpligtede sig til at aftage hele sit forbrug af gule facadesten samt forbruget af vingetagsten ud over leverancerne fra egne medlemmer hos Egersund-kontoret. Aftalen blev ophævet i 1949.

Egersund-kontorets salg på Fyn blev tidligere reguleret ved en med I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer indgået aftale, hvorefter Egersund-kontorets salg blev begrænset til en fastsat kvote. Aftalen blev ophævet ved udgangen af 1950.

Der leveres, som det fremgår af tabel 9, yderligere til forskellige byer på Sjælland samt til Møn, Bornholm og forskellige småøer. Der foreligger intet oplyst om samarbejde med andre teglværker om afsætningen i disse områder.

Salgskontoret har over for trustkommissionen anført, at det aldrig har været nogen god forretning at drive teglværksvirksomhed

ved Egersund. På grund af de store afstande til vigtige afsætningsområder har den nettoppris, der har kunnet opnås af værk, gennemgående været betydelig lavere end ved landets øvrige teglværker. Umiddelbart før den anden verdenskrig var prisen således ca. 10 % lavere end gennemsnitsprisen hos landets øvrige værker, og under og efter krigen har forskellen snarere været noget større. Før krigen havde Egersund-værkerne billigere arbejdskraft end andre værker, men denne forskel er nu udlignet.

Det er salgskontorets opfattelse, at såfremt kontoret ikke havde eksisteret, ville den indbyrdes konkurrence imellem medlemmerne have medført, at kun nogle få store værker var blevet tilbage; bl. a. ville

det uden kontoret ikke være muligt at opnå højere nettopriser af værk i det lokale område end ved salg til fjernere markeder. På den anden side mener kontoret, at dets salg til de fjernere områder har bidraget til, at priserne dér er blevet lavere end ellers muligt, og at denne pristrykkende virkning må stilles over for den prishævende virkning i det lokale område.

Også på en række andre punkter mener salgskontoret at have medført fordele såvel for medlemmerne som for forbrugerne, men da lignende synspunkter også er fremført fra andre salgskontorer, vil de blive gjort til genstand for omtale i en større sammenhæng nedenfor i kapitel IV og V.

Kapitel IV.

SALGSKONTORERNES VIRKSOMHED OG VIRKNINGER

18. Den historiske baggrund.

I dette kapitel skal salgskontorenes organisation og virksomhed nærmere beskrives (afsnit 19 og 20), hvorefter kontorenes og områdefortalernes betydning for priser og omkostninger tages op til drøftelse (afsnit 21-23). Først skal imidlertid i nærværende afsnit baggrunden for aftalernes indgåelse belyses ved en kort redegørelse for den historiske udvikling.

I Dansk Industrieretning for årene før den første verdenskrig omtales gang på gang, at der i teglværksbranchen var utilfredshed over den stærke konkurrence, der gjorde sig gældende forskellige steder i landet, og der gives en række oplysninger om de bestræbelser, der blev udfoldet for at skabe mere rolige markedforhold. Disse bestræbelser gik i første række ud på at få etableret *pris-aftaler* i de enkelte lokale områder. Forsøgene herpå blev i Jylland kraftigt støttet af Teglværksforeningen for Jylland. På foreningens generalforsamling i 1912 blev der således vedtaget en resolution, hvori bestyrelsens medlemmer blev anmodet om hver i sit amt at sammenkalde medlemmer og ikke-medlemmer til drøftelse af prisoverenskomster.⁶⁾ At bestræbelserne ikke har været uden resultat, fremgår af, at det i industrieretningen for 1913 oplyses, at der var blevet oprettet prisoverenskomster i de fleste jyske amter.

Der var imidlertid ikke tilfredshed med

prisoverenskomsterne, som det var vanskeligt at få overholdt, og som navnlig ikke kunne opretholdes under vanskelige afsætningsforhold. Allerede i industrieretningen for 1910 var dette forhold blevet udtrykt således:⁷⁾

»Ofte holder en sådan sammenslutning kun, så længe efterspørgslen er livlig, idet man under en sådan periode enes om at sætte priserne op - men når så de dårlige tider kommer, og der netop var stærkest brug for sammenhold, så bryder en eller anden ud og sælger under«.

Vanskelighederne ved at tilvejebringe et mere stabilt samarbejde blev i nogle tilfælde løst ved, at der blev gennemført *finansiel sammenslutning* af virksomhederne, en udvej, som også tidligere var blevet anvendt, jfr. afsnit 9 foran.

I bestræbelserne for etablering af mere holdbare former for samarbejde kom tanken om oprettelse af *salgskontorer* dog til at spille den største rolle.

Allerede før århundredskiftet oprettede en række teglværker på Fyn et salgskontor. Om baggrunden for dette kontors oprettelse og dets videre udbygning findes i der i industrieretningen for 1912 en af salgskontorets formand udarbejdet redegørelse⁸⁾, hvoraf hovedtrækkene skal refereres.

⁷⁾ Dansk Industrieretning 1910, side 154.

⁸⁾ Dansk Industrieretning, 1912, side 168 ff.

I slutningen af 90erne blev produktionen af mursten på Fyn mere end fordoblet; men da forbruget ikke tiltog i tilsvarende grad, opstod der en hård konkurrence. Der blev gjort flere forsøg på oprettelse af prisoverenskomster; men da ingen af dem holdt, blev der i slutningen af 90erne oprettet et salgskontor i Odense omfattende teglværker ved Stenstrup og Odense og enkelte andre værker. Da kontoret imidlertid kun varetog salget i Odense, fortsatte konkurrencen i de øvrige fynske byer og i landdistrikterne, hvor det ene forsøg efter det andet på at gennemføre prisaftaler mislykkedes. Det siges herefter i redegørelsen:

»Vi begyndte da en forhandling her i Stenstrup for at søge at blive enige om en holdbar form for samarbejde. Efter de erfaringer, som vi ved tidligere forsøg havde indvundet, var vi klare over, at hvis der skulle laves noget, der kunne holde i længden, da måtte der findes en metode, hvorefter ingen interessent var særlig interesseret i netop at sælge sine varer fremfor sine medkontraherende kollegers. Man blev selvfølgelig hurtigt på det rene med, at dette mål kun kunne nås gennem et fælles salgskontor, hvor igennem alle varer fra de interesserede værker uden undtagelse måtte sælges og afregnes.«

I 1901 blev der derfor oprettet et salgskontor for teglværkerne ved Stenstrup, og dette kontor blev interessant i salgskontoret i Odense. I 1906 blev de to kontorer sluttet sammen under navnet I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer, der som nævnt i afsnit 12 endnu består.

Eksemplet fra Fyn blev efterfulgt forskellige andre steder i landet. I 1906 blev der af 4 teglværker ved Kolding oprettet et salgskontor, som dog kun bestod til 1911, men blev genoprettet i 1916. I 1911 blev der ved oprettelsen af Nordsjællands Teglværksforening gjort et forsøg på et tilsvarende samarbejde om salget i hovedstadsområdet. Foreningen, der kun virkede i få år, idet dens virksomhed i 1915 blev overtaget af A/S Teglværkernes Centalkontor, er omtalt foran i afsnit 10. I 1913 blev der oprettet et kontor i Esbjerg og i 1914 et kontor i Holstebro. Sidstnævnte kontor blev

dog hurtigt ophævet. Til de nævnte salgskontorer kom ved genforeningen et i 1896 oprettet salgskontor for teglværkerne ved Egersund, og i 1921 blev der oprettet et kontor i Ålborg.

Som omtalt i afsnit 7 spillede Teglværksforeningen for Jylland og senere Jydske Teglværkers Salgskontorer en vigtig rolle i arbejdet for at oprette salgskontorer.

I 1926 blev der oprettet et nyt kontor i Holstebro under medvirken af Teglværksforeningen for Jylland. Foreningen medvirkede ligeledes ved oprettelsen i 1927 af et samarbejde mellem teglværker i Thy, som i 1931 afløste dette samarbejde med et salgskontor.

I 1928 afsluttede teglværkerne ved Viborg og Skive en kvoteringsaftale, som i 1932 afløstes af et salgskontor. Samme år oprettedes et kontor i Ølgod og i 1934 et kontor i Silkeborg. Sidstnævnte kontor blev i 1935 udvidet til også at omfatte Herning. I 1935 blev der oprettet et kontor i Horsens og endelig i 1938 et kontor i Randers.

Ved den anden verdenskrigs udbrud var praktisk taget hele Jylland dækket af salgskontorer. Desuden havde der i en årrække eksisteret salgskontorer på Fyn og i hovedstaden, og i 1931 var der blevet oprettet et salgskontor for teglværkerne på Lolland-Falster. Under eller efter krigen er salgskontorerne i Hjørring, Randers og Esbjerg blevet ophævet. Kontoret i Esbjerg ophørte dog allerede i 1928 at have praktisk betydning. Om salgskontorenes udbredelse før krigen og i dag henvises i øvrigt til bilag 2 og til kortet side 12.

I arbejdet for oprettelse af salgskontorer er der naturligvis først og fremmest blevet henvist til de fordele, der herigennem kan sikres teglværkerne, men samtidig er det blevet understreget, at salgskontorerne også indebærer samfundsmæssige fordele. Til belysning af de synspunkter, der er blevet fremført, skal anføres følgende udtalelse, som er fremsat af formanden for Teglværksforeningen for Jylland på foreningens generalforsamling i 1927⁹⁾.

»Vi er vistnok inden for vor industri enige om, at vore salgsforhold er dårlige,

⁹⁾ Tidsskriftet »Lerindustrien«, 1927, nr. 5.

og at vi på den måde, vi konkurrerer med hinanden, ødelægger det ringe marked, der for tiden er, til fælles skade.

De fleste større forretninger, der afsluttes, er jo af den art, at den, der løber af med dem, som regel er mest at beklage, idet han som regel må sætte penge til, hvis han da i det hele taget er så heldig at få penge for de leverede varer.

Disse uheldige salgsforhold er jo en gammel skade inden for teglværksbranchen og tager altid overhånd, så snart afsætningen daler.

Man har de fleste steder forsøgt at råde bod på disse forhold ved prisoverenskomster; men de har sjældent virket tilfredsstillende, fordi de ikke blev overholdt, og under de nuværende komplicerede forhold, tror jeg ikke, man skal forsøge at få dem i live igen, da vort lovgivningsvæsen sikkert ville betragte det som en trustdannelse.

Vi må derfor tilstræbe en form for vor salgsvirksomhed, som har fælles interesse med det øvrige samfund, og dette tror jeg kun opnås gennem salgskontorer eller salgsforeninger inden for passende salgsområder.

En sådan godt ledet salgsforening må selvfølgelig have det formål at skaffe sine medlemmer en tilstrækkelig pris for deres fabrikat, d.v.s. sådanne priser, at virksomhederne bliver lønnende. Er et sådant formål i modstrid med samfundets interesse? - Nej! - Skal et samfund i det hele taget bestå, må denne fordring ske fyldest såvel inden for industrien som inden for andre erhverv.

Ved en salgsforening kan der også opnås direkte besparelser for samfundet. Byggematerialerne vil som regel kunne leveres på byggepladsen fra det nærmest liggende teglværk, hvorved samfundet spares for unødige fragtomkostninger. Ved en fornuftig ledelse kan der samfundsmæssigt spares en del ved, at teglværkernes lagre kan afpasses bedre efter det forbrug, der kan ventes, hvorved rentetab kan undgås og penge holdes disponible til andre formål. Ved en forstandig ledelse vil salgsforeningerne tillige kunne opretholde en stabil pris på teglvarer, så

priserne ikke springer op og ned efter forbrugets størrelse. Salgsforeningerne vil også kunne bidrage til sunde tilstande inden for byggevirksomheden ved en mere forsigtig kreditgivning, end tilfældet nu er.«

De nævnte synspunkter vil blive taget op til nærmere vurdering i afsnittene 21-24.

Ved oprettelsen af salgskontorer løstes spørgsmålet om regulering af konkurrencen i de lokale områder. Der bestod imidlertid stadig en mulighed for, at der kunne udvikle sig en konkurrence mellem områderne, og der blev derfor samtidig udfoldet bestræbelser for at få tilvejebragt et samarbejde mellem kontorerne. Af følgende udtalelse på generalforsamlingen i 1927 i Teglværksforeningen for Jylland fremgår, at der ret hurtigt havde udviklet sig et vist samarbejde mellem salgskontorerne¹⁰⁾.

»...de salgskontorer, vi har, arbejder jo allerede sammen. Får man forespørgsler, som hører til andres område, sender man dem til vedkommende, og mangler man varer, som man ved, at de andre har, får man dem derfra — og omvendt.«

Samarbejdet synes i mange tilfælde ikke at have haft form af udtrykkelige aftaler, men har sikkert ofte været udtryk for en forsigtig forretningspolitik begrundet i følgende betragtning, som er gjort gældende på generalforsamlingen i Teglværksforeningen for Jylland¹¹⁾: »Generer man naboen, bliver han irriteret, og er han større end en selv, slår han igen.«

Forskellige udtalelser på foreningens generalforsamlinger tyder imidlertid på, at der i flere tilfælde har været tale om konkurrence mellem kontorerne, og spørgsmålet om regulering af denne konkurrence har gentagne gange været berørt på møderne. Tilvejebringelsen af et fastere organiseret samarbejde mellem salgskontorerne synes at være blevet tillagt særlig betydning, efter at bilerne omkring 1930 blev taget i anvendelse til transporten af teglværksprodukter. Den betydning, man inden for branchen har tillagt udviklingen af biltransporten, kan

¹⁰⁾ »Lerindustrien« 1927, nr. 6.

¹¹⁾ Samme 1929, nr. 6.

belyses ved følgende udtalelse, som formanden for Jydske Teglværkers Salgskontorer fremsatte på generalforsamlingen i Teglværksforeningen for Jylland i 1939¹²⁾:

»Når vi taler om at sælge så meget som muligt, må vi erindre, at forholdene har ændret sig betydeligt igennem de senere år. Bare for nogle år tilbage - for 15 år siden kan vi næsten sige — kunne hvert teglværk have sit naturlige opland, og det gjaldt blot om, at teglværket inden for det område fik solgt så meget som muligt. Men senere kom alt det nye til, bl. a. de nye trafikmidler, som gjorde transporten, om ikke billigere, så i hvert fald lettere, og gjorde det muligt at komme længere ud med varerne, og så tog teglværkerne sig til opgave at øge salget ved at øge oplandet.«

Som omtalt i afsnit 7 blev Jydske Teglværkers Salgskontorer stiftet bl. a. med det formål at fremme samarbejdet mellem salgskontorerne. Foreningens formand udtalte i en i 1938 afgiven beretning om foreningens virksomhed følgende¹³⁾:

»De emner, vi arbejder med, er forskellige. Vi har en mæglende opgave. Hvor der er stridigheder mellem et par værker enten om priser, grænser eller andre ting, er salgskontorenes sammenslutning det forum, man skal henvende sig til, og derfra vil vi altid søge at bilægge en sådan strid og få enighed bragt tilveje.«

Det må antagelig for en stor del ses som et resultat af foreningens arbejde, at der i Jylland i årene indtil 1940 blev indgået en række aftaler mellem salgskontorerne til regulering af den indbyrdes konkurrence. Der fandtes før krigen 16 registrerede aftaler af denne art. Aftalerne, som alle er ophævet under eller efter krigen, havde et ret forskelligt indhold. I de mindst vidtgående tilfælde blev der ved aftalerne fastlagt en grænselinie mellem parternes områder, og parterne forpligtede sig til ved salg i den anden parts område at overholde dennes priser. I disse tilfælde var det formentlig en forudsætning, at parterne så vidt muligt holdt sig til deres eget område. Dette er

udtrykkeligt fastsat i andre af aftalerne, og overholdelsen af områderne var i flere af disse aftaler sikret ved, at der ved salg i den anden parts område skulle svares en afgift af salgssummen. I andre tilfælde forpligtede parterne sig til at lade salg til den anden parts område gå gennem dennes salgskontor. I atter andre tilfælde var det aftalt, at den ene part skulle begrænse sit salg i den andens område til en fastsat kvote.

19. Kontorernes organisation og forretningsvirksomhed.

Salgskontorerne er i hovedtrækkene opbygget på ret ensartet måde, men de enkelte kontorers organisation og vedtægter udviser dog i detailierne visse forskelligheder. Som eksempel på kontorernes vedtægter er som bilag 3 gengivet interessentskabskontrakten for I/S Aalborg Teglværkers Kontor.

Af de eksisterende salgskontorer er 5 interessentskaber, 4 andelsselskaber og 3 aktieselskaber. Kapitalen er tilvejebragt ved indskud fra deltagerne i forhold til de kvoter, der er fastsat for leveringerne. Besiddelsen af aktier eller andele er forbundet med driften af de tilsluttede teglværker eller med besiddelsen af leveringskvoterne, og aktier eller andele kan derfor som regel ikke overdrages til andre end købere eller forpagtere af de pågældende værker eller eventuelt til den, der har erhvervet den pågældende kvote.

