

manuscript a

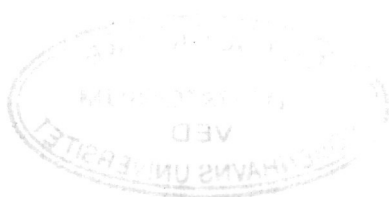
Betænkning vedrørende

PLANGLASBRANCHENS KONKURRENCEFORHOLD

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



KØBENHAVN
1954



INDHOLDSFORTEGNELSE

Forord	5
I. Oversigt over branchen	7
1. Undersøgelsens afgrænsning	7
2. Produktion og import	7
3. Omsætningsvejene	8
4. Told og importregulering	10
II. Konkurrenceforholdene i fabrikationsleddet	
5. Glasværkerne i de vigtigste leverandørlande og deres agenter i Danmark...	11
6. Internationale aftaler mellem udenlandske værker	12
7. Korsør Glasværk	14
8. Korsør Glasværks aftaler og prisforhold	15
9. Det internationale spejlglas kartels boykot af og priskrig imod firmaet Dansk Spejlglas Industri	17
III. Konkurrenceforholdene i grossistleddet	
10. Planglasgrossisternes handelsmæssige funktioner	20
11. Engrosomsætningens fordeling på virksomheder	21
12. Foreningen af Importører af Spejlglas og Vinduesglas i Danmark	21
13. Importørforeningens eksklusivaftaler med udenlandske værker og det inter- nationale spejlglas kartels bonusordning m.m.	22
14. Importørforeningens aftaler med glarmesterlauget	26
15. Importørforeningens optagelsesbetingelser	27
16. Importørforeningens pris aftaler og prislister	28
IV. Konkurrenceforholdene i glarmesterfaget	
17. Almindelig karakteristik af virksomhederne	30
18. Glarmesterlauget i Danmark	30
19. Laugets prislister og licitationsregler m. v.	31
20. Laugets aftaler med importørforeningen og glasforsikringsforeningen	32
V. 21. Konkurrenceforholdene for planglasbearbejdning	34
VI. Sammenfatning og slutbemærkninger	
22. Oversigt over udviklingen	36
23. Principielle hovedspørgsmål	38
<i>Tabeller:</i>	
Tabel 1: Produktion og import af planglas i nogle udvalgte år 1920—52	7
- 2: Gennemsnitlige danske importpriser for vinduesglas 1935-39	16
- 3: Engrosomsætningens fordeling på importørvirksomheder i 1948	21
- 4: Planglasbearbejdningens virksomhedernes størrelsesforhold ifølge erhvervstæl- lingen 1948	34
<i>Bilag:</i>	
Spørgeskema af 2. december 1949 til samtlige planglasimportører	41

FORORD

TRUSTKOMMISSIONENS undersøgelse af konkurrenceforholdene i planglasbranchen, som med nærværende redegørelse er bragt til afslutning, påbegyndtes i december 1949; men fremstillingen er i størst muligt omfang ført op til sommeren 1954.

Grundmaterialet til redegørelsen er tilvejebragt ved udsendelse til samtlige importørvirksomheder af det som bilag optrykte spørgeskema, som i en tilpasset form desuden er sendt til A/S Korsør Glasværk, der er den eneste virksomhed, som her i landet fremstiller planglas. Skriftligt materiale er yderligere indkrævet fra Foreningen af Importører af Spejlglas og Vinduesglas i Danmark, Glarmesterlauget i Danmark og Foreningen af Arbejdsgivere for Planglasbearbejdning samt fra de vigtigste udenlandske leverandørers herværende agenter. Endvidere har der været ført forhandlinger med ovennævnte brancheforeninger, A/S Korsør Glasværk, Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger, importørfirmaet Edvard Storr og agenturfirmaerne Sophus Berendsen og J. D. Slomanns Eftf. Endelig har Det statistiske Departement, Direktoratet for Vareforsyning, Handelsministeriet og Prisdirektoratet på forskellige punkter bistået med oplysninger.

Forinden redegørelsen den 15. juli 1954 er fremsendt til handelsministeren, har ovennævnte brancheforeninger og de med navn anførte virksomheder haft lejlighed til at knytte bemærkninger til et udkast. I skrivelse af 3. august 1954 har handelsministeren tiltrådt, at betænkningen offentliggøres i sin helhed.

Trustkommissionen er nedsat i henhold til lov nr. 128 af 31. marts 1949. Ifølgeloven

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 offentliges 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.

Ved afgivelsen af denne betænkning har kommissionen følgende sammensætning: professor *H. Winding Pedersen* (formand), professor, dr. oec., *P. Nyboe Andersen*, departementschef *Einar Cohn*, professor, dr. techn., *Anker Engelund*, 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*, prisdirektoratet, deltager efter kommissionens anmodning i møderne.

Kommissionens sekretariat ledes af kontorchef i prisdirektoratet *S. Gammelgård Jacobsen* og består i øvrigt af handelsministeriets økonomiske konsulent, fru *Karen Netterstrøm*, fuldmægtig i prisdirektoratet *Povl Nørgaard* og fuldmægtig sammesteds *A. Sonne*.

Kommissionen har tidligere offentliggjort følgende betænkninger:

Nr. 1: Kalk-, kridt- og mørtelbranchen (1951).

Nr. 2: Kulbranchen (1953).

Nr. 3: Konkurrencebegrænsning og monopol (1953).

I forordet til sidstnævnte betænkning er der redegjort for kommissionens arbejdsplan.

Kapitel I.

OVERSIGT OVER BRANCHEN

Undersøgelsens afgrænsning.

1. Undersøgelsen omfatter alene planglasbranchen, d. v. s. fabrikation og omsætning af varerne vinduesglas, spejlglas og andet glas i tavler. Til branchen henregnes desuden visse former for glasbearbejdning, bl. a. spejlbelægning (foliering), slibning, mattering, sandblæsning m. v. af planglas, men derimod ikke fabrikation og forhandling af flasker, emballageglas, glasservice o. lign. glasvarer, som henhører under glasbranchen i videre forstand.

Når konkurrenceforholdene for planglas kan undersøges uafhængigt af den øvrige glasbranche, skyldes det, at planglas her i landet hverken med hensyn til fremstillingen eller omsætningen har nogen forbindelse med den øvrige glasbranche. Produktionen foregår i særlige virksomheder, som kun beskæftiger sig med planglas, og omsætningen - såvel en gros som detail - formidles ligeledes i stort omfang af specialforretninger.

Produktion og import.

2. Danmarks forbrug af planglas dækkedes tidligere udelukkende ved import; men efter at der i 1937 blev påbegyndt en produktion af almindeligt vinduesglas på Korsør Glasværk, er forbruget af denne vare i stigende omfang blevet dækket af dansk produktion. De øvrige planglassorter fremskaffes derimod stadig gennem import. Forsyningen med planglas fremgår af nedenstående oversigt, der viser importen og den indenlandske produktion i nogle udvalgte år efter 1920.

Det samlede forbrug af planglas her i landet var herefter i 1952 ca. 15.000 tons, og den samlede værdi af produktion og import var ca. 14 mill. kr. Salgsværdien af produktionen i planglasbearbejdningsskødemhederne var herudover ca. 7,2 mill. kr.

Hovedvaren er *vinduesglas*, der såvel mængdemæssigt som efter værdi omfatter den overvejende del af planglasomsætningen, i 1952 ca. 78 pct. af den omsatte mæng-

Tabel 1 • Produktion og import af planglas i nogle udvalgte år 1920-52.

		Vinduesglas		I alt	Spejlglas	Andet glas	Tilsam-
		Dansk	Import	vindues-	(ufol. slebet)	i tavler ¹⁾	men plan-
		produktion	Import	glas	Import	Import	glas
1952	1000 kr.	7.198	3.052	10.250	1.226	2.853	14.329
	1000 kg	8.550	3.209	11.759	399	2.935	15.093
1946	1000 kg	9.338	2.801	12.139	461	1.966	14.566
1939		6.372	4.350	10.722	677	2.401	13.800
1935		—	10.5922)	10.5922)	772	— 3)	11.364
1930		-	11.4322)	11.4322)	1.034	- 3)	12.466
1925		-	7.1842)	7.1842)	609	- 3)	7.793
1920	-		7.265 2)	7.2652)	748	- 3)	8.013

¹⁾ Af andet glas i tavler er 90-95 pct. råglas, trådglass og sikkerhedsglas m. v. og de 5-10 pct. forskellige former for bearbejdet planglas samt råt uslebet spejlglas.

²⁾ Tallene omfatter såvel vinduesglas som »andet glas«.

³⁾ Opført sammen med vinduesglas, jfr. note 2.

de og ca. 72 pct. af værdien. For *spejlglas*, der er en dyrere vare, udgjorde de tilsvarende andele henholdsvis 3 og 9 pct. De resterende ca. 20 pct. vedrørte *andet glas i tavler*, der omfatter råglas, trådglass, sikkerhedsglas o. lign.

Danmarks hovedleverandør af planglas var indtil importreguleringens indførelse i januar 1932 *Belgien*, hvor der tidligt var udviklet en meget betydelig glasindustri med eksport for øje. Under importreguleringen blev importen i stigende omfang lagt over på *Tyskland*, der i 1939 leverede i alt 74 pct. af det importerede planglas. *Belgien* leverede i samme år kun 7 pct. Foruden fra *Tyskland* og *Belgien* importeredes i mindre omfang fra *Tjekkoslaviet*, *Estland* og *England*.

I de første år efter 1945 kom den største del af importen igen fra *Belgien*, men importen herfra blev af handelspolitiske grunde praktisk taget bragt til ophør i 1949 og 1950. I disse år var *England* hovedleverandør, men derefter er igen importeret fra *Belgien*, der i 1952 leverede godt 40 pct. af importen af vinduesglas og omkring 25 pct. af spejlglasimporten. Importen fra *Tyskland* blev genoptaget i 1950-51, og i 1952 blev 35 pct. af spejlglasforbruget importeret fra Vesttyskland, medens 23 pct. af vinduesglasimporten kom fra Østtyskland. Fra *Frankrig*, der først efter 1945 har optrådt som leverandør til det danske marked, er der ligeledes importeret betydelige, men i de seneste år dog aftagende mængder. Mindre mængder er importeret fra *Polen*, *Tjekkoslaviet* og andre lande.

Vinduesglas bruges oftest i tykkelser på 2-3 mm. Den almindeligste kvalitet er B-kvaliteten, der hovedsagelig anvendes ved boligbyggeri. Den ringere C-kvalitet, der også kaldes gartnerglas, anvendes i gartnerier, til kældervinduer og i stald- og fabriksbygninger. Denne kvalitet består dels af fraseret mindre ensartet glas og dels af glas i små dimensioner, der bliver til overs ved udskæring af A- og B-kvaliteterne. A-kvaliteten benyttes til spejlbelægning til fremstilling af billigere spejle samt i ringe, men stigende omfang til byggeri.

Tykkere vinduesglas — der undertiden også kaldes specialglas — anvendes ofte som erstatning for det dyrere spejlglas. Undertiden slibes og poleres det og er, såfremt de benyttede råprodukter i øvrigt er af god kvalitet, i så fald vanskeligt at skelne fra egentligt spejlglas. I tiden fra 1938 til 1949 har en dansk virksomhed i ret stort omfang fremstillet slebet og poleret glas af denne art, men produktionen er nu indstillet. Nærmere enkeltheder om denne produktion meddeles nedenfor i afsnit 9.

Spejlglas, hvis tykkelse i almindelighed varierer mellem 3 og 8 mm, anvendes til butiksruder, butiksmontage (diske o. lign.) samt til spejlbelægning. Spejlglas i andre tykkelser anvendes hovedsagelig i skibsindustrien.

Af de varer, der i statistikken går under betegnelsen *andet glas i tavler*, er råglas, trådglass og sikkerhedsglas samt ornamentglas og katedralglas de vigtigste. Det kan være helt eller delvis uigennemtsigtigt, men dog gennemskinneligt af lys. *Råglas* og *trådglass* (som er indstøbt med trådvæv) anvendes bl. a. til ovenlysvinduer, skillerum, i stedet for mattede ruder og i andre tilfælde, hvor der ønskes en uigennemtsigtig adskillelse, som uhindret lader dagslyset passere. *Ornamentglas* og *katedralglas* anvendes som dørruder og kælderruder. Farvet ornament- og katedralglas anvendes til glasmosaik, blyarbejder o. lign. Under andet glas i tavler hører desuden *sikkerhedsglas*, som fortrinsvis anvendes i automobilindustrien.

Omsætningsvejene.

3. Planglasbranchen er kendetegnet ved en ret skarp funktionel opdeling, idet produktion, engroshandel og detailhandel foregår i adskilte virksomheder, som hver for sig kun beskæftiger sig med en enkelt af disse funktioner. En del af importør-grossisterne beskæftiger sig dog ud over import og engroshandel tillige med planglasbearbejdning, og sådanne virksomheder optræder undertiden både som producenter og grossister, for så vidt angår bearbejdede planglasprodukter, og i enkelte tilfælde tillige som detaillister.

Produktionen af planglas er ret kapitalkrævende og er i alle lande samlet på nogle få stærkt mekaniserede virksomheder. Herhjemme er der som allerede nævnt kun een produktionsvirksomhed, Korsør Glasværk, som alene fremstiller almindeligt vinduesglas.

Vinduesglas fremstilles mekanisk ved en kontinuerlig proces, hvorved et bredt glasbånd trækkes ud af den smeltede glasmasse i ovnen og under størkningen føres hen over eller op mellem et system af roterende støttevalser. Pladerne udkæres, efterhånden som båndet afkøles, og efter kvalitetssortering og yderligere tilskæring er varen færdig til pakning i kasser og forsendelse.

Spejlglas fremstilledes tidligere udelukkende diskontinuert ved udstøbning i tavler. Denne produktionsmetode er fremdeles meget udbredt, og større spejlglasflader fremstilles udelukkende på denne måde. Det støbte produkt fremtræder med en ru og uklar overflade. Det må derfor slibes og poleres før anvendelsen, og den færdige spejlglasplade kommer derved til at fremtræde med en mere ensartet og plan overflade end vinduesglas. Efter den nyere, kontinuerlige proces vales glasmassen ud i bånd, og slibning og polering foregår i umiddelbar fortsættelse af valsningsprocessen. Herved opnås en del besparelser, dels fordi denne produktionsproces kan foregå kontinuerligt og i højere grad er mekaniseret, og dels fordi valsningen giver en næsten plan flade, som ikke kræver afslibning af så tykt et lag som ved det formstøbte spejlglas. Metoden kræver imidlertid anskaffelse af store og kostbare maskiner.

De vigtigste varer inden for gruppen *andet glas i tavler* fremstilles nu ligesom vinduesglas og spejlglas ved en kontinuerlig proces.

De særlige forhold, der gør sig gældende ved fremstillingen af planglas, har virket i retning af at samle produktionen på forholdsvis få virksomheder, og yderligere koncentration er sket gennem aftaler og kapitalmæssige forbindelser mellem de forskellige producenter, såvel inden for de enkelte lande som over landegrænserne. Selvforsyningsbestræbelserne har dog i en del lande bl. a. i Danmark ført til oprettelse af nye

vinduesglasværker. Importreguleringen siden 1932 har imidlertid for Danmarks vedkommende medført, at ikke alle lande, som naturligt havde forudsætning derfor, kunne komme til at levere til det danske marked, og det har derfor alt i alt været ret få producenter, der har kunnet optræde som sælgere til importørerne her i landet. Om importreguleringen henvises i øvrigt til afsnit 4 nedenfor.

De udenlandske fabrikker er som regel repræsenteret ved agenter her i landet, som formidler salget til importørerne. Korsør Glasværk forestår derimod selv sit salg til grossisterne, og det samme er tilfældet med enkelte af de udenlandske leverandører.

En nærmere karakteristik af konkurrenceforholdene i produktionsleddet gives i kapitel II.

Engrosomsætningen varetages hovedsagelig af en række *importørvirksomheder*; som foretager indkøbene fra udlandet eller hos den danske fabrik og videresælger varerne til glarmestre og andre detaillistkunder. Der findes ganske enkelte grossistvirksomheder, der ikke selv importerer, men køber deres varer hos Korsør Glasværk eller hos importørerne; men deres salg er uden større omsætningsmæssig betydning.

Konkurrenceforholdene i engroshandelen beskrives i kapitel III.

Detailomsætningen af glas forestås hovedsagelig af glarmestre, og som regel sker salget i forbindelse med udførelse af glarmesterarbejde. Glarmesterarbejde udføres til lige i et vist omfang af tømrere, snedkere og malere, og glas forhandles desuden undertiden af isenkræmmere, farvehandlere, blandede købmandsforretninger, brugsforeninger o. lign.

Konkurrenceforholdene inden for glarmesterfaget beskrives i kapitel IV.

Planglasbearbejdningsvirksomhedernes vigtigste produktion omfatter kant- eller facetslibning m. v. af planglas, fortrinsvis forskellige former for spejle, såsom badespejle, entréspejle, lommespejle, møbelspejle eller møbelglas i øvrigt og glas til brug for butiksmontage. En anden væsentlig del af

produktionen vedrører fremstilling af spejle ved foliering af vinduesglas og spejlglass. Herudover foretages sandblæsning og ætsning, hvorved mønstre og lignende overføres på glasfladen. Nogle af virksomhederne fremstiller endvidere reklameskilte af glas, og endelig udfører nogle virksomheder glasbøjning, hvorved der fremkommer buet og hvælvet glas, f. eks. glas til fotografi-rammer.

Konkurrenceforholdene inden for plan-glasbearbejdningen omtales i kapitel V.

Told og importregulering.

4. Tolden for glas i tavler er fastsat som en vægtafgift og varierer efter den grad af bearbejdning, glasset har været underkastet.

Den højeste sats, 70 øre pr. kg, gælder for *folieret glas* (spejle). For ufolieret glas gælder tre forskellige satser: 30 øre pr. kg, hvis glasset er *slebet*, og 6 øre pr. kg, hvis det er *uslebet*, dog at rått uslebet spejlglass over 12 mm tykkelse fortoldes med 20 øre pr. kg.