Deltagernes indflydelse i salgskontorerne er for aktieselskabernes og andelsselskabernes vedkommende oftest afhængig af, hvor store beløb der rådes over i aktier eller andele. I et af andelsselskaberne har medlemmerne hver en stemme på generalforsamlingen, men således at der, såfremt et af medlemmerne forlanger det, skal stemmes efter fordelingstal. I et andet har de mindre værker hver en og de større værker hver to stemmer. I interessentskaberne har deltagerne en stemme for hvert af de teglværker de driver.

Salgskontorerne giver adgang for nye medlemmer, når optagelsen godkendes af bestyrelsen eller generalforsamlingen. Ved optagelsen skal der træffes beslutning om det nye medlems fordelingstal og kapitalindskud.

¹²⁾ »Lerindustrien«, 1939, nr. 6.

¹³⁾ Samme 1938, nr. 7.

Deltagerne kan i almindelighed træde ud med $\frac{1}{2}$ -1 års varsel til slutningen af et regnskabsår. I et par tilfælde gælder medlemskabet dog uopsigeligt i perioder på 2 respektive 5 år, således at medlemskabet fortsættes for yderligere perioder, medmindre det opsiges med et nærmere fastsat varsel til periodens udløb. Ved udtrædelsen udbetales der som regel det udtrædende medlem dettes andel i salgskontorets kapital.

Salgskontorenes daglige forretninger ledes af en forretningsfører, der står under tilsyn af kontorets bestyrelse. Salgskontorerne har som regel kontor i den største by inden for salgsområdet, og undertiden har de filialkontorer i andre byer i området.

Salgskontorenes virksomhed kan siges at have to sider. For det første tjener de til formidling af konkurrencereguleringen, som omtales i næste afsnit. For det andet udfører de forskelligt forretningsmæssigt arbejde. Med en enkelt undtagelse foretager salgskontorerne *faktureringen af varerne og modtager betalingen*. Dog må medlemmerne i almindelighed sælge visse mindre kvanta eller for visse mindre beløb kontant mod at indbetale de pågældende beløb til kontoret eller lade dem fragå i afregningen med kontoret. Af den omstændighed, at varerne faktureres gennem kontorerne, følger, at kontorerne tager sig af *kreditgivning og inkasso* samt overtager *regnskabsførelsen* med kunderne.

Salgskontorerne har dog ikke overtaget alle de funktioner og alt det arbejde, der knytter sig til salget af deltagernes produkter. De beskæftiger sig således som regel ikke med selve *forsendelsen af varerne*, der i almindelighed udføres af det teglværk, hvorfra varerne skal leveres. En undtagelse udgør Egersund-kontoret, som ordner søværts forsendelser til aftagere på Øerne. Kontoret på Fyn tager sig af baneforsendelser fra teglværkerne ved Stenstrup.

Hvad angår *salget og modtagelsen af bestillinger* har salgskontorerne indrettet sig på ret forskellig måde. I vedtægterne for kontorerne i Ølgod og Holstebro bestemmes, at medlemmerne ikke må agitere for salget eller aflægge besøg hos kunderne; men de har ret til at modtage bestillinger, når kunderne henvender sig. For de fleste

af de øvrige kontorer gælder imidlertid, at medlemmerne har ret til at agitere for salget og optage ordrer, dog således at der inden en kort frist skal ske anmeldelse til kontoret, som skal godkende, at salg finder sted. Når det i de to førstnævnte tilfælde ikke er tilladt medlemmerne at agitere for salget og aflægge besøg hos kunderne, skyldes det antagelig, at man vil undgå, at medlemmerne konkurrerer om ordreoptagelsen.

I kontorerne i Horsens, Herning, Skive og Hurup har medlemmerne uindskrænket adgang til at afslutte forretninger under forbehold af kontorets godkendelse. Medlemmerne af Lolland-Falster-kontoret har ret til at modtage bestillinger, men skal straks anmelde ordrens indgang til kontoret, der viderefører forhandlingerne med den pågældende køber. For salgskontoret i Ålborg gælder, at forretninger i Ålborg-Nørresundby kun må afsluttes af kontoret.

Når det i vedtægterne for de fleste af salgskontorerne er tilladt medlemmerne at modtage bestillinger og effektuere ordrer, skyldes det antagelig for en del praktiske hensyn, jfr. følgende udtalelse fra generalforsamlingen i Teglværksforeningen for Jylland i 1929¹⁴⁾:

»Da vi i Holstebro i 1926 gjorde et forarbejde i retning af at oprette et salgskontor, var vi klar over, at de 12 teglværker, som var med, lå så langt fra hinanden, at et salgskontor i bogstavelig forstand . . . var uigennemførligt. Vi kan ikke forlange, at en mand, der bor i Lemvig, skal henvende sig i Holstebro; han går selvfølgelig hen på værket i Lemvig og ser på varerne. Derfor gik vi ud fra, at salget væsentligst skulle finde sted ude på teglværkerne. Fordelen ved salgskontoret kommer så derigennem, at vi har ens fastsatte priser, og at teglværkerne skyder sig ind under salgskontoret og derigennem får en vis garanti med hensyn til betalingen, og i de tider, vi nu lever i, er det lige så nødvendigt at betrygge betalingen, som at få varerne solgt.«

I nogle tilfælde omfatter salgskontorerne *ikke alle produkter*. Salgskontoret på Lolland-Falster tager sig således ikke af salget

¹⁴⁾ »Lerindustrien« 1929, nr. 6.

af tagsten, og det samme var tilfældet i det salgskontor, der fandtes i Kolding før 1950. I flere af kontorerne går endvidere salget af drænrør uden om kontorerne.

For flere af kontorerne gælder, at deres virksomhed er begrænset til et *bestemt område*. De klareste tilfælde af denne art er salgskontorerne i Skive, Holstebro og Horsens. Noget anderledes stiller forholdet sig f. eks. for salgskontorerne i Ålborg og på Fyn. Medlemmerne af disse kontorer skal principielt lade alt salg gå igennem kontoret, men de kan dog afslå at deltage i leveringer uden for oplandet på usædvanlige betingelser eller betalingsvilkår, og såfremt ikke alle medlemmer ønsker at deltage, sker salget på de leverende værkers egen regning og risiko.

20. Kontorerne konkurrence-regulerende virksomhed.

Gennem salgskontorerne etableres der en *fallens pris* for de deltagende virksomheders produkter. Salgspriserne fastsættes som regel af salgskontorerne bestyrelse. I nogle tilfælde er det dog generalforsamlingen, der træffer beslutning om priserne, og undertiden kræves hertil kvalificeret stemmemajoritet. Priserne gælder i almindelighed for levering af værk, og der er da som regel af salgskontoret fastsat takster for udkørslen. I hovedstaden gælder priserne frit leveret på byggeplads, og dette er også tilfældet i Horsens, hvor kunderne dog selv kan afhente varerne på værkerne mod en godtgørelse af fragten. På Fyn har salgskontoret fastsat priser dels af værk og dels leveret overalt på Fyn, således at køberne kan vælge, hvilken prisliste de vil købe efter.

På grundlag af de fastsatte salgspriser beregnes den løbende afregning med værkerne enten ved, at der fradrages en vis provision til salgskontoret, eller ved, at de leverede varer betales med en afregningspris, således at forskellen mellem salgsprisen og afregningsprisen indgår i kontorets kasse. Provisionen eller forskellen mellem salgspris og afregningspris skal dække kontorets almindelige administrationsomkostninger, forhandlerrabat, kasserabat, bonus til håndværkerorganisationer, tab ved kreditgivning, tab ved salg til underpris i konkurrence med

udenforstående værker samt henlæggelser til kontorets reservefond. Over- eller underskud fordeles i almindelighed mellem medlemmerne i forhold til de i årets løb præsterede leveringer.

Salgskontorerne kan endvidere siges at tjene til et samarbejde om begrænsning af konkurrencen på *kreditgivning*. Konkurrencen mellem teglværkerne har undertiden givet sig udslag i ydelse af lange kreditter til håndværkere eller bygherrer med deraf følgende store kapitalkrav og risiko for tab på usolide debitorer. I nogle tilfælde har denne konkurrence ført til, at teglværkerne har måttet overtage aktier eller obligationer i byggeforetagender som betaling for sten, der er leveret til det pågældende byggeri. Selve den omstændighed, at salgskontorerne medfører en begrænsning af konkurrencen, betyder, at der kan vises større tilbageholdenhed med kreditgivningen; men hertil kommer, at salgskontoret skal godkende alle forretninger og derigennem kan forhindre overdreven lang kreditgivning og salg på kredit til købere, der anses for mindre solide.

En anden side af salgskontorerne konkurrenceregulerende virksomhed er, at der for medlemmernes leveringer er fastsat *kvoter* (fordelingstal).

Reguleringen af leverancerne, således at de kommer i overensstemmelse med fordelingstallene, søges i første række gennemført ved fordeling af de indkomne ordrer mellem medlemmerne. Salgskontorerne må ved fordelingen af leverancerne tage hensyn til kundernes ønsker om levering fra bestemte værker, ligesom det efter kontorerne vedtægter skal tilstræbes, at leveringerne kommer til at foregå fra de værker, hvorfra transportafstanden er mindst; men hvor hensynet til kunderne tillader det, tildeles leverancerne fortrinsvis de værker, der mangler mest i opfyldelsen af kvoten.

For at medlemmerne skal kunne opfylde de leveringskrav, der vil kunne stilles til dem fra salgskontoret, har de som regel pligt til at holde et vist lager. Såfremt denne forpligtelse ikke er opfyldt, kan salgskontoret bestemme, at det pågældende værk ikke skal kunne gøre krav på levering af en tilsvarende del af kvoten. På lignende måde

kan salgskontoret bestemme, at værker, **der** som følge af, at kunderne vægrer sig ved at aftage deres produkter, er tilbage med leveringerne, ikke skal kunne kræve levering af den fulde kvote.

I det omfang, ordrerne indgår til salgskontorerne og ikke direkte til medlemmerne, har kontorerne det i deres magt at fordele leverancerne således, at de kommer til at svare til kvoterne. For at dette skal kunne lade sig gøre, er det dog antagelig ikke nødvendigt, at kontoret har indflydelse på alle leverancer. Selv om kun en vis del af ordrerne indgår til salgskontoret, **vil** kontoret dog ved fordeling af disse leverancer mellem medlemmerne nogenlunde kunne udligne de afvigelser, der opstår på det øvrige salg.

De fleste af salgskontorerne har til sikring af kvoternes overholdelse fastsat bestemmelser om, at der ved et større salg end svarende til kvoterne skal betales en *afgift* eller foretages en *forhøjelse af priserne* for det pågældende værks produkter. Afgifterne for salg ud over kvoten kan være et fast beløb pr. overskydende salgsenhed eller en vis procent af salgsprisen for den overskydende mængde. Afgifterne varierer i nogle af kontorerne fra 5 kr. til 8 kr. pr. 1000 enheder og i andre af kontorerne fra 5 % til 25 % af prisen. De indkomne beløb fordeles mellem de øvrige medlemmer i forhold til det, som disse mangler i udnyttelsen af kvoterne, herfra dog undtaget værker, som på grund af for lille lager eller på grund af, at kunderne ikke ønsker at købe deres varer, har mistet leveringsretten for den ikke opfyldte del af kvoten.

Bestemmelsen om, at et værk kan tilpligtes at forhøje priserne, gælder som regel kun ved en vis større afvigelse fra det kvotemæssige salg. Omvendt kan de pågældende salgskontorer som regel tillade værker, der er langt tilbage med opfyldelsen af kvoten, at reducere deres salgspriser.

De fastsatte kvoter gælder i de fleste tilfælde de samlede leveringer af alle varer under ét, således at kvoterne kan opfyldes ved levering af alle varer. I nogle af salgskontorerne gælder dog andre regler. Et af kontorerne foretager fordelingen således, at hvert medlems kvotemæssige leveringer skal være fordelt med faste procenter på facade-

sten, bagmursten og drænrør. I et andet salgskontor har hvert af medlemmerne pligt til at levere en nærmere fastsat andel af kontorets samlede salg af facadestenen og drænrør, medens resten af kvoten skal opfyldes ved levering af bagmursten.

Leveringskvoterne er i de fleste tilfælde vistnok oprindelig fastsat i forhold til værkernes produktionskapacitet. I nogle tilfælde er kvoterne faste; men oftest er **der** mulighed for, at de kan ændres, når værkernes kapacitet formindskes eller forøges. Hertil kræves dog i de fleste tilfælde godkendelse af de øvrige aftaledeltagere. For andre af salgskontorerne er kvoterne fastsat efter medlemmernes salg i en periode forud for kontorerne oprettelse, og i et enkelt tilfælde beregnes fordelingsstallene årligt som et gennemsnit af de forudgående tre års produktion.

I nogle af salgskontorerne er kvoteringsbestemmelserne under og efter krigen midlertidigt blevet sat ud af kraft, hvilket må ses på baggrund af, at der i disse år ikke har været vanskeligheder ved afsætningen af produktionen og derfor ikke noget stærkt ønske om en regulering af værkernes markedsandele.

Som et led i salgskontorerne konkurrenceregulerende virksomhed må også ses bestræbelserne for regulering af konkurrencen fra teglværker uden for kontorerne markedsområder. Der henvises herom til redagørelsen for salgskontorerne *aftaler om områdedeling m. v.* i afsnit 18 ovenfor.

21. Konkurrencebegrænsningernes betydning for priser og avancer.

I dette og i de nærmest følgende afsnit skal salgskontorerne betydning for prisernes højde tages op til drøftelse. Spørgsmålet har to sider, idet priserne dels beror på avancerne størrelse, dels på omkostningernes højde. I dette afsnit omtales, i hvilket omfang salgskontorerne giver teglværkerne mulighed for at opnå højere avancer, medens salgskontorerne virkninger på omkostningerne drøftes i de to følgende afsnit. Det er imidlertid vanskeligt at gennemføre en aldeles skarp opdeling af virkningerne i disse to henseender, og bemærkningerne i dette afsnit om virkningerne på avancerne kommer derfor på

visse punkter til også at berøre virkningerne på omkostningerne.

Aftaler om fælles salgskontor i forbindelse med kvotering af afsætningen og regler om minimumspriser m.m. er en af de aftaleformer, der giver størst mulighed for at begrænse konkurrencen og dermed også for at opretholde højere avancer. Når salgskontoret udsender fakturaer og modtager betalingen for de solgte varer, får man derigennem mulighed for at føre kontrol med, at de aftalte priser overholdes, og når hver virksomhed får tillagt en bestemt kvote af afsætningen, afsvækkes desuden den enkeltes tilskyndelse til at skaffe sig større afsætning ved prisafslag eller på anden måde.

Mulighederne for at opnå højere avancer beror dog ikke alene på konkurrencebegrænsningernes form og organisation, men afhænger også af forskellige andre faktorer, f. eks. eventuel konkurrence andetsteds fra eller fra nye virksomheder.

Under markdevalueringen i årene efter den første verdenskrig blev teglværkerne i den sydlige del af landet udsat for konkurrence fra tyske teglværker, og som nævnt i afsnit 16 blev der i en periode i 1930'erne indført belgiske tagsten, som betød en vis konkurrence for teglværkerne ved Esbjerg. Men normalt spiller *konkurrencen fra udlandet* ingen rolle i teglværksbranchen, og der finder for tiden ingen import sted af almindelige teglværksprodukter.

Salgskontorenes indflydelse på prisernes højde kan i større eller mindre grad blive afsvækket ved den konkurrence, de kan blive udsat for fra *teglværker, der står uden for kontorerne*. Kalk- og Teglværksforeningen har i denne forbindelse henvist til, at halvdelen af produktionen foregår uden for salgskontorerne, jfr. afsnit 6 ovenfor, hvor det nævnes, at branchens registrerede aftaler omfatter 48 % af det samlede antal teglværker og 52 % af den samlede produktion. Som det understreges i afsnit 6, giver en sådan opgørelse imidlertid kun et ufuldstændigt billede af konkurrencebegrænsningernes betydning. Opgørelsen gælder landet som helhed; men som tidligere omtalt kan hele landet ikke betragtes som ét samlet marked, idet konkurrencen mellem teglværkerne ud-

spiller sig inden for større eller mindre lokale markedsområder med en vis indbyrdes forbindelse. Som det ses af kortet side 12, findes der ikke salgskontorer i alle egne af landet; men hvor der ikke findes salgskontorer, er konkurrencen undertiden begrænset på anden måde, jfr. afsnittene 14 (Århusområdet) og 16 (Esbjerg-området).

Den kontrol med priserne, der kan opnås ved oprettelsen af et fælles salgskontor i et bestemt markedsområde, er naturligvis stærkest, hvis alle de lokale værker tager del i aftalen, men der kan dog også fremkomme en væsentlig begrænsning af konkurrencen, selv om nogle værker står udenfor. I de områder, hvor der findes salgskontorer, omfatter disse, som det ses af kortet side 12, ikke altid samtlige lokale teglværker, men de udenforstående værker er i de fleste tilfælde små værker, der antagelig kan finde afsætning for størstedelen af deres produktion i det nærmeste opland og derfor ikke har noget væsentligt salg i salgskontorenes købstadsområder.

Mulighederne for at opnå højere priser beror imidlertid tillige på, i hvilket omfang der kan ventes *konkurrence fra teglværker i andre områder*. Den, der trænger ind i et andet område, må regne med risikoen for repressalier, og et salgskontor må antages at være mere tilbøjelig til at lægge vægt på dette, end det enkelte værk ville gøre. Derfor medfører teglværkernes samling under en række salgskontorer formentlig i sig selv en vis begrænsning også af konkurrencen områderne imellem. Et eksempel herpå er nævnt i afsnit 15, hvor der omtales, at salgskontoret i Horsens for at undgå modforholdsregler har pålagt sine medlemmer at overholde de stedlige priser ved salg uden for kontorets område. Endvidere nævnes i afsnit 18, at salgskontorerne i et vist omfang uden at etablere et formelt samarbejde herom har søgt at undgå indbyrdes konkurrence. Som omtalt i samme afsnit var konkurrencen mellem områderne i 1930'erne desuden reguleret ved særlig aftaler, og foreningen Jyske Teglværkers Salgskontorer har bl. a. til formål at fremme samarbejdet mellem salgskontorerne.

Kalk- og Teglværksforeningen har over for kommissionen anført, at konkurrence fra

teglværker i andre områder har fundet sted overalt. Foreningen har bl. a. henvist til forholdene i Århus-området, jfr. afsnit 14 ovenfor. I de fleste af de områder, hvor der findes salgskontorer, finder der utvivlsomt et vist salg sted fra teglværker i andre områder med varierende betydning for konkurrenceforholdene. Af omtalen i kapitel III af konkurrenceforholdene i nogle lokale områder fremgår det, at salgskontoret i Ålborg i en periode i 1930'erne var udsat for en stærk konkurrence fra teglværker uden for kontorets område, hvorimod en sådan udefra kommende konkurrence ikke synes at have spillet nogen synderlig stor rolle i de øvrige af de særligt undersøgte områder.

Udgiften til teglsten udgjorde i 1949-51 efter beregninger, som er foretaget på foranledning af Kalk- og Teglværksforeningen, 5-7 % af byggeomkostningerne henholdsvis ved et rækkehusbyggeri og en 3-etagers parkbebyggelse. Foreningen har i denne forbindelse anført, at et udsving på 10 % i priserne på teglværksprodukter gør sig gældende med ca. 0,5-0,7 % af byggeomkostningerne.

Foreningen har åbenbart hermed ønsket at fremhæve, at en forhøjelse af priserne på teglværksprodukter kun i beskedent omfang fordyrer byggeriet. Ved en isoleret betragtning af hver enkelt af de mange poster, hvoraf byggeriets materialeforbrug er sammensat, vil man komme til et lignende resultat for hver enkelt vare, men heraf kan man dog naturligvis ikke drage den slutning, at højden af byggematerialernes priser er uden betydning.

Den omstændighed, at byggeudgifterne består af en lang række hver for sig ret beskedne enkeltposter, betyder imidlertid, at leverandørerne af en enkelt vare, f. eks. mursten, ikke behøver at frygte for, at højere priser og avancer på deres vare skal medføre nogen væsentlig nedgang i den afsatte mængde, fordi byggeriet fordyres derved. I tilfælde, hvor den pågældende vare kan erstattes af *andre byggematerialer*, kan afsætningen dog blive påvirket af, at prisforhøjelsen tilskynder entreprenørerne og bygherrerne til en sådan omlægning af forbruget. Hvad angår teglværksprodukterne, har teglstenene undertiden i visse egne måttet konkurrere

med cementmursten og -tagsten. I øjeblikket er det først og fremmest de såkaldte letbetonvarer samt for tagdækningens vedkommende eternitprodukterne, som konkurrerer med teglværksprodukterne. Hidtil har denne konkurrence dog ikke medført nogen nedgang i salget af teglværksprodukter.

Noget andet, som kan begrænse salgskontorerens evne til på længere sigt at oprettholde højere avancer, er den mulighed, at der i givet fald kan blive oprettet *nye virksomheder*. For at dette skal kunne lade sig gøre, må der i det pågældende område findes egnede lerforekomster, der ikke ejes af de allerede bestående teglværker. Fra branchens side er det over for kommissionen oplyst, at der findes betydelige lerarealer, som ikke anvendes til teglværksdrift. Hvor der findes teglværker, er disse ganske vist i sin tid placeret ved de bedste lerforekomster. På sådanne steder kan der efterhånden være knaphed på godt ler; men det er over for kommissionen gjort gældende, at man i så fald i andre områder vil kunne finde ler, der egner sig til teglværksbrug, og at transportomkostningerne i dag ikke har helt så stor betydning for teglværkernes placering som tidligere.

I visse egne af landet synes vanskelighederne ved at finde egnede lerforekomster imidlertid at være en afgørende hindring for oprettelsen af nye teglværker. Det er således oplyst, at der ikke på Lolland-Falster findes uudnyttede lerforekomster, der kan danne basis for nye teglværker, og noget tilsvarende gælder Kolding-egnen og Thisted-egnen. Endvidere kan det ikke være uden betydning, at de bedst egnede og bedst beliggende lerforekomster ejes af de bestående virksomheder.

Såfremt der gennem et salgskontor eller andre former for samarbejde opnås højere fortjenester end ellers, vil der på den ene side være tilskyndelse til at anlægge nye virksomheder; men på den anden side kan et stærkt salgskontor eller en stærk finansiel sammenslutning søge etablering af nye virksomheder forhindret ved priskrig eller trussel herom.

I besvarelsen af den forespørgsel, kommissionen har stillet samtlige teglværker,

har flertallet af virksomhederne gjort rede for tidspunktet for deres oprettelse. Det er herved oplyst, at der siden 1920 er oprettet i alt 11 nye virksomheder, som er baseret på anlæg af nye værker og ikke på overtagelse af bestående. Af disse 11 virksomheder er kun 2 blevet oprettet i områder, hvor der fandtes salgskontorer. Der er her set bort fra A/S Teglværkernes Centralkontor, København, der som tidligere nævnt ikke synes at have nogen særlig stærk position inden for sit område; men i øvrigt er alle salgskontorerne medregnet.

Selv om således forskellige faktorer begrænser salgskontorerens mulighed for at opretholde høje avancer, må man alt i alt gå ud fra, at teglværkerne ved oprettelsen af salgskontorer har skaffet sig en meget væsentlig indflydelse på prisforholdene.

Kalk- og Teglværksforeningen af 1893 har som foran nævnt henvist til konkurrencen fra de værker, der står uden for salgskontorerne, og foreningen har i sine udtalelser til kommissionen om branchens konkurrenceforhold desuden givet udtryk for den opfattelse, at konkurrencen fra andre byggematerialer i fremtiden vil blive stærkere end hidtil. Om den begrænsning af priskonkurrencen, som har fundet sted gennem salgskontorerne, har foreningen fremhævet, at den må ses på baggrund af teglværksbranchens produktionsforhold og konkurrencebetingelser. Man har i denne forbindelse anført følgende:

a. Teglværksproduktionen er baseret på meget store anlæg, således at de faste omkostninger udgør et vigtigt led i værkernes omkostningsstruktur, hvad der giver dem et rimeligt motiv til at søge at stabilisere afsætningen for at få en jævn udnyttelse af de faste anlæg og en tilpasning af disses størrelse til den gennemsnitlige afsætning over en årrække. De store svingninger i byggekonjunkturerne, som teglværkerne ikke kan være ansvarlige for, og som er upåvirkede af priserne på teglværksprodukter, medfører en meget ujævn udnyttelse af teglværksproduktionens kapacitet, og det er derfor naturligt, at teglværkerne udfolder bestræbelser for at stabilisere afsætningen, for derved at opnå

en mere stabil produktion og en tilpasning af kapaciteten hertil.

b. Teglværksproduktionen består af en række produkter af standardkarakter med kvalitetsinddeling efter nogenlunde objektive kriterier, og aftagerne er bygherrer og byggehåndværkere, som selv er i stand til at bedømme produkternes kvalitet. Konsekvensen heraf er, at en række muligheder for at stabilisere afsætningsforholdene, som med fordel kan udnyttes i andre industri-grene, herunder differentiering af varer og emballage og anvendelse af mærkevarer samt reklamekampagner i tilslutning hertil, ikke står åbne for teglværksbranchen. Denne er følgelig meget konkurrencefølsom, idet det enkelte værk ikke gennem de nævnte midler er i stand til at give sin produktion en særstilling på markedet.

c. Transportomkostningerne har ikke blot, som fremhævet af kommissionen, den virkning at beskytte det enkelte teglværk inden for dets opland. De begrænser også det enkelte værks markedsområde, således at dette sammenholdt med de høje investeringsomkostninger, som teglværksdriften betinger, bliver meget lille set fra det enkelte teglværks synspunkt. Herved forøges fra det enkelte teglværks synspunkt den risiko for ustabilitet i afsætningsvilkårene, der i forvejen består som følge af de store svingninger i byggekonjunkturerne, idet det enkelte teglværk som følge af sin lokale bundethed bliver meget sårbart over for andre værkers forsøg på gennem undersalg at imødegå svingningerne i deres lokale afsætning.

Foreningen udtaler videre, at de omtalte forhold – store anlægsomkostninger, byggekonjunkturerne stærke svingninger, det enkelte teglværks afhængighed af et lille lokalt marked og produktionens karakter af standardvarer - under svigtende efterspørgselsforhold medfører, at forsøg fra de enkelte teglværkers side på at stabilisere afsætningen gennem aktiv priskonkurrence nødvendigvis må give sig udslag i bestræbelser for at erobre markedet fra andre teglværker, og at priskonkurrencen uvægerligt ender i prisrig med deraf følgende destabilisering af produktion og afsætning. Produktionen bliver tabgivende for alle parter, og fortsætter pris-krigen, sker der en mere eller mindre vil-

kårlig reduktion af teglværkskapaciteten med det resultat, at efterspørgselen under opadgående byggekonjunkturer i første omgang ikke kan tilfredstilles uden voldsomme pristigninger og i anden omgang fører til kapacitetsudvidelser, som er uønskede set i forhold til det gennemsnitlige behov over en længere periode. Under den frie priskonkurrence mellem værkerne vil produktions- og afsætningsforholdene for teglværksbranchen derfor være præget af overordentlig stor ustabilitet med voldsomme svingninger i beskæftigelse, produktion og anlægsvirksomhed, hvilket set over længere tidsrum højst sandsynligt samfundsmæssigt set medfører større omkostninger, end man ville have, såfremt produktion, beskæftigelse og kapacitet kunne indrettes på mere stabile afsætningsforhold.

Salgskontorerne er efter foreningens opfattelse et forsøg på at opnå en sådan stabilisering. Gennem prisaftaler og finansielt samarbejde, der ikke har ført til det ønskede resultat, har man famlet sig frem til den løsning med salgskontorerne, der i dag præger branchen. Set over en længere årrække svarende til de sidste 25 år har salgskontorerne medført, at teglværksbranchen har kunnet indrette sin kapacitet med henblik på tilfredsstillelse af periodens gennemsnitlige behov. Der er utvivlsomt herved for perioden som helhed opnået lavere produktionsomkostninger, end branchen ville have haft, såfremt den havde været henvist til en udvikling, der skiftede fra ødelæggende priskrig under svigtende afsætningsforhold og til voldsomme prisstigninger eller pludselige kapacitetsudvidelser i de store byggeår. Foreningen erkender, at salgskontorerne har betydning, at priser og avancer under svigtende afsætningsforhold utvivlsomt har været højere, end de ville have været under fri priskonkurrence og priskrig. Men heroverfor fremhæver foreningen, at priserne i de gode byggeår til gengæld har været lavere, end de ellers ville have været.

Endelig har Kalk- og Teglværksforeningen udtalt, at der såvel på det lokale som på det fælles marked stadig forekommer en stærk konkurrence mellem de enkelte værker i form af kvalitetsforbedringer, salgsarbejde,

kundeservice, kreditydelser og andre betalingslemper.

Med henblik på dette sidste skal kommissionen bemærke, at den kvotering af salget, der finder sted inden for salgskontorerne, ikke blot bidrager til at forhindre priskonkurrence, men også må afsvække den konkurrence, der kan finde sted ved hjælp af andre midler.

Hvad angår baggrunden for konkurrencebegrænsningerne, synes det at fremgå af den historiske oversigt i afsnit 18, at salgskontorerne for en del er blevet oprettet under indtryk af erfaringerne fra perioder, hvor kapacitetsudnyttelsen har været forringet som følge af dårlige byggekonjunkturer eller på grund af en tilvækst i kapaciteten, som har været større end svarende til forbruget.

I perioder med alvorligt og langvarigt svigtende kapacitetsudnyttelse kan der utvivlsomt, hvor der ingen aftaler findes, udvikle sig en skarp konkurrence, især mellem teglværker, der ligger tæt ved hinanden. Under perioder med særlig dårlige byggekonjunkturer har de konkurrencebegrænsende aftalers virkninger på rentabiliteten måske derfor snarere været at afværge tab end at fremkalde noget særlig stort overskud. Konkurrencebegrænsningerne er imidlertid blevet opretholdt ikke blot under dårlige konjunkturer, men også i de år, hvor efterspørgslen har været størst. Efter Kalk- og Teglværksforeningens udtalelser har de dog her haft en modererende indflydelse på prisstigningerne.

Teglværksprodukterne har været underkastet offentlig prisregulering under den anden verdenskrig og i efterkrigsårene indtil 1952, og der er fortsat et vist tilsyn med salgskontorerne prisansættelser. For at kunne belyse teglværkernes indtjeningsforhold forud for prisreguleringen har kommissionen udbedt sig regnskaber fra et antal teglværker i forskellige egne af landet for mellemkrigsårene. Det indkomne materiale viste sig imidlertid at være meget uensartet og behæftet med forskellige mangler, der i den foreliggende form gjorde det uanvendeligt til formålet. At bringe materialet i en sådan form, at der på grundlag heraf skulle kunne drages slutninger, ville i mange tilfælde

være umuligt, idet det nødvendige talmateriale ikke længere er til stede, og det ville i alle tilfælde forudsætte tidskrævende og bekostelige undersøgelser, som man i det foreliggende tilfælde har ment at måtte afstå fra.

Kalk- og Teglværksforeningen har udtalt, at teglværksbranchens bestræbelser for at opnå en tidsmæssig stabilisering af afsætningen er det hovedsynspunkt, ud fra hvilket dens konkurrenceforhold må bedømmes. Kommissionen skal om dette spørgsmål og om foreningens foran refererede synspunkter på dette område bemærke følgende:

Når der tales om stabilisering af afsætningen, kan dette enten gå på branchens (eller områdets) samlede salg eller på det enkelte teglværks forhold. Almindelige svingninger i byggekonjunkturerne, der påvirker den samlede teglværksproduktion, vil også øve indflydelse på det enkelte værks afsætningsmuligheder, men det enkelte værks salg behøver dog ikke at udvise de samme svingninger som den samlede produktion, da der kan forekomme forskydninger de enkelte værker imellem, f. eks. som følge af indbyrdes konkurrence eller på grund af uensartet udvikling i de enkelte distrikters byggeforhold.

Oprettelsen af salgskontorer med tilhørende kvotering af afsætningen og afskaffelse af priskonkurrencen kan ikke i teglværksbranchen som helhed eller inden for et bestemt område stabilisere den samlede afsætning, produktion og beskæftigelse, da den samlede afsætning i alt væsentligt er bestemt af byggekonjunkturerne udvikling. Hvad angår det enkelte værk, stabiliseres gennem salgskontorets kvotesystem dets *andel* af medlemmernes samlede salg, således at værkets produktion kommer til at følge svingningerne i kontorets samlede afsætning. Da konkurrence naturligt ledsages af visse forskydninger i markedsandelene, må man gå ud fra, at det enkelte værks afsatte væremængde kan blive noget mere svingende under konkurrencebetonede forhold end under kvotesystemet. Under førkrigstidens konjunkturbevægelser har salgskontorerne konkurrencebegrænsninger antagelig medført, at de dyrest arbejdende virksomheder især under dårlige konjunkturforhold har kunnet

opretholde en større produktion, end de ville have været i stand til under ureguleret konkurrence.

Kalk- og Teglværksforeningen er af den opfattelse, at salgskontorerne stabilisering af markedsandelene og deres indflydelse på prisudviklingen samfundsmæssigt set har medført en reduktion af branchens samlede omkostninger. Forskellige andre spørgsmål vedrørende salgskontorerne omkostningsmæssige betydning omtales i afsnit 22 og 23 nedenfor, men blandt de foran refererede udtalelser fra Kalk- og Teglværksforeningen er hovedargumentet det, at ureguleret konkurrence i de dårlige konjunkturperioder ville medføre en sådan reduktion af teglværkskapaciteten, at denne ville være utilstrækkelig under opadgående byggekonjunkturer. Heraf ville da følge voldsomme prisstigninger og nødvendigheden af ny investering, som under de høje priser let bliver til en overdreven kapacitetsudvidelse.

Til denne argumentation skal bemærkes, at det vel ret ofte er forekommet, at visse teglværker har indstillet driften under svigtende konjunkturer, men heraf følger jo ikke nødvendigvis, at den pågældende produktionskapacitet forsvinder og senere må erstattes med nye investeringer. I almindelighed bliver værkerne foreløbig liggende, og man kan da under forbedrede konjunkturer genoptage produktionen i de samme anlæg som før. En udvikling som den, foreningen opridser, må i hvert fald forudsætte en langvarig og alvorlig kriseperiode.