For almindeligt *vinduesglas* er tolden her-efter 6 øre pr. kg. Med prisforhold som i 1953 svarer dette beløb til ca. 7 pct. af værdien mod 20-25 pct. af værdien i 1930'erne. Toldbeskyttelsen af den danske vinduesglas-produktion er altså nu væsentlig mindre end tidligere.

Spejlglass importeres i almindelighed i slebet og poleret tilstand, og tolden for denne vare er altså 30 øre pr. kg, hvilket efter prisforholdene i 1953 var ca. 10 pct. af værdien. Forskellen mellem denne sats og de 20 øre pr. kg, som gælder for rått, uslebet spejlglass, svarer nogenlunde til svin-det ved slibningen og indeholder således ingen beskyttelse for en dansk forarbejdning af rått uslebet spejlglass til færdigt spejlglass. Indtil december 1951 var der imidlertid en vis beskyttelse, idet satsen for slebet og po-leret spejlglass da var 55 øre pr. kg. Import af rått uslebet spejlglass har dog ikke fundet sted i de sidste årtier, og oparbejdning af sådant glas til spejlglass er ikke foretaget her i landet siden 1918.

For *slibning* og *polering* af andet glas end spejlglass og for *kantslibning* og *folie-*

ring af alt glas er der fremdeles en vis told-beskyttelse for den danske produktion, idet råvaren som nævnt fortoldes med 6 øre pr. kg og færdigvaren med 30, henholdsvis 70 øre pr. kg.

I februar 1932 blev samtlige planglassor-ter underkastet offentlig importregulering, og denne opretholdes fortsat for vinduesglas samt for alt planglass med kant- eller facet-slibning. Spejlglass og andet glas i tavler, der ikke er kant- eller facetslebet, blev der-imod i marts 1950 overført til den regionale friliste, således at disse varer nu frit kan indføres fra alle lande inden for OEEC-samarbejdet.

I årene efter importreguleringens ind-førelse er importbevillingerne i hovedsagen blevet fordelt mellem importørerne efter de enkelte firmaers andel af importen i en basisperiode, der med visse mellemrum er blevet å jour-ført.

Importreguleringen for vinduesglas har efter påbegyndelsen af den danske produktion i 1937 været praktiseret på en sådan måde, at der kun i begrænset omfang er givet bevillinger til import af vinduesglas i de tykkelser, som Korsør Glasværk fremstiller. Den beskyttelse mod konkurrence fra uden-landske værker, som Korsør Glasværk her-igennem har opnået, har været af noget varierende omfang, idet handelspolitiske hensyn til tider har medført en vis import i konkurrence med værkets produktion. Nær-mere enkeltheder herom meddeles nedenfor i afsnittene 7 og 8.

Også for bearbejdet planglass medførte importreguleringens indførelse i 1932 en stærk begrænsning i importen og dermed i konkurrencen fra udenlandske virksomheder, som hidtil havde spillet en vis rolle. Alt kant- eller facetslebet planglass er fortsat im-portreguleret. I slutningen af 1952 gik man imidlertid ved udstedelsen af importbevil-linger for disse varer over til at lade bevil-lingerne gælde for hele OEEC-området, og dette i forbindelse med, at ikke kant- eller facetslebet folieret glas blev overført til den regionale friliste, har i de sidste år medført nogen konkurrence fra vesttyske virksom-heder, jfr. kapitel V nedenfor.

Kapitel II

KONKURRENCEFORHOLDENE I FABRIKATIONSLEDDET

Glasværkerne i de vigtigste leverandørlande og deres agenter i Danmark.

5. Som nævnt i afsnit 3 foregår produktionen af planglas i de enkelte lande i et forholdsvis begrænset antal virksomheder, og virksomhederne er i vidt omfang sammensluttet i nationale og internationale koncerner og karteller. I den foreliggende litteratur om disse forhold ¹⁾ anføres det, at samarbejdet mellem glasværkerne for en del oprindelig er etableret i kraft af patenter, idet de vigtigste produktionsmetoder har været patentbeskyttet. Dette gælder navnlig for vinduesglas, hvor sammenslutningerne fortrinsvis er sket i form af koncerndannelse. For spejlglas, hvor konkurrencereguleringen i højere grad er foretaget igennem karteller, menes patentforholdene derimod at være af underordnet betydning.

Som baggrund for fremstillingen af konkurrenceforholdene i planglasbranchen i Danmark er det nødvendigt at omtale produktionsforholdene i de vigtigste leveran-

dørlande, idet aftaler mellem vigtige udenlandske leverandører indbyrdes og mellem disse og danske virksomheder har spillet en rolle for konkurrenceforholdene her i landet. I indeværende afsnit omtales forholdene inden for de enkelte lande, i næste afsnit samarbejdet over landegrænserne.

I Tyskland omfattedes spejlglasproducenterne og producenterne af støbte glassorter (råglas, trådglass o. lign.) allerede i 1923 af hver sit eksportkartel, henholdsvis Deutsche Spiegelglas Ausfuhr Gesellschaft m. b. H., Aachen, og Glasverkaufsgesellschaft m.b.H., Aachen. Vinduesglasproducenterne dannede i 1935 eksportkartellet Deutsche Fensterglas Ausfuhr Gesellschaft m.b.H., Frankfurt a/M (Defag). Indtil 1945 foregik hele Tysklands eksport af planglas til Danmark gennem disse tre salgskontorer. Efter 1945 er salgskontorerne blevet ophævet af de allierede besættelsesmyndigheder. Vesttysklands eksport af planglas til Danmark forestås nu til dels af

¹⁾ Fremstillingen af konkurrenceforholdene i udlandet grunder sig på oplysninger dels fra agenter og importører i branchen, dels fra følgende litteratur:

Canada and International Cartels. Report of Commissioner, Combines Investigation Act. - Ottawa, 1945.

Flat Glass, Report of Commissioner, Combines Investigation Act. - Ottawa, 1949 (et udførligt referat findes i det svenske Kartellregistret nr. 3, 1950).

Konkurrensbegrænsning inom grosshandeln m.

planglas. - Kartellregistret nr. 3-4, 1952, Stockholm.

Erwin Hexner: International Cartels. - The University of North Carolina Press, 1946.

Laurence Bailande: Essai d'étude monographique et statistique sur les ententes économiques internationales. - Paris 1936.

Flat Glass and related Glass Products. U. S. Tariff Commission, Report no. 123, second series, Washington 1937.

Kartell-Rundschau, Monatsschrift für Recht und Wirtschaft im Kartell- und Konzernwesen, Heft 12, 1942.

de enkelte selskaber, men der findes dog også fælles salgskontorer, af hvilke de vigtigste i hvert fald synes at omfatte Ruhr-distriktets producenter. De vigtigste leverandører til det danske marked er:

Spiegelglas Verkaufs-Agentur G.m.b.H.,
Auslandsabteilung, Köln,
Rheinische Ziehglas A.-G., Porz am Rhein,
Agentur für Gussglas A.-G., G.m.b.H.,
Düsseldorf,
Deutsche Tafelglas A.-G., Fürth, Bayern.

De tre førstnævnte selskaber er salgskontorer for værker, der fremstiller henholdsvis spejlglas, vinduesglas og støbte glassorter, og det sidstnævnte leverer foruden vinduesglas specialiteter som farvet glas og sikkerhedsglas.

De nævnte fire leverandørselskaber er her i landet alle repræsenteret ved *Sophus Berendsen A/S*, København, der også var agent for de tidligere eksisterende tyske eksportsammenslutninger. *Sophus Berendsen A/S* er dog kun enerepræsentant, for så vidt angår salget af spejlglas; vinduesglas og støbt glas sælger selskaberne tillige gennem firmaerne *Wagn Petersen*, Århus, og *Chr. Crüger & Co.*, København.

Også i *Frankrig* er planglasproducenterne sammensluttet i ret få selskaber, hvoraf de vigtigste er *Saint Gobain* og *Boussois*. Begge disse selskaber samarbejder med andre franske værker, således at vistnok hele den franske spejlglasproduktion og hovedparten af den øvrige glasproduktion sælges igennem *Comptoir Francais d'Exportation de Glaces*, der har eksisteret i hvert fald siden 1923. Vinduesglas og »andet glas i tavler« - men ikke spejlglas — sælges desuden igennem *Union des Industries de Verre pour d'Exportation (Univér)*. *Comptoir Francais d'Exportation de Glaces* repræsenteres her i landet af *Sophus Berendsen A/S*, og *Univér* repræsenteres af firmaet *Edv. Harms*, København. Desuden er der et tredje fransk selskab, som i de senere år i mindre omfang har solgt planglas til Danmark, dog ikke spejlglas, der, som nævnt, sælges igennem *Comptoir Francais d'Exportation de Glaces*. Den franske glasindustri menes at have finansiell til-

knytning til den tyske og belgiske, og den synes tidligere også at have haft forbindelse med den tjekkiske.

I *England* fremstilles planglas bortset fra sikkerhedsglas kun af to finansielt forbundne selskaber, *Pilkington Brothers Ltd.* og *Chance Brothers Ltd.* Indtil 1. april 1954 repræsenteredes selskaberne af hver sin agent her i landet, og *Chance Brothers* leverede kun råglas til det danske marked. Efter 1. april 1954 optræder *Pilkington* imidlertid som salgskontor for begge selskaber, og firmaet */ D. Slomann's Ejtf.*, København, der hidtil alene var agent for *Pilkington Brothers*, har samtidig overtaget repræsentationen for begge selskaber her i landet.