I denne forbindelse skal det nævnes, at Kalk- og Teglværksforeningens udtalelser om baggrunden for teglværksbranchens konkurrencebegrænsninger fra de første forsøg med prisaftaler frem til salgskontorerne, om betydningen af at stabilisere kapacitetsudnyttelsen og om konsekvenserne af aktiv pris konkurrence under svigtende efterspørgselsforhold synes at tage sigte på forhold som dem, der bl. a. prægede mellemkrigsårene. Som omstående tabel 10 på basis af produktionsstatistikken illustrerer det, var teglværkernes salg i denne periode temmelig stærkt svingende gennem årene. I kriseåret 1932 var teglværkernes salg således faldet til halvdelen af salget i 1930, men i 1934 nåede salget på ny op på niveauet fra 1930. I årene

Tabel 10.
Teglværkernes salg 1922-39 og 1948-54.

	mill. enheder	mill. kr.
1922	431	21,2
1923	512	25,1
1924	535	26,4
1925	493	24,6
1926	474	20,9
1927	466	19,1
1928	532	20,8
1929	593	22,2
1930	680	25,6
1931	571	21,6
1932	320	11,2
1933	603	20,4
1934	689	23,7
1935	672	23,2
1936	677	23,5
1937	587	20,4
1938	590	20,7
1939	710	25,5
1948	714	54,9
1949	769	61,3
1950	847	70,1
1951	848	81,9
1952	834	85,7
1953	905	91,6
1954	859	87,7

Kilde: Produktionsstatistikken.

efter krigen har teglværkernes afsætning været betydelig mere stabil end i førkrigsårene. I de senere år har de konkurrencebegrænsninger, salgskontorerne repræsenterer, derfor ikke kunnet motiveres med nogen overdreven konkurrence, som har truet virksomhederne med tab. Og i fremtiden må man gå ud fra, at der vil blive sat stærke bestræbelser ind på at undgå arbejdsløshedsperioder af den karakter, man kendte før krigen, og at man derunder også ville lægge stor vægt på at opretholde en mere stabil udvikling i byggevirksomheden end den, førkrigstiden udviste. Under disse vilkår må også konkurrencebegrænsningerne ses under en anden synsvinkel end i mellemkrigsårene.

Ved bedømmelsen af salgskontorenes virksomhed må der imidlertid også tages hensyn til forskellige spørgsmål vedrørende deres betydning for omkostningerne, som vil blive taget op i de to nærmest følgende afsnit.

22. Mulighederne for omkostningsbesparelser gennem salgskontorerne.

Af redegørelsen i afsnit 18 for den historiske udvikling fremgår, at salgskontorerne er blevet oprettet som led i bestræbelser for at tilvejebringe stærkere konkurrencebegrænsninger, idet man havde erfaring for, at rene prisaftaler var vanskelige at få overholdt og vanskelige at opretholde, især under dårlige afsætningforhold. Men i forbindelse med bestræbelserne for oprettelsen af salgskontorer er der som nævnt også blevet henvist til, at salgskontorerne indebærer samfundsmæssige fordele, og ved de forhandlinger, kommissionen har ført med branchen om virkningerne af samarbejdet, er det ligeledes blevet gjort gældende, at der gennem salgskontorerne kan opnås omkostningsbesparelser. Argumentationen herfor kan opsummeres således:

Salgskontorerne kan udføre salgsarbejdet billigere, end de enkelte værker hver for sig er i stand til. Salgskontorerne kan føre en mere forsigtig politik med hensyn til kreditgivning og derigennem begrænse tabene på usolide debitorer. Lagerholdet kan indskrænses, idet det ved en fælles ledelse af salget er lettere at afpasse produktion og lager til forbruget. Endvidere kan der gennem salgskontorerne tilvejebringes en vis specialisering af medlemmernes produktion, og der kan også opnås besparelser ved fælles indkøb af brændsel og andre materialer. Ved at varerne leveres fra det nærmest forbrugsstedet liggende værk, kan der opnås besparelser på transportomkostningerne. Videre hævdes det, at salgskontorerne har fordele derigennem, at de kan effektuere større samlede leverancer, medens køberne ellers ofte må have besværet med at stykke leverancerne sammen fra flere værker. Endelig anføres, at salgskontorerne kan medvirke til en forbedring af kvaliteten af de fremstillede produkter.

Blandt de positive virkninger på teglværkernes effektivitet af salgskontorenes virksomhed har Kalk- og Teglværksforeningen også fremhævet den adgang, de giver deres medlemmer til oplysning og orientering om produktionsforhold, lagerbeholdninger, afsætningsmuligheder og fremkomsten af nye varer og ny teknik, hvorved markedsforholdene set fra det enkelte teglværks

synspunkt opnår den gennemsigthed, der normalt fremhæves som en særlig fordel ved fri konkurrence.

I det følgende skal de vigtigste af de foran omtalte besparelsesmuligheder drøftes, og der begyndes med *administrations- og salgsomkostningerne*.

Her er der antagelig opnået visse besparelser ved, at en del af arbejdet vedrørende regnskabsførelsen, inkasso etc. er centraliseret hos salgskontoret i stedet for at blive udført af de enkelte virksomheder, hvoraf en del er temmelig små. Som omtalt i afsnit 19 er der dog ikke gennemført en fuldstændig centralisering af salgsfunktionerne, da de enkelte værker af praktiske grunde for en stor del selv står for salget, men skal indbetale alle leverancer til salgskontoret. Her må man imidlertid gå ud fra, at selve den konkurrencebegrænsning, som salgets kvotering og kontrollen gennem salgskontorerne indebærer, har medført en vis reduktion af salgsarbejdet, således at modtagelsen af bestillinger hos kontoret eller hos de enkelte værker mere eller mindre er trådt i stedet for et egentligt aktivt konkurrerende salgsarbejde fra de enkelte værkers side.

Kalk- og Teglværksforeningen udtaler, at der sandsynligvis kun er få brancher, der har så små salgsomkostninger som teglværksbranchen. Et enkelt salgskontor har opgivet 3 %, og foreningen er af den anskuelse, at salgsomkostningerne ville være betydeligt højere, hvis de værker, der nu er tilsluttet salgskontorer, skulle gennemføre deres salgsarbejde hver for sig. Kommissionen har ingen brugbare oplysninger om salgsomkostningernes højde hos de værker, der står uden for salgskontorerne, men når problemets størrelsesorden skal vurderes, må det erindres, at de egentlige salgspåvirkende omkostningers højde næppe under nogen betingelser i teglværksbranchen vil kunne sammenlignes med de betydelige omkostninger, der i forbrugsvarerindustriene afholdes til reklame, udsendelse af repræsentanter etc.

Når det spørgsmål drøftes, i hvilken udstrækning der ved oprettelsen af salgskontorer sker en rationalisering af afsætningen, må det også tages i betragtning, om der sæl-

ges gennem forhandlere eller ikke. I visse tilfælde benyttes forhandlere, uanset at deltagernes salg sker gennem et fælles salgskontor, der i almindelighed findes i byerne. Således afsætter salgskontoret på Lolland-Falster den overvejende del af sine varer til forhandlere. Kontoret har over for kommissionen forklaret, at den omstændighed, at der sælges gennem forhandlere, ikke er ensbetydende med, at kontoret ikke udfører salgsfunktioner, idet kontoret fører forhandlingerne med håndværkere og arkitekter om, hvilke sorteringer der skal leveres, leverings-tidspunkt og leveringsmåde m. v. Fordelene for kontoret ved at lade salget gå gennem forhandlere skulle da ligge i, at disse overtager en væsentlig del af kreditterne.

Medens det som nævnt stiller sig ret forskelligt, i hvilket omfang salgskontorerne beskæftiger sig med ordreoptagelsen og tilrettelæggelsen af leveringen, gælder det med en enkelt undtagelse, at faktureringen af varerne og modtagelsen af betalingen foregår gennem kontorerne. Baggrunden herfor er antagelig for det første, at kontorerne herigennem har mulighed for at føre kontrol med overholdelsen af priser og kvoter m. v. For det andet kan der ved, at kontorerne har hånd i hanke med, til hvem der ydes kredit, opnås en *begrænsning af tabene ved kreditgivning*.

Dette sidste spørgsmål har to sider. Den ene angår bedømmelsen af kundernes kreditværdighed. Et salgskontor kan muligvis bedre end de enkelte teglværker hver for sig bedømme købernes soliditet. Når teglværkerne ikke har et sådant samarbejde, kan køberne stifte gæld hos flere værker, uden at det enkelte værk ved nøjere besked med den pågældendes samlede gældsstiftelse. Endvidere vil en del af køberne kun mere lejlighedsvis være kunder hos det enkelte værk, som derfor ikke altid har mulighed for at bedømme deres forhold på samme måde, som hvis det havde stadig forbindelse med de pågældende.

Usikkerheden med hensyn til bedømmelsen af købernes soliditet kan dog begrænses på anden måde end ved at lade et salgskontor stå for kreditgivningen. I mange brancher findes der således et samarbejde om

fremskaffelse af oplysninger om kundernes kreditværdighed.

Den anden side af spørgsmålet er, at konkurrencen i branchen i et større eller mindre omfang kan blive ført netop på kreditgivningen. Dette kan føre **til**, at der ydes kredit i stort omfang og for lange tidsrum, og desuden at teglværkerne **for** at få ordrer tvinges til at yde kredit også i tilfælde, **hvor** der er betydelig risiko forbundet hermed. Det er tidligere omtalt, at teglværkerne før krigen visse steder kom ind på at overtage obligationer eller aktier i byggeforetagender som betaling for leverede teglværksprodukter. Selv om dette nok har hørt til undtagelserne, viser det, at konkurrence på kreditgivning i disse tilfælde har spillet en betydelig rolle. I årene efter krigen, hvor konkurrenceforholdene i det hele taget har været anderledes end i 30'erne, har konkurrence på kreditgivningen spillet en langt mindre rolle end i årene før krigen.

Endelig skal fremhæves, at den formindskelse af tabene ved kreditgivning, der måtte blive opnået gennem salgskontorerne, fremkommer ved en begrænsning af konkurrencen, der ikke blot gælder kreditgivningen, men også andre konkurrenceformer. Der skulle i givet fald være mulighed for at imødegå uheldige former for kreditgivning ved specielle derpå sigtende aftaler, og sådanne kendes fra andre brancher, hvor de ikke er forbundet med kvotering og fælles salgskontor. Et eksempel herpå findes også i teglværksbranchen, jfr. afsnit 16, hvor det er omtalt, at teglværkerne ved Esbjerg traf aftale om ikke at finansiere byggeforetagender ved overtagelse af aktier og obligationer.

Fra branchens side gøres endvidere gældende, at man efter dannelsen af et salgskontor kan nøjes med mindre *lagerbeholdninger* end ellers. Antagelig udjævnes svingningerne i salget til en vis grad, når fleres afsætning lægges sammen til en fælles pulje, og salgskontorets ledelse er muligvis også bedre end de enkelte værker hver for sig i stand til at skaffe sig overblik over markedsforholdene og forudberegne svingningerne i afsætningen. Nogen besparelse bliver derimod næppe opnået ved, at de enkelte værker ved fælles salg ikke altid be-

høver at have lager af alle varer, da vedtægterne i almindelighed kræver, at deltagerne skal have et tilstrækkeligt stort lager til, at de til enhver tid er leveringsdygtige.

Ved *specialisering* af produktionen kan der i nogle brancher opnås betydelige besparelser.

Det er ikke nærmere oplyst, hvorvidt der i teglværksbranchen er besparelsesmuligheder af væsentlig betydning på dette punkt. Kalk- og Teglværksforeningen har dog over for kommissionen anført, at de økonomiske resultater, der er opnået på et stærkt specialiseret sjællandsk teglværk, har bestyret foreningen i den opfattelse, at der foreligger gode muligheder for at opnå fordele ved en specialisering af teglværkernes produktion.

Et andet spørgsmål er det, hvorvidt oprettelsen af salgskontorer har muliggjort øget specialisering. Som foran nævnt hævdes dette fra branchens side. Af de salgskontorer, kommissionen har ført forhandlinger med, synes imidlertid kun et enkelt, Teglværkernes Salgskontor, Horsens, i noget større omfang at have haft betydning for en specialisering af medlemmernes produktion. Salgskontoret, som blev oprettet i 1935, har oplyst, at alle kontorets 7 værker før 1935 producerede håndstrøgne facadesten, medens denne vare nu kun fremstilles af 3 af værkerne. Før 1935 fremstillede alle værkerne ligeledes røde maskinstrøgne sten og drænrør. Det største af værkerne har begrænset sin produktion af røde maskinstrøgne facadesten til et minimum, medens et andet af værkerne har udvidet produktionen af denne vare med ca. 500 %. Produktionen af drænrør foregår nu hovedsagelig på to af værkerne, et tredje har en stærkt begrænset produktion, og de øvrige har indstillet produktionen af denne vare. Tagsten fremstilles nu af 4 værker mod tidligere kun 3. Det største af værkerne har hovedparten af produktionen af etageadskillelsesblokke, medens to af de øvrige værker har en vis produktion af bestemte dimensioner. Salgskontoret har ikke været i stand til talmæssigt at belyse omfanget af de besparelser, der hævdes at være opnået ved den gennemførte specialisering. Kalk- og Teglværksforeningen har over for kommissionen gjort gældende, at også andre af salgskontorerne har haft be-

tydning for specialisering af medlemmernes produktion, men har samtidig anført, at virkningerne af forholdsregler, der er truffet for lang tid siden, ikke lader sig påvise.

Af de besparelsesmuligheder, salgskontorerne hævdes at indebære, lægges der som regel særlig vægt på mulighederne for at spare *transportomkostninger*, nemlig ved at varerne leveres fra det nærmest forbrugsstedet liggende værk. Ved vurderingen heraf må det tages i betragtning, at mulighederne for at spare fragt kun foreligger, hvor teglværkerne ligger spredt. Hvor dette er tilfældet, er det imidlertid som tidligere omtalt ofte således, at salgskontoret kun formidler ordreoptagelsen i den by, hvor kontoret har til huse, og ved fordelingen af disse ordrer mellem værkerne må der ikke blot tages hensyn til værkernes beliggenhed i forhold til byen, men også til deres krav på en vis leveringskvote. Forholdet er antagelig det, at de afvigelser fra kvoterne, der kan opstå ved værkernes eget salg i oplandet, for en stor del udlignes ved fordelingen af leverancerne til byområdet. I sådanne tilfælde forekommer det ikke sandsynligt, at salgskontorerne gennem fordelingen af leverancerne mellem medlemmerne i noget større omfang kan bidrage til, at transportomkostningerne formindskes. Selv om alle leveringer foregår ved salgskontorets mellemkomst, begrænses mulighederne for at reducere transporten af, at der ved fordelingen af leverancerne mellem værkerne ikke kan tages hensyn alene til fragtspørgsmålet, idet fordelingen tillige skal svare til de fastsatte kvoter.

Fra branchens side er det heroverfor gjort gældende, at værkerne som regel har placeret sig således, at de hver for sig har et vist naturligt opland svarende til deres kapacitet, hvorfor de to nævnte hensyn ikke behøver at krydse hinanden. Der er også blevet henvist til, at reguleringen af leverancerne navnlig har betydning for bagmurstenene. Såfremt der intet samarbejde fandtes mellem teglværkerne, måtte køberne oftest aftage bagmursten fra samme værk som facadestenene. Hvor der derimod findes et salgskontor, kan dette udvirke, at leveringen af bagmurstenene finder sted fra det nærmeste

værk, uanset om facadestenene eventuelt købes hos et fjernere liggende værk, og der fremkommer herved en besparelse på fragten af bagmurstenene.

Den væsentligste årsag til forøgede fragtomkostninger er imidlertid ikke, at kunderne ønsker levering fra bestemte værker, men at teglværkerne i tilfælde af utilstrækkelige afsætningsmuligheder i deres nærmeste omegn hver for sig søger et videre afsætningsområde for deres produktion, eventuelt ved anvendelse af den i afsnit 5 omtalte prispolitik. Som omtalt i forrige afsnit må man gå ud fra, at dannelsen af salgskontorer har tendens til at begrænse den indbyrdes konkurrence mellem de forskellige områder og derfor også bidrager til, at der spares visse »krydsfragter«. Mulighederne for at opnå fragtbetjælinger er dog antagelig størst i forbindelse med aftaler om *områdedeling* o. lign. mellem flere salgskontorer eller mellem salgskontorer og udenforstående, fjernere beliggende værker.

Der foreligger ingen oplysninger om, hvor betydningsfulde de såkaldte krydsfragter er, men der må mellem de forskellige områder udveksles en ret stor del af produktionen over forholdsvis lange afstande, hvis det skal medføre nogen væsentlig stigning i de totale omkostninger. Tænker man sig, at der fra to områder »udveksles« f. eks. 10 % af omsætningen, og at disse 10 % skal befordres over en ekstra transportafstand af 20 km, vil den gennemsnitlige fragttudgift efter de gældende vognmandssatser forøges med knap 0,50 kr. pr. 1000 mursten, svarende til mindre end $\frac{1}{2}$ % af ab værk-prisen for hele produktionen.

Efter det anførte kan det ikke udelukkes, at salgskontorerne navnlig gennem aftaler om områdedeling kan virke til besparelser på transportomkostningerne. Men disse besparelser er i almindelighed næppe af nogen betydelig størrelsesorden, og der er grund til at understrege, at de besparelser, der kan opnås, vindes på bekostning af en væsentlig begrænsning af konkurrencen, som kan medføre fare for forhøjede omkostninger på andre punkter, jfr. næste afsnit.

Der har ikke fra salgskontorerne kunnet fremskaffes nogen talmæssig belysning af, hvor store de besparelser er, som på forskel-

lig måde kan opnås ved hjælp af fælles salgskontorer. Den anden side af salgskontorenes virksomhed, konkurrencebegrænsningen, blev i sin tid stærkt understreget i agitationen for salgskontorenes oprettelse, og forskellige forhold tyder på, at det er denne del af virksomheden, teglværkerne selv tillægges størst betydning.

I visse tilfælde gælder reglerne om fælles salg ikke alle varerne. Således er drænrør i en del tilfælde undtaget. Dette hænger antagelig sammen med, at denne vare sælges i landdistrikterne, medens konkurrencen og dermed tilskyndelsen til at oprette fælles salgskontor gør sig stærkest gældende med hensyn til salget af teglværksprodukter i byerne.

I andre tilfælde tager kontorerne sig kun af salget i et vist område, medens de enkelte værker selv må ordne forretninger til levering uden for området. Sådanne forretninger tjener som regel til afsætning af en overskudsproduktion fra nogle af værkerne, og da salget ofte foregår til lavere priser end ellers, og der undertiden må ydes særlig lang kredit, skyldes det muligvis hensynet til de medlemmer, der ikke har behov for afsætning af en overskudsproduktion, at salgskontorerne af står fra at overtage sådanne forretninger. Men baggrunden er dog antagelig først og fremmest, at salget uden for området ikke berører medlemmernes indbyrdes konkurrence.

23. Faren for forhøjede omkostninger.

Når man skal vurdere aftalernes virkninger på omkostningerne, må de netop omtalte muligheder for besparelser afvej es mod den fare for omkostningsforøgelser, der står i forbindelse med, at samarbejdet begrænser konkurrencen mellem virksomhederne. Opretholdelse af et konkurrenceregulerende samarbejde — selv i en så fasttømmret form som i teglværkernes salgskontorer - betyder naturligvis ikke, at de enkelte deltagere i samarbejdet mister enhver interesse i omkostningsbesparelser, idet den virksomhed, der nedsætter sine omkostninger, jo har en tilsvarende mulighed for at forøge nettoavancen. Imidlertid bortfjerner eller afsvækker det konkurrenceregulerende samarbejde vigtige incitamentet til omkostningsbespa-

relser og effektivitetsforbedringer i den enkelte virksomhed i samme grad, som konkurrencens risiko og muligheder begrænses.

En anden side af spørgsmålet er *kvoternes og områdefaftalernes* betydning for produktionens fordeling mellem virksomhederne. Kvoterne virker til at hindre effektive virksomheder i at opnå en større andel af omsætningen, og de kan i forbindelse med salgskontorenes regulering af salgspriserne muliggøre ineffektive virksomheders beståen. Områdefaftaler kan virke på tilsvarende måde ved at hindre mere effektive virksomheder i at udvide deres markedsområder og ved at beskytte mindre effektive virksomheder mod konkurrence.

Salgskontorenes kvoter (fordelingstal) kan som tidligere omtalt være fastsat på grundlag af de deltagende teglværkers produktionskapacitet eller på grundlag af salget i en periode forud for salgskontorets oprettelse. I førstnævnte tilfælde er der en mulighed for, at fordelingstallene kan ændres, når værkernes kapacitet forøges eller formindskes. I sidstnævnte tilfælde er fordelingstallene som oftest faststående; men de kan selvsagt tages op til revision i forbindelse med forlængelsen af aftalerne vedrørende salgskontorerne. Til belysning af, i hvilket omfang fordelingstallene og dermed de enkelte værkers andel af salget har været underkastet variationer, anføres side 53 nogle oplysninger om fordelingstallenes udvikling i salgskontorerne i 4 af de særlig undersøgte områder¹⁵). Fordelingstallene er med en enkelt undtagelse angivet i mill. enheder.

Man vil se, at fordelingstallene i de her omtalte tilfælde i hovedsagen har været uændrede over lange perioder. Ændringer af fordelingen af salget mellem værkerne er

¹⁵) I de øvrige undersøgte områder findes der som omtalt i kap. III salgskontorer i hovedstaden og Egersund. Fordelingstallene i A/S Teglværkernes Centralkontor, København, er som nævnt i afsnit 10 ikke udtryk for et fast kvoteringsystem. For A/S De forenede Teglværker, Egersund, gælder, at kvoteringsystemet i tidens løb er ændret på forskellig måde; men som omtalt i afsnit 17 fastsættes kvoterne principielt på grundlag af værkernes kapacitet, og fra salgskontorets side har man holdt igen over for krav om kvoteforhøjelser.

I/S Teglværkernes Salgskontor for Lolland-Falster.

	1931	1937	1946
Værk nr. 1	5,3	5,2	5,2
– – 2*)	3,0	3,7	4,8
– – 3*)	1,6	0,9	nedlagt
– – 4	1,8	1,7	1,9
– – 5	1,4	1,6	1,6
– – 6	1,2	1,2	1,2
– – 7	0,5	nedlagt	–
– – 8	2,4	udtrådt	–
– – 9**)	4,7	4,4	4,8
– – 10**)	0,2	0,2	0,3
– – 11**)	–	–	0,4
Ialt	22,1	18,9	20,2

*) Nr. 2 og 3 tilhører samme ejer. **) Ikke lokale værker.

I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer.

	1920	1928	1930	1934	1940	1945	1950
Værk nr. 1	10,0	10,0	10,3	10,3	10,3	10,3	10,3
– – 2	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0
– – 3	7,0	7,0	7,0	7,0	6,8	6,8	6,8
– – 4	5,3	6,0	6,5	6,5	6,8	6,8	6,8
– – 5*)	7,6	4,3	4,3	2,2	2,5	2,6	2,7
– – 6	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,6	3,7
– – 7	1,9	1,9	2,1	2,1	2,4	2,4	2,4
Ialt	50,0	47,4	48,4	46,3	47,1	47,4	47,6

*) To under denne virksomhed hørende værker er i tidens løb blevet nedlagt.

I/S Aalborg Teglværkers Kontor.

	1921	1937	1940	1942	1947
Værk nr. 1	9,0	13,4*)	13,4	13,4	13,4
– – 2	6,0	7,4	7,4	10,4**)	8,9
– – 3	3,5	nedlagt	–	–	–
– – 4	2,5	3,0	3,0	3,0	3,0
– – 5	2,5	nedlagt	–	–	–
– – 6	3,5	3,0	3,0	–	–
– – 7	–	–	1,0	1,0	1,0
Ialt	27,0	26,8	27,8	27,8	26,3

*) Kapaciteten udvidet. **) Købt 2 værker af nr. 6; senere er nedlagt 2 værker.

Teglværkernes Salgskontor S. m. b. A., Horsens.

	1935 %	1949* %
Værk nr. 1	28,0	37,3
– – 2	11,2	nedlagt**)
– – 3	30,0	30,0
– – 4	12,5	12,5
– – 5	11,2	11,2
– – 6	7,1	9,0
Ialt	100,0	100,0

*) Kvotering har ikke været praktiseret siden 1942. **) Fordelingstallet overtaget af nr. 1.

sket, når nogle af værkerne er blevet nedlagt; men sådanne nedlæggelser har i reglen været betinget af, at de pågældende værkers lerbeholdning er opbrugt, eller af lignende specielle årsager og ikke af, at det ikke har været anset for lønnende at holde værkerne i drift. I visse tilfælde er fordelingstallene ændret som følge af udvidelser af værkernes kapacitet. Endvidere er forskydninger i nogle tilfælde sket ved, at en virksomhed har opkøbt andre under kontoret hørende værker (Ålborg) eller deres fordelingstal (Horsens).

I det store og hele gælder det imidlertid, at kvoterne har været uforandrede, således at de enkelte værker har bevaret en uforandret andel af salget. En undtagelse herfra er salgskontoret i Horsens, idet kvoteringen her har været suspenderet siden 1942 med den virkning, at der er indtrådt ret store forskydninger mellem deltagernes faktiske andel af salget. Endvidere kan nævnes, at der for salgskontoret på Lolland-Falster i 1949 er sket den ændring, at fordelingstallene fastsættes årligt på grundlag af de enkelte værkers salg i en forudgående 3 årsperiode. Da værkernes salg i denne periode stort set har været bestemt af kvoterne, vil denne ordning næppe muliggøre større forskydninger af salget mellem teglværkerne.

Når der skal ses på, hvilken betydning det har for udviklingen af effektiviteten i branchen, at salgskontorenes kvotering bestemmer de enkelte teglværkers markedsandele, kan der være grund til yderligere at berøre spørgsmålet om virksomhedernes størrelse, som i mange brancher er bestemmende for effektiviteten. Ved de forhandlinger kommissionen har ført med repræsentanter for branchen, har lederen af en virksomhed, som driver flere værker af forskellig størrelse, givet udtryk for den opfattelse, at større teglværker har væsentlig lavere fremstillingsomkostninger pr. tusind sten end mindre værker. Det blev i denne forbindelse gjort gældende, at små værker, f. eks. med en årlig produktion på 3 mill. sten, dårligt kan mekanisere driften, og at større værker har en fordel på dette punkt. Der er imidlertid inden for branchen ikke enighed om spørgsmålet, og det er fra anden side blevet anført, at der foreligger

eksempler på, at mindre virksomheder har foretaget en effektiv rationalisering.

Som det fremgår af tabel 3 (side 11), kom i 1951 næsten halvdelen af teglværksproduktionen fra værker med en årsproduktion på mindre end 4 mill. sten, svarende til en årsomsætning på ca. 400.000 kr. eller derunder. Når teglværksproduktionen fra gammel tid har været delt op på et stort antal forholdsvis små værker, er en del af forklaringen de temmelig store transportomkostninger, der har begrænset værkernes aktionsradius. Denne er imidlertid efterhånden blevet forøget gennem transportmidlernes udvikling, hvis sidste fase er brugen af de store lastbiler i årene efter den anden verdenskrig. Herigennem skulle der være skabt øgede muligheder for at koncentrere produktionen på færre og større værker i den udstrækning, hvori der herved kan opnås lavere omkostninger. En sådan udvikling er salgskontorenes kvotesystem imidlertid egnet til at modvirke, ligesom aftalesystemet også i øvrigt kan beskytte de mindre virksomheder og derved begrænse de øvriges mulighed for at udvide produktionen.

Fra branchens side gøres det gældende, at salgskontorerne ikke medfører nogen beskyttelse for dyrt arbejdende værker. Kalk- og Teglværksforeningen har bl. a. anført, at der inden for salgskontorerne til stadighed foregår en stærk konkurrence mellem medlemmerne om salgskvoterne, i hvilken konkurrence de mest effektive værker i det lange løb går af med sejren. Argumentationen er ikke nærmere uddybet, men synes at gå ud på, at de mest effektive værker efterhånden gennem revision af kvotefordelingen får en større del af produktionen. Den foran omtalte undersøgelse af kvotefordelingen i de særligt undersøgte områder har imidlertid vist, at kvoterne i de pågældende salgskontorer i det store og hele har været faststående.

Kalk- og Teglværksforeningen har endvidere anført, at opretholdelsen af salgskvoter og minimumspriser på ingen måde formindsker de enkelte medlemmers interesse i gennem rationaliserende foranstaltninger at nedsætte produktionsomkostningerne i forhold til andre medlemmer. Tværtimod

mener foreningen, at tilskyndelsen hertil bliver stærkere når det enkelte medlem gennem salgskontoret kan følge andre virksomheders omkostnings- og produktionsforhold og dermed få kendskab til deres rationaliseringsbestræbelser. De mindre effektive virksomheder får gennem salgskontorenes prisfastsættelse i øvrigt efter foreningens opfattelse kniven på struben med hensyn til effektivisering af deres produktion i langt højere grad, end det ville have været tilfældet, hvis der ikke via salgskontorerne var noget samarbejde med de mere effektive virksomheder.

I denne forbindelse kan det nævnes, at det ved forhandlingerne med repræsentanter for branchens virksomheder og organisationer over for kommissionen er blevet gjort gældende, at salgskontorenes priser ikke fastsættes på grundlag af forholdene i de dyrest arbejdende virksomheder, men nærmest på grundlag af et gennemsnit. Endvidere er det blevet anført, at en virksomhed også kan gå fallit, selv om den har fået tildelt en vis afsætningskvote, og at en dyrt arbejdende virksomhed muligvis endog vil være dårligere stillet som medlem af et salgskontor, idet medlemskabet forpligter til levering, selv om priserne er tabbringende.

Hvad det sidstnævnte angår skal bemærkes, at en sådan håndhævelse af leveringsforpligtelsen må være egnet til at fremkalde stærke krav om priser, som er lønnende også for den mindre effektive del af værkerne. Kommissionen må i hvert fald anse det for usandsynligt, at salgskontorerne på længere sigt holder priserne på et lavere niveau i forhold til de deltagende virksomheders omkostninger end det, der ville fremkomme, såfremt priserne ikke var bundet ved aftaler.

De aftaler mellem forskellige områders salgskontorer, som bestod før den anden verdenskrig, gik som nærmere omtalt i afsnit 18 ud på at fastlægge bestemte områdegrenser eller på anden måde begrænse konkurrencen mellem kontorer eller værker, der lå i hvert sit område. Det blev i forrige afsnit omtalt, at sådanne aftaler skaber mulighed for, at der kan spares visse krydsfragter. Dels er det imidlertid - som også omtalt i forrige afsnit — tvivlsomt, om det her drejer sig om større beløb, dels må man erindre, at

aftalerne ikke kan bedømmes ud fra deres virkninger på transportomkostningerne alene. Begrænsningen af konkurrencen mellem de forskellige områder kan ikke blot bidrage til, at avancerne kommer til at ligge på et højere niveau end ellers, men den indebærer også en fare for, at virksomheder med forholdsvis høje fremstillingsomkostninger beskyttes.

Baggrunden for områdeaftalernes oprettelse var som omtalt i afsnit 18 for en del den øgede konkurrence områderne imellem, som fulgte af, at hestevognene omkring 1930 blev erstattet med lastbiler ved transporten af teglværksprodukter. Man kan ikke se bort fra, at aftalerne kan have bidraget til at modvirke en forskydning i produktionen fra visse værker og områder til andre, som transportforholdenes ændring ellers ville have medført.

24. Slutbemærkninger.

Som omtalt i forrige afsnit medfører salgskontorenes kvotering af medlemmernes afsætning, at mindre effektive virksomheder beskyttes, og at der lægges hindringer i vejen for, at produktionen efter transportmidlernes forbedring samles i noget større virksomheder end før. Selv hvor kvotefordeling ikke praktiseres, vil der være en vis, om end noget mindre, virkning af samme art, så længe virksomhederne beskyttes mod konkurrence gennem aftalte minimumspriser, hvis overholdelse kontrolleres gennem salgskontorerne.

På den anden side kan der henvises til, at der kan indvindes forskellige besparelser gennem salgskontorenes virksomhed. Kaik- og Teglværksforeningen er af den opfattelse, at kommissionen undervurderer disse besparelser, og at kvotefordelingen ikke har de omtalte skadelige virkninger. Som omtalt i afsnit 21 har man gjort gældende, at stabiliseringen af de enkelte teglværkers markedsandele tværtimod har haft gavnlige samfundsmæssige virkninger ved at modvirke overdrevne svingninger i branchens produktionskapacitet og investeringer. Efter foreningen mening er de besparelser, der opnås gennem salgskontorenes virksomhed, i hvert fald så store, at de må have overvejende betydning i forhold til de ulemper,

der eventuelt klæber ved konkurrencebegrænsningerne.

Man kan imidlertid rejse det spørgsmål, om det for at opnå besparelser i forbindelse med salgskontorenes virksomhed er en nødvendig forudsætning, at afsætningen er kvoteret, og det samme spørgsmål kan muligvis rejses med hensyn til de aftalte mindstepriser. Som omtalt i slutningen af afsnit 21 må Kalk- og Teglværksforeningens argumentation vedrørende priskonkurrencens uheldige indflydelse på kapaciteten og investeringerne forudsætte konjunktur forhold af lignende art som dem, man havde i mellemkrigsårene, medens der nu i de senere år ikke har været nogen fare for overdreven konkurrence og i fremtiden må ventes at blive sat stærke bestræbelser ind på at sikre en mere stabil udvikling i den samlede beskæftigelse.