I *Belgien* eksisterer der 3 grupper af vinduesglasproducenter, som imidlertid har et vist samarbejde gennem *Centrale de Verrieres Mecaniques Belges*, Bruxelles. *Spejlglasproducenterne* i Belgien, der ligeledes er samlet i 2—3 forskellige grupper, har et salgsmæssigt samarbejde igennem *Union Commerciale des Glaceries*, Bruxelles. Uden for dette står et amerikansk ejet værk *S/A Glaces de Courcelles*, men dette værk synes dog at have haft visse aftaler eller forståelser med *Union*.

Enkelte af de belgiske værker og sammenslutninger er repræsenteret ved agenter her i landet, men andre sælger direkte til importørerne. I Belgien, hvis værker fortrinsvis er opbygget med eksport for øje, findes der desuden nogle handelsfirmaer, der optræder som glaseksportører. Disse såkaldte glaskommissionærer, der ofte selv sorterer og pakker det opkøbte glas, har til tider bragt et uromoment ind i den ellers så stærkt organiserede glasbranche, idet de åbenbart ikke har været omfattet af kartelaftalerne. Efter 1945 har disse glaskommissionærers virksomhed ikke kunnet spores på det danske marked.

Internationale aftaler mellem udenlandske værker.

6. Det konkurrencebegrænsende samarbejde, der inden for de enkelte lande er etableret gennem sammenslutninger og aftaler,

er som nævnt også blevet udstrakt til det internationale planglasmarked.

*Spejlglas*eksporten har igennem en lang årrække været reguleret af et stærkt europæisk kartel, Convention Internationale des Glaceries, Bruxelles, som blev stiftet den 17. august 1904. Kartellet har omfattet kvotering af eksporten, fælles prispolitik og bekæmpelse af udenforstående virksomheder. Det første internationale spejlglas-kartel går helt tilbage til 1879, men der foreligger ikke nærmere oplysninger om dets virksomhed.

Deltagerne i spejlglas-konventionen af 1904 var oprindeligt spejlglasproducenter i Belgien, Tyskland, Frankrig, Holland og Østrig. De spanske producenter tilsluttede sig efter den første verdenskrig og de tjekiske i 1936. De italienske producenter var ikke officielt deltagere, men det menes, at de på visse punkter har samarbejdet med konventionen. Den eneste engelske spejlglasproducent, Pilkington Brothers, var ikke tilsluttet konventionen som medlem, men selskabet indgik i 1929 en aftale med konventionen om kvotering af eksporten og om salgspriser og rabatter.

I perioden 1934 til 1943 omfattede samarbejdet også de amerikanske spejlglasproducenter. Alt salg i U.S.A. skulle herefter forbeholdes de amerikanske producenter, medens eksporten til de øvrige lande fordeltes mellem aftaledeltagerne på grundlag af 20 pct. for de amerikanske selskaber og 80 pct. for de europæiske selskaber.

Ved krigsudbruddet i 1939 var samarbejdet mellem spejlglasproducenterne således meget omfattende. På det europæiske marked var der kun enkelte fritstående virksomheder. Konkurrence opstod kun undtagelsesvis og ikke i større omfang. Enkelte gange - bl. a. i Østrig og Nordafrika - havde nye virksomheder forsøgt at trænge ind på markedet, men konventionen havde stedse været i stand til at hævde sin stilling. For at hindre eller vanskeliggøre en ude fra kommende konkurrence havde konventionen afsluttet eksklusivaftaler med importørforeninger i importlandene, således at disses medlemmer var forpligtet til ikke at handle med uden for samarbejdet stående virksomheder. De enkelte købere måtte for at blive købe-

berettiget underskrive en erklæring om, at de ville købe hele deres forbrug hos kartellets medlemmer. Disse forhold omtales for Danmarks vedkommende mere udførligt nedenfor i afsnit 13.

Ifølge konventionens aftaler 1934-43 med de amerikanske producenter skulle parterne afholde sig fra at sælge tykt vinduesglas (specialglas) til planslibning. Formålet hermed var at forhindre fremkomsten af det erstatningsprodukt for spejlglas, der kan oparbejdes ved slibning af tykt vinduesglas. Til trods for spejlglas-konventionens bestræbelser for således at forhindre, at spejlglasfabrikkerne på denne måde blev udsat for konkurrence, lykkedes det imidlertid i 1938 en dansk virksomhed at fremskaffe tykt vinduesglas til en produktion af dette specielle spejlglas. De nærmere omstændigheder ved denne produktion og de kampmidler, som konventionen ved denne lejlighed bragte i anvendelse, omtales nedenfor i afsnit 9.

Den internationale spejlglas-konvention af 1904 er gentagne gange blevet fornyet sidst i 1927 for perioden indtil 1960. I den første tid efter den anden verdenskrig har de danske importører kunnet konstatere forskelle i priserne for spejlglas fra de forskellige lande, men efterhånden som produktionen i løbet af 1949 og 1950 igen er blevet tilstrækkelig til at dække efterspørgslen, er der på ny indtrådt ensartethed i prisberegning og rabatgivning, ligesom de før krigen gældende salgsbetingelser er blevet genoptaget. Det er derfor opfattelsen i danske importørkredse, at samarbejdet mellem de førende spejlglasproducenter i England, Belgien, Frankrig og Tyskland må anses for igen at være effektivt med hensyn til ensartet prisberegning, i hvert fald for så vidt angår leverancer til det danske marked.

For *vinduesglas* har koncernforbindelser - ofte opstået omkring patenter - været den almindeligste form for samarbejde. Det internationale samarbejde i form af aftaler har været mindre omfattende, idet der kun synes at have været enkelte aftaler mellem nationale karteller eller sammenslutninger.

Det vides, at de belgiske og tjekkiske vinduesglassammenslutninger, som på det pågældende tidspunkt var de to største vin-

duesglaseksportører i Europa, i 1932 indgik en samarbejdsoverenskomst. Ifølge aftalen oprettedes et fælles salgskontor i Bruxelles, og der fastlagdes kvoter og fælles prispolitik. På grund af konkurrence fra fritstående virksomheder i Belgien og fra vinduesglasproducenter i de andre lande bortfaldt aftalen i 1934, men der opretholdtes fortsat en vis forbindelse mellem parterne.

Endvidere havde de tyske vinduesglasværker, efter at de i 1935 var blevet sammensluttet i eksportkartellet Deutsche Fensterglas Ausfuhr Gesellschaft (Defag), et vist samarbejde med de tjekkiske vinduesglasproducenter. Efter indlemmelsen i 1938 af Sudeterland, hvor de tjekkoslovakiske glasværker fortrinsvis er beliggende, og indtil 1945 optrådte disse værker ikke som selvstændige udbydere på markedet, idet deres produktion blev omsat gennem de tyske glaskartellers salgsorganisation. Med danske og svenske værker havde det tyske kartel desuden i 1930'erne aftaler om konkurrenceforholdene på de nationale markeder. Dette omtales for Danmarks vedkommende i afsnit 8 nedenfor.

I den første tid efter 1945 har importpriserne til Danmark for vinduesglas varieret fra land til land; men efterhånden, som vareknapheden er overvundet, er de udenlandske vinduesglasværker i Vesttyskland, Belgien, England og Frankrig gået over til ved salg her til landet at holde ens priser. Endvidere er værkerne på ny gået over til at levere cif ligesom før 1939.

For *raglas*, *trådglass* o. lign. foreligger der ikke oplysninger om internationalt samarbejde mellem producenterne, men ligesom for vinduesglas er værkerne i Vesttyskland, Belgien, England og Frankrig nu gået over til at holde ensartede priser, i hvert fald ved salg til Danmark. Endvidere kunne en aftale, som i 1937 blev indgået mellem den svenske importørforening og en række tyske producenter, tyde på, at der også tidligere har været et vist samarbejde mellem producenter af disse varer i de vigtigste eksportlande. Ifølge aftalen gik de tyske værker med til, at de svenske importører foruden hos dem kunne købe hos de to engelske producenter af råglas m. v., og det forudsattes, at aftalen kun-

ne udstrækkes til også at gælde producenter i andre lande, hvis disse havde samme priser og betingelser som de tyske værker. Det er i denne forbindelse oplyst, at den største belgiske producent, Glaces & Verres (Glaver), uden at være formelt bundet i det store og hele holdt sig inden for rammen af de tyske priser. Dette gjaldt dog ikke for trådglass, og denne afvigelse tillagde de tyske producenter en sådan vægt, at de modsatte sig, at aftalen udtraktes til også at gælde Glaver.

De udenlandske sammenslutninger synes i et vist omfang at have differentieret priserne til de forskellige lande. Det vides således, at det tyske vinduesglaskartel i begyndelsen af 1938 holdt højere priser ved salg til Danmark end ved salg til andre lande (jfr. nedenfor i afsnit 8), og det internationale spejlglasskartel har igennem en længere periode nedsat visse af sine priser til Danmark med 20-30 pct., uden at tilsvarende nedsættelse synes at have fundet sted til andre lande (jfr. afsnit 9). Endvidere har de udenlandske glasværker ved salg til de danske importører til tider betinget sig, at indkøbte varer ikke måtte reeksporteres til andre lande.