Op med hensyn til besparelser af den i afsnit 22 omtalte art er det allerede nævnt i afsnittet, at begrænsning af risikoen for overdreven kreditgivning - som for øvrigt ikke har været noget væsentligt spørgsmål i en årrække — kan tænkes imødegået ved specielle derpå sigtende aftaler. Men des-

uden kan nævnes, at besparelserne ved at lade et fælles salgskontor overtage fakturering, inkasso, regnskabsførelse o. lign. må kunne opnås, selv om der ikke er aftalt nogen kvotefordeling af medlemmernes omsætning. Det samme må gælde de fordele, der opnås ved, at salgskontorets ledelse bedre end de enkelte værker kan skaffe sig overblik over markedsforholdene, og ved at salgskontoret kan være kunderne behjælpelige med at placere større samlede leverancer. I forbindelse med det foranstående kan der henvises til, at kvotebestemmelserne har været sat ud af kraft i visse salgskontorer i de senere år.

Hvis kvoteringen ophæves, må man antagelig i perioder, hvor kapaciteten ikke er fuldt udnyttet, vente en vis forøgelse af de enkelte værkers salgsarbejde. Men som tidligere omtalt vil de salgspåvirkende omkostninger næppe under nogen omstændigheder blive nogen stor post i teglværksbranchen, og kvoternes ophævelse vil samtidig formindske risikoen for, at der opretholdes høje priser og avancer, og for at mindre effektive virksomheder bliver bevaret som følge af konkurrencebegrænsningerne.

Kapitel V.

SAMMENFATNING*)

25. Konkurrencebegrænsningernes former og udbredelse m. v.

Der findes her i landet hen ved 250 teglværker. De fleste er ret små virksomheder, og i 1951 stammede næsten halvdelen af produktionen fra værker med en omsætning på 400.000 kr. eller derunder. (Afsnit 4).

Et af de mest karakteristiske træk i teglværksbranchens markedsstruktur er, at de forholdsvis høje transportomkostninger medfører, at teglværkernes afsætning i almindelighed begrænses til større eller mindre lokale områder. De enkelte teglværker har ofte i deres umiddelbare omegn et vist lokalt marked, hvor de af transportomkostningerne mere eller mindre er beskyttet mod konkurrence fra andre værker. Salget ud over dette område foregår i konkurrence med andre teglværker, og denne konkurrence ytrer sig som regel stærkest i byerne, hvor et forholdsvis stort antal teglværker søger hen for at afsætte deres produktion.

Som følge heraf opdeles landet i lokale markedsområder omkring byerne, hvor teglværkerne i et større eller mindre opland afsætter en væsentlig del af produktionen. Andre markedstyper forekommer dog også, men den nævnte er langt den almindeligste, for så vidt angår salget af hovedvaren, mursten. Den dækker derimod ikke forholdene for drænrør, som væsentligst sælges i landdistrikterne, og heller ikke ganske forholdene for tagsten, der er en relativt dyr vare og derfor kan bære omkostninger ved transport over længere afstande end de øvrige teglværksprodukter.

Mellem de enkelte lokale markeder fore-

går en vis indbyrdes konkurrence, som særlig har vist sig under dårlige afsætningsforhold, hvor teglværkerne for at opnå en bedre udnyttelse af produktionsanlæggene ofte har søgt at udvide salget ud over deres sædvanlige afsætningsområder. (Afsnit 3 og 5).

I overensstemmelse med den netop beskrevne markedsstruktur finder man, at konkurrencebegrænsningerne i teglværksbranchen har taget sigte dels på regulering af konkurrencen mellem teglværker i samme område, dels på at beskytte teglværker i ét område mod konkurrence fra andetsteds beliggende værker. (Afsnit 6).

I årene forud for den første verdenskrig søgte man inden for de enkelte områder at regulere konkurrencen ved at afslutte lokale *prisaftaler*. Der klagedes imidlertid over, at aftalerne ikke blev overholdt, og at de ikke kunne opretholdes under dårlige afsætningsforhold. Man kom derfor i visse tilfælde ind på at begrænse konkurrencen ved *finansiel sammenslutning* af tidligere selvstændige værker. I andre og flere tilfælde valgte man en anden form, nemlig *fæll es salgskontorer* for de lokale værker. Kort før århundredskiftet blev der oprettet et salgskontor i Odense, fire etableredes i perioden 1906-14, et lignende antal i 1920'erne og seks i 1930'erne. Ved udbruddet af den anden verdenskrig fandtes 15 salgskontorer.

*) Afsnitshenvisningerne i parentes i teksten refererer sig til de afsnit i det foregående, hvor det pågældende forhold er mere udførligt behandlet.

Praktisk taget hele Jylland, Fyn og Lolland-Falster var dækket, og der fandtes desuden et kontor i hovedstaden. (Afsnit 8, 9 og 18).

I trediverne blev der endvidere oprettet en række aftaler med det formål at begrænse konkurrencen mellem de forskellige områder. I 1936 dannedes foreningen Jydske Teglværkers Salgskontorer, som bl. a. har til formål at fremme sådant samarbejde mellem salgskontorerne og mægle i stridigheder mellem kontorerne. Aftalerne mellem flere salgskontorer eller mellem kontorerne og enkelte værker havde en række forskellige former. Det blev f. eks. bestemt, at parterne ikke måtte sælge til hinandens områder, eller man skulle ved sådant salg overholde den anden parts priser. (Afsnit 18).

I årene under og efter den anden verdenskrig er tre af salgskontorerne blevet ophævet, og aftalerne om begrænsning af konkurrencen mellem de forskellige områder er faldet bort. Dog findes stadig et samarbejde mellem nogle salgskontorer i den form, at et områdes salgskontor er medlem af et salgskontor i et andet område. Salgskontorer findes i øjeblikket i hovedstaden, på Lolland-Falster, på Fyn samt i Ålborg, Hurup, Skive-Viborg, Holstebro, Silkeborg-Herning, Ølgod, Horsens, Kolding og Egersund. Desuden findes der lokale prisaftaler mellem teglværker ved Esbjerg, teglværker i Himmerland og mellem bornholmske teglværker. (Afsnit 6 og 8).

I flere egne af landet har salgskontorer eller andre grupper af teglværker indgået aftaler med de stedlige *håndværker* or *ganisationer*. Efter disse aftaler ydes der foreningerne eller disses medlemmer en bonus efter årskøbet hos de pågældende teglværker, som til gengæld opnår visse fordele, der strækker sig fra almindelig good-will til hel eller delvis købepligt for foreningens medlemmer. (Afsnit 8).

I 1939 var 61 % af landets teglværker med i branchens aftaler, og disse værker havde 64 % af produktionen. For øjeblikket deltager 116 værker, svarende til 48 % af det samlede antal og 52 % af produktionen. Hertil kommer tilfælde, hvor konkurrencen er begrænset, fordi de vigtigste værker hø-

rer til samme virksomhed eller concern. (Afsnit 6 og 9).

På grund af markedernes lokale afgrænsning kan kun konkurrencebegrænsningernes udbredelse, men ikke deres nærmere betydning for konkurrenceforholdene bedømmes på grundlag af de netop anførte tal for hele landet. Betydningen af aftaler m. m. må vurderes for hvert område for sig, og der er foretaget en nærmere undersøgelse af konkurrenceforholdene i nogle vigtige lokale områder i kap. III.

26. Aftalernes virkninger.

Gennem salgskontorerne begrænses teglværkernes indbyrdes konkurrence, og desuden har kontorerne overtaget visse forretningsmæssige funktioner til fælles udførelse. Salgskontorerne udsender faktura og modtager betalingen for de leverede varer. Derimod er det mere uensartet, i hvilken udstrækning kontorerne har overtaget salget og modtagelsen af bestillinger. I mange tilfælde tager kontorerne sig som hovedregel kun af disse funktioner hvad angår salget i byerne, medens de enkelte teglværker selv sørger for det lokale salg, men skal anmelde modtagne bestillinger til kontoret. Leveringen af varerne besørges i almindelighed af de enkelte værker. Kontorenes virksomhed er undertiden begrænset til et bestemt område, og i flere tilfælde er visse varer, især drænrør, undtaget fra det fælles salg. (Afsnit 19).

Afsætningen fordeles på medlemmerne i overensstemmelse med aftalte kvoter (fordelingstal), og desuden bestemmes priserne af salgskontorets bestyrelse eller generalforsamling. Kvoternes overholdelse er i almindelighed sikret ved særlige bestemmelser, bl. a. om afgifter på oversalg. I 3 af salgskontorerne har markedsforholdene i de senere år medført, at kvoteringsbestemmelserne ikke har været praktiseret. (Afsnit 20).

Fælles salgskontor i forbindelse med kvotering af afsætningen og fastsættelse af minimumspriser må anses for en af de aftaleformer, som giver størst mulighed for at begrænse konkurrencen og derved opretholde højere *avancer*. Teglværksproduk-

terne er dog udsat for en vis konkurrence fra andre byggematerialer. Ifølge oplysninger fra branchens side findes der desuden i de fleste egne af landet teglværksler, som kan danne grundlag for oprettelse af nye virksomheder. Endelig kan det enkelte salgskontors indflydelse på priserne blive begrænset ved konkurrence fra kontorer eller værker i andre områder. I 1930'erne, da risikoen for en følelig konkurrence områderne imellem på grund af konjunkturforholdene var større end nu, var der dog afsluttet aftaler om områdedeling eller anden begrænsning af denne konkurrence. Selv i fravær af sådanne aftaler må man gå ud fra, at salgskontorenes oprettelse har medført, at konkurrencen mellem områderne på grund af risikoen for repressalier bliver mere begrænset, end den ville være, hvis de enkelte værker optrådte hver for sig.

Selv om forskellige faktorer begrænser salgskontorenes mulighed for at bestemme avancernes størrelse, må man alt i alt gå ud fra, at teglværkerne ved oprettelsen af salgskontorer har skaffet sig en meget væsentlig indflydelse på prisforholdene. Teglværksprodukterne har været underkastet offentlig prisregulering under den anden verdenskrig og i efterkrigsårene indtil 1952, og der er fortsat et vist tilsyn med salgskontorenes prisansættelser. Der har ikke foreligget tilstrækkeligt materiale til, at kommissionen har kunnet belyse teglværkernes fortjenester i perioden forud for prisreguleringen.

Fra branchens side har man understreget konkurrencen fra andre byggematerialer og fra de værker, der står uden for salgskontorerne. Man har desuden fremhævet, at de konkurrencebegrænsninger, der har udviklet sig i teglværksbranchen, må ses på baggrund af branchens særlige struktur og konjunkturforhold, som medfører, at der i perioder med svigtende efterspørgsel udvikler sig en skarp og tabbringende konkurrence.

Følger man salgskontorenes historie, synes det at være rigtigt, at interessen for at oprette sådanne kontorer har været størst i perioder med dårlige byggekonjunkturer og forringet kapacitetsudnyttelse hos teglværkerne. I store dele af mellemkrigsperioden har konkurrencebegrænsningernes virkninger på avancer og fortjenester muligvis mere

været at afværge tab end at fremkalde et stort overskud. Men hvorledes man end vil bedømme virksomhedernes bestræbelser for at regulere konkurrencen under mellemkrigstidens konjunkturforhold, har der nu ikke i en længere årrække været nogen reel fare for tabbringende konkurrence mellem teglværkerne. Også med henblik på en fremtid, hvor stærke bestræbelser må ventes at blive sat ind på at afværge arbejdsløshedsperioder af den alvorlige karakter, man kendte før krigen, må ønsket om at opretholde stærke konkurrencebegrænsninger ses på en anden baggrund end i mellemkrigsårene. (Afsnit 21).

Det gøres imidlertid gældende, at salgskontorenes virksomhed medfører forskellige *besparelser*. Fra branchens side har man givet udtryk for den opfattelse, at salgskontorerne set over en længere årrække har sparet samfundet for unødvendige svingninger i teglværksbranchens produktionskapacitet og investeringer derved, at konkurrencebegrænsningerne i perioder med svigtende efterspørgselsforhold har afværget en nedgang i produktionskapaciteten, som senere under forbedrede konjunkturer ville have nødvendiggjort nye investeringer.

Denne argumentation forekommer i hvert fald kun overbevisende med henblik på forhold, hvor byggekonjunkturerne er stærkt vekslende, og hvor der som i mellemkrigsårene forekommer lange perioder med stærkt nedsat aktivitet. Som netop nævnt har der ikke i de senere år været nogen væsentlig fare for overdreven konkurrence mellem teglværkerne, og med henblik på fremtiden kan en fortsat opretholdelse af konkurrencebegrænsningerne ikke vurderes på basis af førkrigstidens konjunkturforhold. (Afsnit 21).

Der er imidlertid i forbindelse med salgskontorenes virksomhed blevet henvist til besparelser, der også vil gøre sig gældende under mere stabile konjunkturforhold. Nogen talmæssig belysning heraf har ikke kunnet fremskaffes, men fra branchens side har man bl. a. henvist til følgende punkter: Salgs- og administrationsomkostningerne bliver mindre ved fælles salg, og man kan

nøjes med et mindre lager end ellers. Overdreven kreditgivning kan bremses, og tabene på usolide debitorer begrænses. Salgskontorerne kan lade ordrene effektuere fra det værk, der ligger nærmest ved kunden, således at der spares transportomkostninger, og der kan endvidere opnås besparelser ved specialisering af produktionen.

Efter de foreliggende oplysninger har salgskontorerne kun i meget begrænset omfang ført til specialisering af medlemmernes produktion.

Hvad angår salgs- og administrationsomkostningerne, opnås der utvivlsomt visse besparelser, men disse poster ville dog næppe under nogen betingelser udgøre nogen særlig stor del af teglværksindustriens omkostninger.

Visse bestemmelser i aftalerne er på forskellige punkter egnede til at modvirke opnåelsen af de fulde besparelser. Når der f. eks. henvises til, at man kan fordele salget til de enkelte værker således, at transportomkostningerne bliver de mindst mulige, synes kvotebestemmelserne at kunne komme i strid hermed. Salgskontorerne kan derimod antagelig - ligesom før krigen områdefa-terne - bidrage til at begrænse de samlede transportomkostninger derved, at konkurrencebegrænsningerne lægger en dæmper på virksomhedernes tilbøjelighed til at skaffe sig forøget salg ved at udvide markedsområdet. (Afsnit 22). I denne forbindelse må det imidlertid erindres, at det ikke er transportomkostningerne alene, men de samlede omkostninger vedrørende fremstilling, transport og salg, man må have for øje ved bedømmelsen af aftalernes virkninger på effektiviteten. Det må her fremhæves, at salgskontorerne kvotebestemmelser er egnede til at beskytte de mindre effektive vær-

ker. Selv hvis kvotering ikke praktiseres, kan de aftalte minimumspriser - eventuelt støttet af områdefa-ter - medføre et lignende resultat, fordi de mere effektive virksomheder afskæres fra at skaffe sig en større andel af afsætningen ved priskonkurrence.

En meget stor del af teglværksproduktionen kommer fra små værker, som næppe kan drage fuld nytte af fordelene ved mekaniseret produktion. Teglværkernes aktionsradius er efterhånden blevet forøget gennem transportmulighedernes forbedring, i de senere år ved brugen af store lastbiler. Denne udvikling synes at måtte indebære en tendens til koncentration af produktionen på færre og større værker i den udstrækning, hvori de samlede omkostninger herved kan nedbringes. En sådan udvikling må blive modvirket af konkurrencebegrænsningerne, især kvotebestemmelserne.

Fra branchens side er det blevet gjort gældende, at kvotebestemmelserne ikke nødvendigvis beskytter de mindre effektive virksomheder, samt at salgsspriserne ikke retter sig efter de virksomheder, der har de højeste omkostninger, men nærmest ansættes efter et gennemsnit. (Afsnit 23).

De vigtigste konkurrencebegrænsninger, som giver salgskontorerne indflydelse på priserne højde, er reglerne om kvoter og mindstepriser. Det er de samme bestemmelser, som frembyder en fare for produktionens effektivitet ved at beskytte mindre effektive virksomheder. På den anden side kan der gennem salgskontorerne opnås besparelser af forskellig art. Men som omtalt i afsnit 24 synes det i hvert fald ikke at være nødvendigt at aftale kvoter, for at man kan have et fælles salgskontor og opnå dertil knyttede besparelser.

København, den 14. december 1956

P. Nyboe Andersen A. H. M. Andreasen Einar Cohn

Stephan Hurwitz H. Hjernø Jeppesen H. Winding Pedersen

Kristen Skovgaard F. Zeuthen

S. Gammelgård Jacobsen

SPØRGESKEMA TIL SAMTLIGE TEGLVÆRKER.

Til brug ved en undersøgelse af konkurrenceforholdene inden for teglværksbranchen skal man i henhold til § 4, jfr. § 1, i lov nr. 128 af 31. marts 1949 om nedsættelse af en trustkommission herved anmode om at måtte få tilstillet nedennævnte oplysninger. For så vidt nogle af de ønskede oplysninger måtte være afgivet til priskontrolrådet, vil det være tilstrækkeligt, at dette oplyses, idet trustkommissionen i så fald vil kunne indhente oplysningerne derfra.