Korsør Glasværk.

7. A/S Korsør Glasværk, Dansk Vinduesglasværk, Korsør, der er landets eneste vinduesglasværk, blev stiftet i 1935 med en aktiekapital på 2 mill. kr., i 1948 udvidet til 3 mill. kr. Vinduesglas er tidligere forsøgt fremstillet fabriksmæssigt her i landet på et i 1907 oprettet glasværk i Helsingør. Virksomheden kom dog kun til at arbejde i kortere perioder, og selv da virksomheden efter en langvarig stilstand genoprettedes som nyt selskab og indførte en forbedret teknik i 1927, måtte produktionen endeligt indstilles i 1930.

Aktiekapitalen i Korsør Glasværk er fordelt i lige store andele mellem de fire selskaber, som deltog i glasværkets stiftelse: Højgaard & Schultz A/S, Kampsax-Invest A/S, Nordisk Industri-Holding A/S samt F. L. Smidth & Co. A/S og tilknyttede selskaber. Endvidere ejes en mindre aktiepost af direktøren for Drammen Glasværk i Norge, med

hvem der er etableret et teknisk samarbejde, og som ved oprettelsen stillede nogle fagfolk til rådighed i nogle måneder.

Bortset fra den nævnte mindre aktiepost, som er i norsk besiddelse, og som næppe kan tillægges nogen betydning for konkurrenceforholdene, findes der ikke gennem ejerne af selskabets aktiekapital nogen tilknytning til andre glasværker, og selskabet har ikke gennem egne aktiebesiddelser eller på anden måde finansiell forbindelse til andre glasværker eller overhovedet til andre virksomheder i glasbranchen. Heller ikke gennem patenter, licenser, konkurrenceklausuler o. lign. på de anvendte maskiner og produktionsmetoder har værket forbindelse med andre glasværker.

Produktionen påbegyndtes i maj 1937. Oprindelig var produktionskapaciteten 7.000 tons årlig, men da virksomheden i 1944—45 blev genoptaget efter en tysk terrorødelægelse i april 1944, udvidedes kapaciteten til ca. 11.000 tons vinduesglas om året, svarende til Danmarks normalforbrug af vinduesglas i tykkelserne 2 og 3 mm, der som tidligere nævnt er de almindeligst anvendte.

Værkets kapacitet er bestemt af den vægtmængde rensmettet glasmasse, smelteovnen kan præstere, og på grundlag heraf kan der produceres et større eller mindre antal m² glas efter den tykkelse, hvori glasset fremstilles. Der fremstilles imidlertid fortrinsvis 2 mm vinduesglas, som udgør ca. 70 pct. af produktionen. I øvrigt fremstilles 3 mm glas og kun undtagelsesvis 4 mm, medens tykkere glas ikke produceres.

Værket leverer glasset i B- og C-kvaliteter, medens A-kvaliteten kun undtagelsesvis udsorteres.

Værkets kundekreds er ret begrænset og består udelukkende af grossistforretninger, fortrinsvis glasimportørerne. Der sælges ikke til glarmestre eller indkøbsforeninger af glarmestre.

Da Korsør Glasværk er den eneste producent af vinduesglas her i landet, møder værket ikke konkurrence fra nogen anden dansk virksomhed, og konkurrencen fra de udenlandske værker er begrænset igennem den offentlige importregulering og toldlovgivningen. Tolden udgør som nævnt i afsnit 4 6 øre pr. kg, svarende til ca. 7 pct. af

importværdien ved prisforhold som i 1953, mod 20-25 pct. i årene før den anden verdenskrig.

Større betydning end tolden har den offentlige importregulering, der har bestået i hele værkets levetid og stadig opretholdes for så vidt angår vinduesglas. Importreguleringen har gennem årene været praktiseret således, at der for de tykkelser vinduesglas, som fremstilles af Korsør Glasværk, som hovedregel kun er givet importbevilling i det omfang, glasværket ikke har kunnet dække forbruget. Den eneste undtagelse herfra er Tyskland, idet handelspolitiske hensyn i 1930'erne førte til en noget friere bevilningsudstedelse for tysk vinduesglas. For at begrænse den deraf følgende konkurrence blev der allerede et halvt år efter, at produktionen på Korsør Glasværk var påbegyndt, indgået en pris- og kvoteaftale mellem glasværket og det tyske vinduesglaskartel. Denne aftale omtales nærmere i næste afsnit.

Korsør Glasværks aftaler og prisforhold.

8. Kort tid efter, at Korsør Glasværk havde påbegyndt produktionen i maj 1937, blev der mellem selskabet og det tyske vinduesglaskartel, Deutsche Fensterglas Ausfuhr Gesellschaft (Defag), indgået en aftale til regulering af konkurrencen mellem de to parter på det danske marked. Aftalen, der er registreret som nr. 107 i registeret for pris-aftaler m. v., blev indgået på Korsør Glasværks initiativ, idet selskabet følte sig truet af den stigende import af tysk vinduesglas, som var mulig inden for rammerne af de dansk-tyske handelsaftaler.

Ved den oprindelige aftale, som blev underskrevet i december 1937, deltes de to parters salg på det danske marked, således at Korsør Glasværk fik tildelt en kvote på 65 pct. og Defag en kvote på 35 pct. af parternes samlede leverancer til Danmark beregnet efter vægt. Endvidere aftaltes fælles salgspriser og salgsbetingelser. Ved prisfastsættelsen forbeholdt Defag sig dog ret til at fradrage importørernes omkostninger til told og valutaafgift, således at prisen cif fortoldet blev den samme som for dansk glas. Aftalen gjaldt for kalenderåret 1938.

	Korsør Glasværks andel af salget	Defags andel af salget
Samlet dansk forbrug		
over 10.500 tons.....	60 %	40 %
9.500-10.500 -.....	65 %	35 %
8.000-9.500 -.....	67,5 %	32,5 %
under 8.000 -.....	75 %	25 %

Defag havde vanskeligt ved at få afsat sin kvote og så sig derfor nødsaget til i august 1938 midlertidigt at sætte sine priser 10 pct. under Korsør Glasværks. Som følge heraf var Defag ikke tilbøjelig til at indgå på en aftale for 1939. Spørgsmålet blev derefter inddraget under de dansk-tyske handelsforhandlinger, og resultatet blev, at aftalen af 1938 forlængedes for et år med følgende ændringer:

Bestemmelserne om, at parterne skulle holde samme priser, bortfaldt efter ønske fra den danske regering.

Kvotebestemmelserne ændredes således, at kvoterne varierede med størrelsen af det samlede danske forbrug. De nye kvoter fastsattes efter det princip, at Korsør Glasværks andel ved et lille samlet forbrug skulle være større og ved et stort forbrug mindre end de hidtil gældende 65 pct., jfr. ovenstående oversigt.

Ved opgørelsen af forbruget skulle der ses bort fra importen fra andre lande end Tyskland; dog kun inden for en grænse på 650 og 800 tons, når forbruget var henholdsvis under og over 8.000 tons. Såfremt der fra anden side importeredes mere end de nævnte mængder, skulle det overskydende kvantum fuldt ud belastes Korsør Glasværks kvote. Importen fra Tyskland skulle udgøre mindst 80 pct. af den samlede indførsel af vinduesglas til Danmark.

Endelig indføjedes en bestemmelse om, at Defag kun undtagelsesvis måtte levere gartnerglas til det danske marked, og at Korsør Glasværk til gengæld skulle overlade Defag leverancen af vinduesglas over 4 mm.

I forbindelse med aftalens indgåelse for-

pligtede den danske regering sig over for den tyske til ikke at lade importen af vinduesglas fra tredieland overstige 1500 tons.

Aftalen blev i denne form forlænget hvert år indtil 1945, hvor den udløb uden at blive forlænget, idet importen fra Tyskland var ophørt efter Tysklands kapitulation. Under krigsårenes markedsforhold havde aftalen i øvrigt været uden praktisk betydning, idet produktion og import i disse år knap nok kunne dække behovet.

Omtrent samtidig med påbegyndelsen af salget fra Korsør Glasværk i sommeren 1937 — altså før aftalen af december s. å. med det tyske vinduesglaskartel Defag — udsendte Defag en ny prisliste for vinduesglas af C-kvalitet, det såkaldte gartnerglas, hvorefter cif-prisen ved salg til Danmark forhøjedes med ca. 33 pct. De øvrige kvaliteter vinduesglas, som Korsør Glasværk i begyndelsen kun fremstillede i begrænset omfang, beregnedes fortsat efter en særlig »Preisliste für Dänemark« af 9. januar 1935, som var udsendt samtidig med kartellets dannelse og havde været gældende siden.

Det tyske vinduesglaskartels prisforhøjelse for gartnerglas medførte for året 1937 en gennemsnitlig prisforhøjelse for tysk vinduesglas under eet på ca. 20 pct. ved salg til Danmark, medens vinduesglaspriserne fra andre lande synes at have været uforandrede eller nærmest faldende, jfr. nedenstående tabel 2, der viser den gennemsnitlige importpris fra de to vigtigste leverandørlande ifølge handelsstatistikken for årene 1935-39.

At det tyske kartel kunne gennemføre en prisforhøjelse for gartnerglas til det danske

Tabel 2: Gennemsnitlige danske importpriser for vinduesglas 1935-39 (kr. pr. ton).

	1935	1936	1937	1938	1939
Leverancer fra Tyskland.....	309	301	359	376	408
Leverancer fra Belgien.....	286	291	280	284	359

marked, skønt priserne fra Belgien og andre lande var uforandret, kan kun forklares ved, at importen fra disse lande af handelspolitiske grunde holdtes nede på et minimum, således at de danske importører var henvist til at dække sig ind fra Tyskland.

Korsør Glasværk påbegyndte som tidligere nævnt salget i maj 1937, men værkets første prisliste er af juli 1937. Det er oplyst, at prislisten blev fastlagt ved et samarbejde med importørernes brancheforening, og at princippet for udarbejdelsen var, at dansk vinduesglas leveret franko til grossist skulle have samme pris som tysk glas cif fortoldet.

Prisforhøjelsen i juni 1937 fra Tyskland blev således af stor økonomisk betydning for Korsør Glasværk, og navnlig var det betydningsfuldt, at det tyske kartel havde lagt hele forhøjelsen på gartnerglas, som spiller en forholdsvis stor rolle i Korsør-værkets produktion, og som i 1937 var af endnu større betydning, idet man i den første tid efter produktionens påbegyndelse havde vanskeligt ved at producere de bedre kvaliteter.

Korsørs prisliste af juli 1937 blev i januar 1938 afløst af en ny prisliste, hvorefter A- og B-kvaliteten blev forhøjet med ca. 10 pct. og C-kvaliteten (gartnerglas) ca. 3 pct. I henhold til aftalen af december 1937 mellem værket og Defag fulgte tyskerne med op. De engelske, belgiske og tjekkiske værker bibeholdt de hidtidige priser, men som følge af importreguleringen kunne dette ikke få betydning for prisniveauet i Danmark. Ifølge Grosserer-Societetets Komites handelsberetning for 1938 kom priserne for dansk og tysk vinduesglas derved til at ligge 10-35 pct. over priserne for vinduesglas fra andre lande. Den tyske prisforhøjelse synes alene at være sket i forholdet til Danmark. Det vides således, at de tyske priser til Sverige ikke blev forhøjet.

Som ovenfor nævnt udgik bestemmelserne om, at parterne skulle holde ens priser, efter ønske af den danske regering, fra januar 1939 af aftalen mellem Korsør Glasværk og Defag, men dette medførte ingen ændring i de faktiske forhold. Defag havde på det pågældende tidspunkt nedsat sine priser 10 pct. under Korsør Glasværks for at opnå den

andel af salget, som efter kvoteringsaftalen tilkom det tyske kartel, jfr. foran. Denne prisforskel opretholdtes indtil den 1. november 1940, hvor priserne atter blev ensartede; men såvel før som efter dette tidspunkt fulgte Defags priser med op, hver gang Korsør Glasværk på grundlag af sine omkostnings- og indtjeningsforhold fik godkendt prisforhøjelser hos priskontrolrådet, og Defag gennemførte ingen ændringer i sine priser til danske importører uden først at have indhentet samtykke fra Korsør Glasværk.

Korsør Glasværk har ikke haft andre aftaler med udenlandske glasproducenter end aftalen med Defag i perioden 1938-45. Dette må ses i sammenhæng med den beskyttelse, værket har opnået igennem den offentlige importregulering. I årene indtil 1945 blev værket beskyttet gennem importreguleringen mod konkurrence fra andre lande end Tyskland. I efterkrigsårene har importbevillinger på vinduesglas været klausuleret således, at de som hovedregel kun har måttet benyttes til vinduesglas på 4 mm og derover. Disse tykkelser fremstilles normalt ikke af Korsør Glasværk, og værket har således efter 1945 været beskyttet mod enhver konkurrence udefra.

Værkets priser har siden 1939 været kontrolleret af priskontrolrådet. I knaphedsperioden under og efter krigen har priserne til tider været lavere end priserne ved import. I de sidste 2-3 år har de vesteuropæiske vinduesglasværkers priser her til landet imidlertid været praktisk taget sammenfaldende med Korsør Glasværks, medens vinduesglas fra Østtyskland, Tjekkoslovakiet, Polen og Sverige har været tilbudt til væsentlig lavere priser. Som følge af importreguleringen har import dog kun i begrænset omfang kunnet finde sted.

Det internationale spejlglasskartels boykot af og priskrig imod firmaet Dansk Spejlglas Industri.

9. Som nævnt i afsnit 2, kan der oparbejdes et erstatningsprodukt for spejlglas ved slibning og polering af tykt vinduesglas. I 1938 påbegyndte Dansk Spejlglas Industri, som ejedes af glasimportørfirmaet Edvard

Storr, København, en produktion af sådant slebet og poleret glas i mindre dimensioner. De først anskaffede maskiner, som var købt i Tyskland, viste sig mindre egnede, hvorfor firmaet foretog en række forbedringer, på hvilke der blev udtaget patent.

Råvaren til denne fabrikation indkøbtes hos tjekkiske vinduesglasproducenter, der havde en vis overskudsproduktion, som de ikke kunne afsætte til de almindelige priser for tykt vinduesglas, og som derfor solgtes til en særlig lav pris under betegnelsen »Schleifglas«. For at undgå, at den billigere pris for »Schleifglas« skulle ødelægge markedet for almindeligt tykt vinduesglas, ætsede fabrikanterne et kryds på hver side af glasset, så det ikke kunne anvendes, før det var slebet og poleret.

Som nævnt i afsnit 6 var det et led i det internationale spejlglasskartels politik at forhindre salget af tykt vinduesglas til planslibning, idet det derved fremkomne produkt kunne erstatte spejlglas og således påføre kartellets medlemmer konkurrence. Denne politik har kartellet åbenbart ikke haft mulighed for at gennemføre over for de tjekkiske vinduesglasproducenter, der leverede til Dansk Spejlglas Industri. Kort tid efter, at produktionen var påbegyndt på Dansk Spejlglas Industri, iværksatte spejlglasskartellet imidlertid boykot over for firmaet Edvard Storr, der som nævnt var ejer af Dansk Spejlglas Industri og tillige var en af de største importører af spejlglas til Danmark.

Firmaet har herom forklaret, at det den 13. juni 1938 modtog meddelelse fra 5 landes spejlglassyndikater om, at det på grund af sin nystartede fabrikation af spejlglas var blevet slettet af listen over købere af spejlglas i alle dimensioner (jfr. afsnit 13 nedenfor), og fabrikkernes salg af spejlglas til de øvrige danske importører skete med klausul om, at varen ikke måtte videresælges til Storr. Endvidere har firmaet oplyst, at kartellet fra den 2. november 1938 iværksatte en priskrig over for Dansk Spejlglas Industri, idet der indførtes en kamprabat på 30 pct. for spejlglas i de mål (indtil 1,41 m²), som fremstilledes på Dansk Spejlglas Industri.

En af Spejlglasfabrikkernes herværende

agenter har anført, at priserne for de dimensioner, som ikke fremstilledes på Dansk Spejlglas Industri, samtidig blev nedsat med 20 pct., således at prisforskellen i Storr's disfavør kun var 10 pct. Ifølge oplysninger, der er forelagt kommissionen af firmaet Edvard Storr, indtraf den omtalte prisnedsættelse på 20 pct. for større dimensioner imidlertid først den 6. juli 1939, og firmaet har anført, at det forinden var rygtedes, at Dansk Spejlglas Industri var i færd med at forberede fabrikation af glas i større dimensioner (op til 2,20 X 3,00 m).

I 1944 blev Dansk Spejlglas Industri ødelagt af en tysk terroraktion, og først i 1946 kunne produktionen genoptages. Ved genopbygningen var der blevet anskaffet større maskiner, så der nu kunne fremstilles ruder op til 2,70 X 4,10 m. Markedssituationen for Schleifglas havde imidlertid nu ændret sig, idet vinduesglasproducenterne ikke som før havde nogen overskudsproduktion, de ønskede at sælge til billigere priser. Konkurrencen med almindeligt spejlglas blev således vanskeliggjort, og da der i 1949 blev givet firmaet et fordelagtigt tilbud om køb af de maskiner, der anvendtes, blev maskinerne solgt til Sydamerika og virksomheden nedlagt. Forinden havde firmaet Edvard Storr ved forespørgsler hos det internationale spejlglasskartel sikret sig, at der ikke ville opstå vanskeligheder, når firmaet igen ønskede at købe spejlglas. Kartellet havde i øvrigt selv tidligere forsøgt at købe Dansk Spejlglas Industri af Storr, men der kunne ikke opnås enighed om prisen.

Dansk Spejlglas Industri kunne efter genopbygningen i 1946 dække 60-70 pct. af det samlede danske forbrug af spejlglas, men produktionen nåede aldrig op over 30 pct. af forbruget.

Foreningen af Importører af Spejlglas og Vinduesglas i Danmark, hvis virksomhed omtales i næste kapitel, har over for trustkommissionen gjort gældende, at spejlglasskartellets reaktion over for Storr's virksomhed skyldtes, at varen solgtes under betegnelsen »dansk spejlglas«, og at kartellet ikke har iværksat boykot og priskrig over for lignende virksomheder i udlandet, der betegner samme varer som slebet vinduesglas.