I: Virksomhedens ledelse, organisation og forretningsvirksomhed:

1. Navn og adresse på de teglværker eller andre virksomheder, som henhører under virksomheden.

Besvarelsen må omfatte samtlige virksomheder af nævnte art, uanset om disse indgår som underafdelinger under hovedsædet eller er organiseret som selvstændige forretningsvirksomheder. I sidstnævnte tilfælde må arten af tilknytningsforholdet til hovedsædet oplyses, og der må for hver enkelt vedlægges tilsvarende oplysninger som nævnt nedenfor.

2. Navn, adresse og stilling på de personer, der deltager i virksomhedens ledelse. For selskaber medtages herunder medlemmerne af direktion og bestyrelse.
3. Et eksemplar af virksomhedens driftsregnskab og status for sidst afsluttede regnskabsår. I forbindelse hermed udbedes oplysning om værdien af varesalget specificeret på varearter.
4. For virksomheder, der er organiseret som selskab, udbedes et eksemplar af de gældende vedtægter.
5. En fortegnelse over virksomhedens gældende ab-værk-priser og rabatter m. v. til de forskellige kundekategorier (for-

handlere, håndværkere, private o.s.v.). Såfremt virksomheden udarbejder prislister, bedes disse vedlagt besvarelsen.

Såfremt virksomheden påtager sig udkørsel af teglværksprodukter bedes oplyst, hvilke tillæg til ab værk priserne der beregnes for kørslen.

6. Størrelsen af produktionen på hvert af virksomhedens teglværker i 1935 og 1948 specificeret på de forskellige arter af teglværksprodukter og angivet i antal stk.

Såfremt det måtte være lettere for virksomheden, vil man kunne fremskaffe oplysningerne om produktionen fra Det statistiske Departement; men man må i så fald have virksomhedens udtrykkelige indforståelse med, at departementet udleverer oplysningerne til trustkommissionen.

7. Virksomhedens produktionskapacitet pr. døgn ved den økonomisk fordelagtigste drift. Beregningen af kapaciteten bedes foretaget på grundlag af ovennævnte produktionsevne. Såfremt det samlede anlægs kapacitet ikke svarer til ovennævnte, bedes oplyst, hvilke tekniske forhold der er til hinder for den fulde udnyttelse af kapaciteten, og hvorvidt der kræves væsentlige nyanskaffelser f. eks. udvidelse af tørrelader o. l., for at opnå fuld kapacitetsudnyttelse.

Samtidig bedes oplyst det normale antal årlige arbejdsdage, der kan regnes med under hensyntagen til erfaringsmæssigt forekommende driftsstandsninger.

II. Virksomhedens finansielle tilknytning til andre — danske eller udenlandske - virksomheder:

1. Oplysning om, hvorvidt udenlandske statsborgere eller i udlandet hjemme-

hørende virksomheder eller sammenslutninger, herunder også virksomheder eller sammenslutninger af finansiel art, helt eller delvis ejer virksomheden. I bekræftende fald udbedes en fortegnelse over de pågældendes navne og adresser samt oplysning om størrelsen af de enkeltes besiddelser, for aktiebesiddelser aktieposternes nominelle værdi. Endvidere oplyses det, om de pågældende udenlandske interesser udøver eller kan udøve indflydelse på virksomhedens ledelse og forretningsførelse, specielt om de er repræsenteret i virksomhedens ledelse eller ved en tilsynsførende.

2. Oplysning om, hvorvidt her i landet hjemmehørende virksomheder eller sammenslutninger, herunder også virksomheder eller sammenslutninger af finansiel art, helt eller delvis ejer virksomheden. I bekræftende fald udbedes en fortegnelse over de pågældendes navne og adresser samt oplysning om størrelsen af de enkeltes besiddelser, for aktiebesiddelser aktieposternes nominelle værdi.
3. Oplysning om, hvorvidt - og i bekræftende fald hvilke - andre virksomheder i kraft af ydede lån, kautioner, garantier, varekreditter eller på anden måde udøver eller kan udøve indflydelse på virksomhedens ledelse og forretningsførelse.
4. En fortegnelse over, hvilke andele virksomheden måtte eje i andre virksomheder. For enkeltmandsfirmaer og interessentskaber oplyses tillige, hvilke andele virksomhedens indehaver eller indehavere enkeltvis eller i fællesskab ejer i andre virksomheder, for så vidt der gennem de pågældende besiddelser kan udøves bestemmende indflydelse.
For så vidt angår aktiebesiddelser i andre virksomheder oplyses de enkelte aktieposters nominelle værdi.
5. Oplysning om, hvorvidt virksomheden i kraft af ydede lån, kautioner, garantier, varekreditter eller på anden måde udøver eller kan udøve indflydelse på andre virksomheders ledelse og forretningsførelse, og i bekræftende fald en

fortegnelse over de pågældende virksomheder.

III. *Virksomhedens samarbejde med andre - danske eller udenlandske — virksomheder:*

1. Oplysning om, hvorvidt virksomheden sammen med andre virksomheder deltager i aftaler til regulering af konkurrencen (f. eks. pris- eller kvoteaftaler; aftaler om begrænsning af produktion, produktionskapacitet eller salg; aftaler om salgsområder; aftaler om udnyttelse af patenter; aftaler om leverings- og betalingsbetingelser, rabatgivning, varekvaliteter og vareudvalg og om eksklusiv eller særlig begunstiget forretningsforbindelse, f. eks. aftaler med håndværkerorganisationer om særrabat eller bonus o. a.), eller hvorvidt der mellem virksomheden og andre virksomheder består en forståelse om sådanne forhold.

Besvarelsen må omfatte såvel sideordnede virksomheder som virksomheder på forudgående og efterfølgende omsætningstrin. Oplysning udbedes også om eventuelle bindende eller vejledende bestemmelser, der af virksomheden måtte være givet for forhandlere på efterfølgende omsætningstrin vedrørende disses priser, rabatter eller øvrige forhandlingsvilkår.

IV. *Hovedtræk af virksomhedens udviklingshistorie.*

Herunder udbedes oplysning om tidspunktet for virksomhedens oprettelse; om virksomheden ved sin oprettelse eller senere har overtaget andre virksomheder, og om disse stadig er i drift; om virksomheden tidligere har haft anden juridisk organisationsform (enkeltmandsfirma, interessentskab, andelsselskab, aktieselskab o.s.v.) end den nuværende; om virksomheden tidligere har deltaget i samarbejde af den under afsnit II og III omhandlede art.

Såfremt der foreligger jubilæumsskrifter eller andet trykt materiale til belysning af virksomhedens udvikling, ville man sætte pris på at blive gjort bekendt hermed.

Såfremt virksomheden driver forretning under andre firmanavne end det, som nær-

værende skrivelse er adresseret til, bedes disse oplyst, og besvarelsen må også omfatte virksomhed, der drives under andet firmanavn.

Opmærksomheden henledes på lovens § 7 om afgivelse af oplysninger til trustkommissionen.

Besvarelsen, der bedes underskrevet af virksomhedens ledelse, for selskaber af direktionen og bestyrelsens formand, bedes snarest muligt og inden 3 uger fra dato indsendt hertil,

OVERSIGT OVER KONKURRENCEBEGRÆNSNINGERNE I DE ENKELTE EGNE AF LANDET.

1939

Senere ændringer

1. Hovedstadsområdet og Nordsjælland.

Finansielle forbindelser:

A/S Frederiksholms Tegl- og Kalkværker.

A/S Hedehus-Teglværket,

A/S Faxe Kalkbrud m. fl.

Salgskontor:

A/S Teglværkernes Centralkontor, København (reg.nr. 211).

2. Vestsjælland.

Brancheforening:

Vestsjællandske Teglværksforeningens fastsættelse af ening. Fastsættelse af vej ledende vejledende priser er ophørt, de priser.

3. Lolland-Falster.

Salgskontor:

I/S Teglværkernes Salgskontor for Lolland-Falster, Nykøbing F. (reg.nr. 267).

Eksklusivaftale:

Salgskontoret og Foreningen af Teglvareforhandlere på Lolland-Falster (reg.nr. 268). Aftalen er ophævet 1951.

Bonusaftale:

To forhandlere i Nykøbing F. og Nykøbing F. Murerlaug (reg.nr. 1037).

4. Bornholm.

Intet oplyst, om konkurrence-regulerende samarbejde.

3 teglværker har indgået prisaf tale (reg.nr. 1908).

5. Fyn.

Salgskontor:

I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer, Stenstrup, (reg.nr. 210).

Pris- og kvoteaftaler:

Salgskontoret og A/S De forenede Teglværker, Egernsund, (reg.nr. 207 og 210) og I/S Sydøstjydske Teglværkers Kontor, Kolding, (reg.nr. 210 og 212).

Aftalerne er ophævet 1951 og 1949.

- Bonusaftaler: Salgskontoret og Odense Murermesterforening (reg.nr. 624), Bygmesterforeningen på Fyn (reg.nr. 625) og Svendborg Murermesterforening (reg.nr. 1564); Bygmesterforeningen på Fyn og en række teglværker (reg.nr. 1539) samt en række forhandlere (reg.nr. 1541).
6. *Thy.*
Salgskontor: I/S Thyland Teglværkers Kontor, Hurup, (reg.nr. 262).
7. *Mors.*
Finansiell sammenslutning: A/S Morsø Teglværker, Nykøbing M.
8. *Hjørring amt.*
Salgskontor: I/S Teglværkernes Salgskontor, Hjørring (reg.nr. 261). Salgskontoret er ophævet 1946.
- Pris- og områdefortale: Salgskontoret og I/S Aalborg Teglværkers Kontor (reg.nr. 650). Aftalen er ophævet 1946.
9. *Ålborg-Nørresundby og opland.*
Finansiell sammenslutning: A/S De forenede nordjydske Teglværker m. fl.
- Salgskontor: I/S Ålborg Teglværkers Kontor, Ålborg (reg.nr. 273).
- Pris- og områdefortale: Salgskontoret og I/S Teglværkernes Salgskontor, Hjørring (reg.nr. 650). Aftalen er ophævet 1946.
- Bonusaftaler: Salgskontoret og Ålborg Murermesterforening (reg.nr. 1703) samt to mesterorganisationer i Vendsyssel (reg.nr. 1704 og 1705). Aftalerne er ophævet 1954.
10. *Himmerland.*
Pris- og kvoteaftaler: Reg.nr. 646 og 647.
Pris- og områdefortaler: Deltagerne i reg.nr. 646 og Teglværkernes Centralkontor, Randers (reg.nr. 218). Reg.nr. 647 og 218 er ophævet 1940. *)
- 11 *Randers og opland.*
Salgskontor: Teglværkernes Centralkontor S.m.b.A., Randers (reg.nr. 217). Salgskontoret er ophævet 1940.
- *) Reg.nr. 646 er afmeldt i 1957.

- Pris- og områdeaftale: Salgskontoret og teglværker i Himmerland (reg.nr. 218). Aftalen er ophævet 1940.
12. *Århus og opland.*
Finansiell sammenslutning: A/S De forenede Teglværker ved Aarhus.
13. *Horsens og opland.*
Salgskontor: Teglværkernes Salgskontor. A.m.b.A., Horsens (reg.nr. 215).
- Pris- og områdeaftaler: Salgskontoret og A/S Gammelstrup Teglværk (reg.nr. 265) samt Lyngshøjs Teglværk (reg.nr. 266). Aftalerne er ophævet 1948.
- Bonusaftale: Salgskontoret og Horsens Murmesterforening (reg.nr. 1005).
14. *Vejle og opland.*
Finansielle forbindelser: A/S Bøgeager Teglværk og A/S Nørremarken Teglværk samt visse forbindelser mellem disse selskaber og to medlemmer af salgskontoret i Horsens.
15. *Fredericia-Kolding og omegn.*
Salgskontor: I/S Sydøstjydske Teglværkers Kontor, Kolding (reg.nr. 212). Salgskontoret er ophævet i 1950, men et nyt salgskontor er oprettet i 1951 ved aftale mellem Hagenør Teglværk, Kolding, og A/S De forenede Teglværker, Egersund, (reg.nr. 1475)
- Pris- og områdeaftaler: Salgskontoret og A/S De forenede Teglværker, Egersund (reg.nr. 207 og 212), I/S Stenstrup og Odense Teglværkers Kontorer (reg.nr. 210 og 212) samt Sydvestjydske Teglværkers Salgskontor, Ølgod (reg.nr. 212 og 214). Aftalerne er bortfaldet 1949.
16. *Midtjylland.*
Salgskontorer: Midtjydske Teglværkers Salgskontor S.m.b.A., Skive (reg.nr. 263). Silkeborg-Herning og omliggende Teglværkers Salgskontor A.m.b.A., Herning (reg.nr. 216).

- Pris- og områdefaletter: Salgskontoret i Skive og salgskontorerne i Holstebro (reg.nr. 391) og Herning (reg.nr. 392) Aftalerne er ophævet 1953 og 1949.
- Salgskontoret i Herning og kontorerne i Holstebro (reg. nr. 214 og 216) og Ølgod (reg.nr. 215 og 216). Aftalerne er ophævet 1949.
17. *Vestjylland.*
Salgskontorer: A/S Vestjydske Teglværkers Salgskontor, Holstebro (reg.nr. 216) og Sydvestjydske Teglværkers Salgskontor S.m.b.A., Ølgod (reg.nr. 214).
- Prisaftale: Teglværker ved Esbjerg (reg. nr. 485).
- Pris- og områdefaletter: Salgskontoret i Holstebro og salgskontorerne i Skive (reg. nr. 391) og Ølgod (reg.nr. 214 og 215). Aftalerne er ophævet 1953 og 1948.
- Salgskontoret i Ølgod og salgskontorerne i Kolding (reg.nr. 212 og 214) og Egersund (reg.nr. 1398) samt teglværker ved Esbjerg (reg.nr. 486). Aftalerne er ophævet 1948-49, den sidstnævnte aftale dog i 1940.
- Bonusaftale: Teglværker ved Esbjerg og Esbjerg Murermesterforening (reg.nr. 1004).
18. *Sønderjylland.*
Salgskontor: A/S De forenede Teglværker, Egersund (reg.nr. 207).
- Pris- og kvoteaftaler: Salgskontoret og teglværker ved Åbenrå og Haderslev (reg.nr. 208 og 209), salgskontoret i Kolding (reg.nr. 207 og 212), salgskontoret i Ølgod (reg.nr. 1398) og salgskontoret i Stenstrup (reg.nr. 207 og 210). Aftalerne er ophævet 1949—51. Salgskontoret har nu det under 15 nævnte samarbejde med Hagenør Teglværk, Kolding.
- Salgskontoret er medlem af A/S Teglværkernes Centralkontor, København, (reg.nr. 211) og I/S Teglværkernes Salgskontor for Lolland-Falster (reg.nr. 267).

INTERESSENTSKABSKONTRAKT
FOR
I/S AALBORG TEGLVÆRKERS KONTOR, AALBORG.

Interessantskab.

§ 1.

Interessentskabet har Hjemsted i Aalborg og hedder »I/S Aalborg Teglværkers Kontor«.

Interessentskabet er anmeldt til Handelsregisteret med *o* som ansvarlige Indehavere.

Indehaverne er solidarisk ansvarlige for de Interessentskabet overfor Trediemand paahvilende Forpligtelser, men hæfter indbyrdes hver især kun i Forhold til deres iflg. § 3 ansatte Fordelingstal (%).

Interessentskabskapital.

2.

Hvert af Teglværkerne (hvor et Teglværk ejes af flere, regnes disse for en Interessent)

indskyder straks Kr. 1.500,00 pr. Million Mursten, som Værkets Fordelingstal (•%) bliver ansat til, hvilke Penge udgør Interessentskabets Garantikapital. Den tilhører samtlige Interessenter i Forhold til deres Fordelingstal og deles mellem dem i Tilfælde af, at Interessentskabet hæves, efter samme Forhold.

Undtaget herfra er dog Vokslev Kalkværk, hvis Indskud fastsættes til Kr. 500,00, hvilket Beløb hæfter paa samme Maade som de øvrige Indskud.

Forhøjes en Interessents Fordelingstal (%), (§ 3 og § 8), indbetaler han en i Forhold til Forhøjelsen staaende Sum til Garantikapitalen, og nedsættes hans Fordelingstal (%), udbetales der ham en forholdsvis Andel i Garantikapitalen.

Fordelingstal (%)•

§ 3.

Nr. 1. A/S De forenede nordjydske Teglværker.....	(13.375.000)	51,0%
Nr. 2. A/S Chr. Niensens Teglværker.....	(8.875.000)	33,9%
Nr. 3. A/S Volstrup Teglværk.....	(3.000.000)	11,3%
Nr. 4. A/S Røgelhede Teglværk.....	(1.000.000)	3,8%

Efter ovenstående fordelingstal (•%) fordeles alle sorter.

Salg.

§ 4.

Samtlige Interessenter er forpligtet til at lade hele deres Salg af saavel Raamaterialer som færdige Teglværksprodukter foregaa gennem Interessentskabets Kontor, ogsaa Brokker, Murstensskærver og alt Vrag. Dog tillades det, undtagen til Genopførelse af brændte Bygninger, hvor Assurancesummen indkommer, til eget Brug at anvende Produkterne, naar de bruges paa egen Grund og ikke benyttes til Bygninger, der kan ind-

bringe Indtægter i Form af Leje, Forpagningsafgift o. l. Som Salg gælder enhver Form for Byttehandel eller Vederlag for præsterede Ydelser.

Overtrædelse af disse Bestemmelser paadrager Vedkommende en Bøde paa Kr 20,00 for hvert 1000 Sten eller tilsvarende Omsætning i andre Varer, der sælges i Strid hermed. Bøden tilfalder de øvrige Interessenter og fordeles mellem dem i Forhold til deres Fordelingstal (%).

Bøden kan fradrages paagældende Inter-

essent ved de først forefaldende Afregninger fra Kontoret, og den kan selvfølgelig ogsaa inddrives ved almindelig Retsforfølgning.

Hver enkelt Interessent er pligtig at virke for Salg af Teglværkernes Produkter og er berettiget til at afslutte Handel under Forudsætning af Kontorets Approbation, dog undtages Aalborg By, Hasseris Villakvarter, Vejgaard og Nørresundby, hvor Salget kun maa foretages af Kontoret (se nærmere § 11).

Paavirkning af Kunderne til Gunst for et enkelt eller enkelte Teglværker betragtes som Salg i Strid med § 4 og straffes med en Bøde paa Kr. 20,00 pr. 1000 Sten eller tilsvarende Omsætning i andre Varer.

Ethvert indledet Salg udenfor det forbeholdte Omraade anmeldes til Kontoret senest inden 24 Timer, hvis ikke særlige Omstændigheder nødvendiggør en længere Frist.

Det tillades Teglværkerne selv at udlevere indtil 5000 Sten til samme Kunde uden Ordre fra Kontoret samt at modtage Betaling derfor, men denne maa da indbetales til Kontoret samtidig med, at Salget anmeldes, inden Forløbet af 8 Dage.

For Rejse, der efter Aftale foretages for Interessentskabet, betales der Interessenterne en af Bestyrelsen fastsat passende Godtgørelse.

Munkesten	regnes ved	fordelingen som	2 à 3 Sten
2" Rør	-	-	1,4 Sten
2½", 3" og 4"	-	-	2,0-3,0-4,5 Sten
Større Dimensioner	-	— —	6,5-8,2-10,0-11,4 Sten
6" Skillerum	-	-	1,5 Sten
Tagsten	—	—	3,25-2,5 Sten
Bauma Blokke	-	-	2,0-3,9-4,7-6,5 Sten
Alle andre Mursten	-	-	1-7,4-8,3 Sten

Særformater omregnes efter det Tal, der fremkommer som Forholdet mellem opnaaet Salgspris og Facadestenspris.

Sælges et Parti udenfor Oplandet paa usædvanlige Betingelser og Betalingsvilkaar, saaledes at ikke alle Interessenter vil deltage, forespørger Kontoret først samtlige Interessenter, om de agter at deltage i vedkommende Leverance og foretager dernæst Fordelingen mellem de Deltagere, som mel-

Fordeling.

§ 5.

Kontoret fordeler de solgte Kvanta maa-nedsvis efter de i § 3 nævnte Fordelingstal (%).

De flammede Sten fordeles tilnærmelsesvis efter Fordelingstallene (%), medens det for Facadestenenes og andre Sorters Vedkommende er enhver Kunde tilladt at forlange Varer fra et bestemt Værk; Kontoret er dog altid pligtig, hvis Hensyn til Kunderne ikke hindrer det, ubetinget at tildele de indkomne Ordre til de i Fordelingen længst tilbageværende Teglværker.

Har en Interessent ikke saa stort et Lager af kurante Varer, at dets samlede Antal udgør 5 % af hans i § 3 nævnte Fordelingstal (%) plus det Antal, som Interessenten er tilbage i Leveringen, slettes Leveringsretten for det overskydende Parti til Fordel for de øvrige Interessenter. Saafremt et Teglværk paa Grund af Ildløs eller andre gyldige Hindringer har maattet standse sin Drift i nogen Tid, dog ikke over et Aar regnet fra Standsningens Dato, reguleres forannævnte Bestemmelse forholdsmæssigt.

Ved ukurante Varer forstaas Figursten, Munkesten, Fliser, Skorstenssten o. l. under Forudsætning af, at de ikke er bestilte.

Brokker, Murstensskærver og Vrag regnes ikke med i Fordelingen.

der sig. Hvis ikke samtlige Interessenter deltager, falder en saadan Leverance udenfor Fordelingen, og Deltagerne bærer selv alt Ansvar.

Efter hver Maanedes Slutning udfærdiges en Fordelingsliste, hvoraf ses, hvor meget hver enkelt Interessent er fremme eller tilbage i Leveringen. Samtidig skal hver Interessent opgive sit Lager af de enkelte Sorter, samt hvad der formodes produceret af de

enkelte Sorter i den følgende Maaned, og Leveringen sker da saaledes, at den enkelte Interessent leverer fortrinsvis af de Sorter, den har forholdsvis mest af.

Hvis en Interessent opgiver sit Lager større end det i Virkeligheden er, saaledes at Fejlen er over 5 % af en Sort, bødes Kr. 2 pr. 1000 Sten, som anmeldes for meget, og tilsvarende for andre Sorter. Den Interessent som uagtet Opfordring fra Kontoret, ikke inden den 3. i Maanedén opgiver sit Lager, afgiver en Bøde paa Kr. 25.

Priser.

§ 6.

Kontoret sælger til Kunderne efter de Priser, der kan opnaas paa de forskellige Pladser. For det forbeholdte Omraade fastsættes Priserne forud for hvert Kvartal.

Leverer et eller flere Teglværker slettere Varer end forudsat, og der herved opstaar Tab for Interessentskabet, falder saadanne Tab alene paa vedkommende Interessent.

Regulering.

§ 7.

Reguleringen foregaar paa følgende Maade:

Ved hvert Kalendersaars Slutning opgøres det, hvor mange Sten de enkelte Interessenter i det forløbne Aar har leveret for lidt eller for meget i Henhold til deres i § 3 nævnte Fordelingstal (%). De Interessenter, som har leveret for meget, debiteres Kr. 7,00 pr. 1000 Sten af det for meget leverede Kvantum. Paa samme Maade krediteres de Interessenter, som har leveret for lidt, med et tilsvarende Beløb.

Denne Reguleringsmaade kan kun forandres ved, at samtlige Interessenter stemmer derfor.

Afregning.

§ 8.

Af alt Salg svares til Kontoret en Afgift af 3 % af Leveringsprisen + 3 % til Imødegaaelse af Tab. Kontantrabat bæres af Kontoret, men Provision paalignes de enkelte Interessenter.

Under Forudsætning af at Kontorets Midler tillader det, betales til Interessenterne hver Maaned deres Tilgodehavende.

En Interessent, som faar Forskudsbetaling, skal paa Opfordring stille en af Bestyrelsen anerkendt Sikkerhed for Beløbet samt betale Bankrente.

Interessenter, hvis Tilgodehavende indestaar i Forretningen efter Maanedsafslutningen, godtgøres Bankrente.

Af Leverance udenfor Oplandet, hvori ikke alle Interessenter deltager, skal til Interessentskabet svares 1 % af Nettoprisen.

Udstedelse af Veksler fra Interessentskabet til Interessenterne maa ikke finde Sted.

Kørselsgodtgørelse.

V.

Alle Interessenter er pligtige at levere Varerne læsset paa Vogn paa Teglværket.

Hvor en Interessent leverer Varerne paa Byggeplads eller i Skib, godtgøres Kørselen efter billigste Vognmandstakst, og det er saavel Forretningsførerens som de enkelte Interessenters Pligt at sørge for, at Varerne ved enhver Leverance tages fra det Teglværk, hvorfra Transportomkostningerne er de mindste (se dog om Facadesten § 5) under tilbørlig Hensyntagen til Fordelingen.

Naar et Teglværks egne Vogne ikke er tilstrækkelig til Kørsel af Værkets Leveringer, har de andre Interessenter Fortrinsret til at udføre Kørselen.

Fordeling af Overskud.

§ 10.

Det i Aarets Løb fremkomne Overskud eller Underskud fordeles paa Interessenterne i Forhold til deres Fordelingstal (%). Underskud skal indbetales inden 3 Maaneder efter hvert Regnskabsaars Slutning jævnfør den i § 8 nævnte Særoverenskomst af ²⁹/_e 1940.

Kontoret.

§ 11.

Kontoret bestyres af den dertil af et Interessentskabsmøde ansatte Forretningsfører; han modtager alle Bestillinger paa Varer, afslutter endelige Handler i Samraad med en af de tilsynsførende (se § 13) i Henhold til § 4 og sørger for, at Leverancerne fordeles efter de respektive Fordelingstal (%), ligesom han har Ansvaret for Regnskabets rigtige Førelse. Enhver Interessent har naar som helst Ret til at gennemse Regnskabet.

Forretningsføreren er pligtig at afslutte alle Konti til 1. April og i Løbet af April Maaned at udfærdige en behørig Regnskabs-oversigt og Status, som derefter i første Halvdel af Maj skal revideres af to af et Interessentskabsmøde valgte Revisorer, hvoraf den ene skal være statsautoriseret. Regnskabet fremlægges dernæst til Godkendelse paa det ordinære Interessentskabsmøde i sidste Halvdel af Maj.

En Gang hvert Aar affatter Forretningsføreren Fortegnelse over de udestaaende Fordringer, som før det ordinære Interessentskabsmøde gennemgaas af de tilsynsførende sammen med Revisionen og bygningskyndige Medlemmer blandt Interessenterne valgt af Interessentskabets Bestyrelse, herved udskilles tabte og dubiøse Krav.

Forretningsføreren lønnes efter Regler fastsat af et Interessentskabsmøde.

Forretningsføreren skal til enhver Tid holde sig a jour med Købernes Soliditet og bør selvfølgelig saa vidt muligt kun give Kredit til vederhæftige Købere eller i hvert Fald mod betryggende Sikkerhed.

Forretningsføreren maa ikke uden Bestyrelsens Samtykke drive nogen som helst Forretning for egen Regning.

Raabalancer.

§ 12.

Inden den 15. i hver Maaned sender Kontoret Fordelingsopgørelse og Raabalancer til alle Interessenter.

Bestyrelsen.

13.

Bestyrelsen bestaar af et Medlem for hver Interessent. Hvert Medlem af Interessentskabet udpeger sin Repræsentant i Bestyrelsen. Tillige indgaar de tilsynsførende, som ikke i Forvejen maatte have Sæde i Bestyrelsen, som Medlemmer.

Bestyrelsen vælger af sin Midte en Formand og en Næstformand, der i Formandens Forfald træder i dennes Sted. Den har under Ansvar for Interessentskabsmødet den egentlige Ledelse af Forretningen, fører Kontrol med Forretningsføreren Virksomhed og bistaar med at vaage over, at Interessentskabskontraktens Bestemmelser overholdes. I Forhold til Trediemand repræsen-

terer den Interessentskabet. Den har Ret til, saa ofte den finder Anledning dertil, at lade Teglværkernes Lagre af færdige Varer optælle.

Interessentskabsmødet vælger blandt Lederne af de enkelte Virksomheder to tilsynsførende til at føre dagligt Tilsyn med Forretningen.

Bestyrelsen holder Møde, saa ofte Formanden finder Anledning dertil, eller naar 2 af dens Medlemmer skriftligt forlanger det, men kan kun tage gyldige Beslutninger, naar mindst 4 Bestyrelsesmedlemmer er til Stede eller repræsenteret. Dens Beslutninger indføres i en Protokol, som underskrives af de mødte.

Udenbys boende Medlemmer kan afgive Fuldmagt til et andet Bestyrelsesmedlem, hvis de selv er forhindret i at komme til Bestyrelsesmøde.

Interessentskabet tegnes.

§ 14.

Interessentskabet tegnes af to Bestyrelsesmedlemmer i Forening eller af et Bestyrelsesmedlem og Forretningsføreren.

Den i saa Henseende fornødne Prokura anmeldes til Handelsregisteret.

Interessentskabsmødet.

§ 15.

Interessentskabsmøde af Interessenterne eller deres Befuldmægtigede har den højeste Myndighed i alle Interessentskabets Anliggender.

Et ordinært Interessentskabsmøde afholdes hvert Aar inden Udgangen af Maj Maaned. Paa Interessentskabsmødet forelægger Forretningsføreren det reviderede Aarsregnskab og Beretning til Vedtagelse.

Ekstraordinært Interessentskabsmøde sammenkaldes af Bestyrelsen, naar den anser det for fornødent, eller naar mindst tre Interessenter forlanger det med Angivelse af Forhandlingsemne.

Interessentskabsmødet indkaldes ved Brev, Bud eller pr. Telefon og maa ske med højst 8 Dages og mindst 1 Dags Varsel, dog saa vidt muligt med mindst 3 Dages Varsel. Forslag til Forhandlingsemner indleveres saa vidt muligt 5 Dage før Interessentskabs-

mødet, og Dagsordenen bekendtgøres saa vidt muligt ved Indkaldelsen.

Paa Interessentskabsmødet raader hvert Teglværk over en Stemme ved en befuldmægtiget Repræsentant, og Interessenterne har Pligt til at møde til alle lovligt indvarslede Interessentskabsmøder, enten personligt eller ved skriftlig Fuldmagt til en af de mødte Interessenter. Undladelse heraf medfører en Bøde paa Kr. 10, som Kontoret skal debitere vedkommendes Konto for.

Er der paa et Interessentskabsmøde ikke repræsenteret mindst $\frac{2}{3}$ af Interessenterne, er det ikke beslutningsdygtig, og der indvarsles da til et nyt Interessentskabsmøde, som er beslutningsdygtig uanset de mødtes Antal.

Bestyrelsens Formand leder Forhandlingene.

Til Forandring af Afgifterne og til Ændring i Interessentskabskontrakten samt Ophevelse af samme kræves der $\frac{2}{3}$ af samtlige Stemmer. Alt andet afgøres ved almindelig Stemme flerhed, jfr. dog § 7.

Interessentskabsmødets Forhandlinger og Interessentskabets Vedtægter indføres i en Protokol, som underskrives af samtlige Deltagere.

Twist.

§ 16.

Skulle der opstaa Twist mellem en af Interessenterne og Bestyrelsen eller Forretningsføreren, afgøres Twisten ved almindelig Stemme flerhed ved et Interessentskabsmøde.

Opsigelse.

§ 17.

Interessentskabet kan af enhver Interessent opsiges med 1 Aars Varsel til Ophør en 1. April, idet Regnskabsaaret gaar fra 1. April til 31. Marts.

Opsigelse sker skriftligt til Bestyrelsens Formand, hvorefter han er pligtig at sammenkalde til et Interessentskabsmøde i Løbet af 8 Dage. Paa dette Interessentskabsmøde kan enhver anden Interessent opsiges Kontrakten til Ophør samtidig med den alt udmeldte.

De ikke udtraadte har Eneret paa Firmanavnet. Den udtraadte erholder saa efterhaanden, som Pengene indgaar til Kontoret, udbetalt sit Tilgodehavende med Fradrag af mulige Tab ved Handler, afsluttet før Ud-

trædelsen og til Slut sin Del af Interessentskabskapitalen. Den udtrædende stiller Sikkerhed for de ved Udtrædelsen foreliggende Forpligtelser.

Naar en Interessent udtræder efter lovlig Opsigelse, har han og tilbageværende Interessenter at sørge for, at fornøden Anmeldelse af hans Udtrædelse sker til Handelsregisteret. Ved Dødsfald eller frivillig Overdragelse af et Teglværk vedbliver dette at være Interessent, til lovlig Opsigelse finder Sted. I Tilfælde af, at en Interessents Bo kommer under Konkursbehandling, er Interessentskabet berettiget til uden videre Varsel at ekskludere ham af Interessentskabet.

De Differencer i Fordelingen, der maatte forefindes ved en eller flere Interessenters Udtræden af Selskabet, vil være at udligne paa følgende Maade. Den Interessent, der ved sin Udtræden er fremme i Fordelingen (Leveringen), afkortes i sit Tilgodehavende Kr. 7 for hvert 1000 Sten, han er fremme. Det derved indvundne Beløb fordeles forholdsvis til de Teglværker, der er tilbage i Fordelingen, imod at den enkelte selvfølgelig bliver 1000 Sten mindre tilbage i Leveringen for hver Kr. 7, der tildeles ham. Er den Udtrædende tilbage i Leveringen, bliver han slettet, uden at kunne gøre Fordring paa Godtgørelse herfor.

Opløsning.

§ 18.

Naar et Interessentskabsmøde maatte vedtage Interessentskabets Opløsning, træder dette i Likvidation, og Interessentskabsmødet vil da samtidig have at bestemme om, hvorledes og ved hvem Likvidation skal foregaa.

Ved Opløsning udlignes Differencer i Fordelingen paa den Maade, at de Teglværker, som er fremme i Fordelingen, svarer Kr. 7 pr. 1000 Sten af det Antal, som de har leveret for meget, til de Teglværker, som er tilbage i Fordelingen, saa at disse erholder Kr. 7 pr. 1000 Sten af det Antal, som de har leveret for lidt.

§ 19.

Denne Interessentskabskontrakt træder i Kraft 1. Januar 1941.

Vedtaget paa Interessentskabsmøde i Aalborg den 9. December 1940.