Firmaet Storr har anført, at der efter fir-

maets opfattelse ikke kan være tvivl om, at grunden til spejlgaskartellets aktion var, at Dansk Spejlglas Industri blev anset som en konkurrent på spejlglasmarkedet, og firmaet har bl. a. henvist til, at det tyske spejlgaskartel i 1942 forsøgte at få en markedsordning med Dansk Spejlglas Industri. Endvidere har firmaet fremlagt en kvalitets-

erklæring fra direktøren for en belgisk spejlglasfabrik, som beså Storrs virksomhed i anledning af salget af maskinerne til Sydamerika i 1949. Ifølge denne erklæring skulle varen kvalitetsmæssigt nogenlunde kunne sammenlignes med europæisk spejlglas.

Kapitel III

KONKURRENCEFORHOLDENE I GROSSISTLEDDET

Planglasgrossisternes handelsmæssige funktioner.

10. I planglasbranchen falder import- og grossistfunktionen sammen, idet de virksomheder, der importerer, som hovedregel også selv foretager salget til glarmestre og andre detailstkunder. Rene grossistvirksomheder, som ikke selv har import, men indkøber hos importørerne, er der kun ganske få af, og for disse er glasomsætningen en biforretning, som drives i forbindelse med anden engros-handel, f. eks. salg af bygningsmaterialer, isenkramvarer eller gartneriartikler. Endvidere aftager importørerne langt den største del af Korsør Glasværks produktion.

Hovedparten af engrosomsætningen ligger således på importørvirksomhederne, hvoraf der findes i alt ca. 30. De fleste importørforretninger er specialforretninger for planglas; men i nogle tilfælde er glashandelen dog kombineret med anden engros-handel. En del af importørerne har endvidere bearbejdning af planglas i form af kantslibning, ætsning, polering o. s. v.

Importørernes hovedaftagere er glarmestrene, som er branchens egentlige detailister. Der sælges dog også til købmænd, isenkrammere og farvehandlere, og på landet sælges desuden til tømrere, snedkere og malere, som giver sig af med glarmesterarbejde. Endvidere sælges til de planglasbearbejdende virksomheder.

Salget foregår dels som lagersalg, dels som forskrivningssalg. Ved *lagersalg* ekspederes ordren af den beholdning, som importøren på det pågældende tidspunkt har på lager, og der må undertiden finde ompakning og tilskæring sted. Ved *forskrivnings-*

salg videregiver importøren derimod ordren til ekspedition direkte fra værket. Kun i de tilfælde, hvor ordren omfatter så store partier, som værkerne sætter som mindstegrænse for den enkelte ordre, jfr. nedenfor, kan forskrivningsordren dog ekspederes direkte fra værket til kunden. Ellers ekspederer værket den sammen med andre ordrer, og importøren må i så fald ved varenes ankomst sørge for opdelingen mellem de enkelte kunder, og navnlig for udenlandsk glas er importøren da ofte nødsaget til midlertidigt at hjemtage glasset på lager. Priserne ved forskrivningssalg er lavere end ved lagersalg.

Såvel ved importørernes indkøb som ved videresalget: sondres mellem frie mål og faste mål. Ved salg i *frie mål* indeholder de enkelte kasser tavler af forskellige dimensioner efter fabrikkens valg. Ved *faste mål* indeholder de enkelte kasser tavler i mål efter kundens ønske. For vinduesglas er priserne for faste mål billigst indtil en bestemt størrelseskategori. Over denne kategori er priserne lavest for frie mål. For spejlglas er priserne overalt lavest for frie mål. Importørerne kan således i et vist omfang skabe sig en forretning ved at opkøbe i frie mål fra værkerne og videresælge i faste mål efter fornøden tilskæring og sortering.

Ved importørernes indkøb fra udlandet er leveringsbetingelserne normalt cif dansk havn eller franko dansk grænse, og mindstegrænsen for leverancer er som regel partier på 1.000 kg. Korsør Glasværk leverer franko, og mindeleverancen er 5.000 kg ad gangen.

Ved videresalget fra importør/grossist sæl-

Det er ved salget ofte nødvendigt for importøren at yde langstrakt kredit. Dette gælder især, når glasset sælges til brug ved byggeri, idet importøren da ofte må vente med betalingen, til glarmesteren modtager betaling fra bygherren; men også i andre tilfælde ydes kredit. Denne kreditydelse bi-drager til tider til at afsvække konkurrencen mellem grossisterne, idet en kunde, der er afhængig af kredit fra sin leverandør, har vanskeligt ved at placere sine køb hos andre.

11. Ved erhvervstællingerne er planglassisterne ikke udskilt som en specialbranche. For at få et mål for omsætningsfordeling på virksomheder har man derfor måttet benytte oplysninger fra direktoratet for vareforsyning om de enkelte firmaers import og fra Korsør Glasværk om firmaernes køb. Ved denne fremgangsmåde får man ikke de grossistvirksomheder med, som ikke selv har import, men køber hos importørerne. Da disse rene grossistvirksomheder som nævnt ingen nævneværdig rolle spiller, kan den udarbejdede *tabel 3* dog tages som et tilnærmelsesvis rigtigt udtryk for engrosomsætningsfordeling på virksomheder.

De nævnte tal for virksomhedernes andel af omsætningen gælder for landet som helhed. Flere, navnlig større københavnske grossister, handler over hele landet, selv om der naturligvis er tendens til, at salget — og da navnlig lagersalget - fortrinsvis finder sted i områder omkring virksomhedernes hjemsted. De mindre virksomheder sælger udelukkende til kunder inden for virksomhedens lokale område. Da landet således til en vis grad opdeles i lokale markeder, giver tabel 3 et noget for svagt indtryk af koncentrationens betydning for konkurrenceforholdene. Navnlig i provinsen skaber transportomkostningerne fra importør til kunde tendenser til lokale markeder, således at konkurrencen mellem fjernere fra hinanden liggende virksomheder i nogen grad begrænses.

12. Importørernes brancheforening, »Foreningen af Importører af Spejlglas og Vinduesglas i Danmark«, der som medlemmer har 20 grossistvirksomheder med tilsammen 75 pct. af engrosomsætningen, har igennem

	Virksomhedernes andel af planglas i alt pct.	importeret planglas alene pct.	engrosomsætn. dansk vinduesglas alene pct.
2 største virksomheder	26,1	33,1	22,1
5 " " " " " " " " " " " " " " " "	52,3	54,3	51,0
10 " " " " " " " " " " " " " " " "	78,2	82,5	75,6
20 " " " " " " " " " " " " " " " "	96,1	97,0	95,7
Alle 30 importørvirksomheder	100,0	100,0	100,0

årene øvet stor indflydelse på konkurrenceforholdene i branchen. Foreningen har således været bærer af prisaftaler for salg fra importør omfattende praktisk taget alle branchens varer. Denne del af foreningens virksomhed omtales nedenfor i afsnit 16. Endvidere har foreningen indgået konkurrencebegrænsende aftaler med importørernes vigtigste udenlandske leverandører og med deres vigtigste aftagergruppe, glarmestrene. Denne del af virksomheden omtales i afsnittene 13 og 14.

Importørforeningen blev stiftet i 1921. Om årsagerne hertil er det oplyst, at der under og efter den første verdenskrig var opstået en del nye importørfirmaer, således at man ikke længere kunne nøjes med den personlige kontakt, som fra gammel tid havde bestået mellem importfirmaerne. Endvidere var der opstået en ny situation på det internationale glasmarked, idet produktionen som følge af nye produktionsmetoder var steget stærkt. Den pris- og afsætningsmæssige uro, dette havde medført, gav anledning til et udvidet samarbejde mellem producenterne, og over for dette ønskede de danske importører at stå så stærkt rustede som muligt.

Foreningen, hvis formålsparagraf går ud på, at foreningen skal »... varetage og virke til fremme af medlemmernes interesser i alle forhold branchen vedrørende«, er opdelt i en østgruppe og en vestgruppe, omfattende medlemmer henholdsvis øst og vest for Store Bælt. Hver gruppe afgør selv alle spørgsmål vedrørende priser og salgsbetingelser; men i øvrigt arbejder foreningen som en enhed.

Som ovenfor nævnt har foreningens medlemmer 75 pct. af engrosomsætningen. Indtil udgangen af 1948 var tilslutningen til foreningen endnu større, idet medlemmerne da havde 88 pct. af omsætningen som helhed, heraf praktisk taget hele importen og godt $\frac{4}{5}$ af den danske produktion. Nedgangen i medlemmernes andel af omsætningen skyldes, at branchens største importør, firmaet E. Storr, København, fra 1. januar 1949 meldte sig ud af foreningen som protest mod, at foreningens bestyrelse bl. a. havde modsat sig, at der tildeltes særlige importbevillinger til firmaets spejlglasproduktion, som er omtalt ovenfor i afsnit 9. Ud-

meldelsen har dog ikke haft konsekvenser for konkurrenceforholdene i engrosomsætningen, idet firmaet fortsat følger foreningens prislister og øvrige aftaler.

Bortset fra Storr er *Fællesforeningen for Danmarks Brugsforeninger* den vigtigste grossistforretning uden for importørforeningen. F.D.B.s glasomsætning er dog af en særlig karakter, idet foreningen kun forhandler vinduesglas og kun sælger til brugsforeninger,

Importørforeningens eksklusivaftaler med udenlandske værker og det internationale spejlglasskartels bonusordning m. m.

13. Importørforeningen har igennem årene forsøgt at forhindre, at der skulle opstå nye grossistvirksomheder, som kunne påføre medlemmerne konkurrence. Et af midlerne hertil har været eksklusivaftaler med de vigtigste udenlandske leverandører eller leverandørsammenslutninger. Af sådanne aftaler er der i registeret for prisaftaler m. v. indført i alt 10, indgået i tiden 1923-1935 og afmeldt i 1950.

Aftalerne er anført i følgende oversigt, hvor tallet i parentes angiver året for aftalens indgåelse:

Vinduesglas.

Registr. nr. 282 med Deutsche Fensterglas Ausfuhr Gesellschaft m.b.H. (Defag), Frankfurt a/M (1935).

Registr. nr. 283 med Centrale Verreries Mecanique Belges, Bruxelles (1928).

Registr. nr. 284 med Verkaufsgemeinschaft Böhmischer Tafelglasfabriken A/G, Prag (1928).

Spejlglas.

Registr. nr. 275 med Deutsche Spiegelglas Ausfuhr Gesellschaft m.b.H., Aachen (1923).

Registr. nr. 276 med Pilkington Brothers Ltd., St. Helens, England (1923).

Registr. nr. 277 med S/A Des Glaces de Courcelles, Belgien (1923).

Registr. nr. 278 med Union Commerciale de Glaceries Belges S/A, Bruxelles (1923).

Registr. nr. 279 med Comptoir Frangais d'Exportation de Glaces, Paris (1923).

Støbte glassorter (andet glas i tavler).

Registr. nr. 279 med Comptoir Frangais d'Exportation de Glaces (jfr. ovenfor).

Registr. nr. 280 med Pilkington Brothers Ltd., St. Helens, England (1923).

Registr. nr. 281 med Glasverkaufsgesellschaft m.b.H., Aachen (1923).

Aftalerne, der som nævnt er afmeldt fra registret i 1950, gik alle ud på, at medlemmerne af importforeningen ved køb af glas af nævnte arter i de pågældende lande kun måtte købe hos de udenlandske aftaledeltagere, som til gengæld her i landet kun måtte sælge til medlemmer af importforeningen.

Også i andre tilfælde end de registrerede har importforeningen haft aftaler eller forståelser med udenlandske værker om, at disse kun skulle levere til importforeningens medlemmer. Dette gælder således tyske og østrigske leverandører af farvet glas og opakglas.

Sideløbende med eksklusivaftalerne, men uafhængigt af disse, opnåede importforeningens medlemmer mod afgivelse af en troskabserklæring - jfr. afsnit 6 foran - ret til en særlig for hvert enkelt importørfirma fastsat og strengt fortrolig bonus for *spejlglas og spejlraglas*. I årene efter 1938 synes der ikke at være afgivet troskabserklæringer, men bonus er fortsat ydet, også efter eksklusivaftalernes bortfald i 1950. I 1951 og 1952 blev en del af denne bonus ydet i form af en særlig kvantumsgraderet lagerrabat og en almindelig kvantumsrabat, som begge blev givet efter ensartede regler fastsat i værkernes prislistes; men efter 1. januar 1953 har de udenlandske leverandører igen sammenfattet disse ydelser i een bonus, der ligesom tidligere er fastsat individuelt for hver enkelt køber. Bonussatsen fastsættes åbenbart ved aftale inden for spejlglaspartellet, idet alle fabrikker yder bonus med samme sats til samme køber. Den enkelte køber modtager ved årets begyndelse meddelelse om, hvilken bonussats vedkommende vil modtage i det kommende år, og det pålægges hver enkelt ikke at oplyse andre om satsens størrelse. Satserne varierer fra år til

år. I de år, trustkommissionen har fået oplysninger om, har de højeste bonussatser udgjort op til en halv snes procent af faktura-prisen, og enkelte firmaer har ikke opnået bonus. Hvilke hensyn, der her er afgørende, vides ikke, men det er af de adspurgte agent- og importørfirmaer anført, at satserne varieres ikke alene efter størrelsen af de enkelte firmaers køb i det foregående år, men også efter firmaernes alder, anseelse og position i det hele taget.

For *vindues glas* og *andet planglas* ydes der i almindelighed ikke rabatter ud over de ved køb af planglas i øvrigt gældende kontant- eller forudbetalingsrabatter. Dog blev der af Defag efter aftalen af 1935 ved årsafslutninger ydet 5 pct. rabat og 3 pct. omsætningspræmie på den særlige »Preisliste für Dänemark« for vinduesglas.

Som nævnt har importforeningen i 1950 afmeldt alle eksklusivaftalerne med udenlandske værker fra registret. Det er om årsagerne hertil oplyst, at aftalerne, som aldrig har foreligget skriftligt, og ikke var forbundet med nogen art af sanktioner, efterhånden måtte betragtes som bortfaldet, idet de udenlandske deltagere efter 1945 i flere tilfælde har solgt til firmaer, der ikke var medlemmer af importforeningen. Værkerne har bl. a. henvist til, at de for at undgå at blive beskyldt for at hemme eksporten ikke kunne afvise ordrer fra udenforstående, som var i besiddelse af dansk importbevilling. Foreningen har under disse omstændigheder ment det rigtigst, at aftalerne også formelt blev ophævet. Man har dog henstillet til værkernes herværende repræsentanter, at de ikke opgiver priser til importørernes kunder, og dette forretningsprincip bliver da også i almindelighed fortsat respekteret, selv om værkerne og agenterne ikke har påtaget sig nogen forpligtelse i så henseende.

Om aftalernes bortfald har medført nogen ændring i konkurrenceforholdene kan endnu ikke siges med sikkerhed. Importforeningens medlemmer handler fremdeles med de gamle aftalepartnere og kun i begrænset omfang med andre, men dette skyldes, efter hvad der er oplyst, at det som regel er de gamle aftalepartnere, som leverer de bedste og billigste varer. Om værkerne har ændret salgspolitik har ikke kunnet fastslås. De to

førende agentvirksomheder har oplyst, at de ikke har modtaget meddelelse fra deres værker om, at aftalerne er bortfaldet eller om, at der nu skal føres en anden politik end hidtil. Rent faktisk er der kun leveret til den samme kreds som tidligere indtil efteråret 1953, da værkerne påbegyndte leverancer til et nyt importørfirma, hvis indehavere dog i mange år havde beklædt ledende stillinger hos et af importørforeningens medlemmer. Herudover hævdes det, at der i den pågældende periode ikke har været bindende forespørgsler om køb fra andre grossistfirmaer.

At eksklusivaftalernes afmeldelse ikke hidtil har haft større virkninger, er efter importørforeningens opfattelse et bevis på, at aftalerne har været betydningsløse. Foreningen har over for kommissionen fremhævet, at den omstændighed, at der i 1930'erne, medens eksklusivaftalerne med de udenlandske værker endnu bestod, opstod flere nye importørvirksomheder uden for foreningen, tyder på, at aftalerne ikke har haft væsentlig betydning for konkurrenceforholdene. Og når der på den ovenfor nævnte undtagelse nær ikke er opstået nye importørvirksomheder efter aftalernes afmeldelse, må dette efter foreningens opfattelse skyldes, at der er tilstrækkelig mange importører til at dække forbruget her i landet, og at der er fuld konkurrence mellem importørerne.

Aftaler som de omhandlede er imidlertid egnede til at beskytte aftalepartnere mod konkurrence fra fritstående virksomheder, idet disse enten helt afskæres fra at drive forretning i branchen eller i alle tilfælde stilles ringere med hensyn til leverancemuligheder. Om denne konkurrencebegrænsende virkning opnås, afhænger først og fremmest af aftalepartnernes betydning inden for omsætningen af de varer, som omfattes af aftalerne, og det er i denne forbindelse værd at fremhæve, at såvel importørforeningens medlemmer som dens udenlandske aftalepartnere havde en meget stærk stilling på markedet. I det hele taget kan det vel vanskeligt tænkes, at aftaler af denne art indgås, medmindre parterne mener at have tilstrækkelig styrke til at øve indflydelse på omsætningsforholdene.

Ganske vist opstod der i løbet af 1930'erne

enkelte nye importørforretninger uden for importørforeningen, antagelig fortrinsvis baseret på import fra de belgiske glaskommissionærer, der på daværende tidspunkt ikke synes at have været bundet af værkernes aftaler (jfr. afsnit 5 ovenfor). Selv i denne periode har det dog næppe været uden betydning, at de vigtigste producenter i de lande, som ligger bedst for leverancer til Danmark, ved aftale var forpligtet til kun at levere til importørforeningens medlemmer, således at andre importører måtte basere deres forretning på leverancer af mere tilfældig karakter. Importørforeningen har ved brevveksling og personlige henvendelser til de udenlandske aftalepartnere bestræbt sig for at sikre, at disse overholdt aftalerne, og dette synes da som hovedregel også at have været tilfældet. Aftalerne må navnlig have haft betydning for spejlglas, idet det internationale spejlglaskeft som nævnt ovenfor i afsnit 6 som regel synes at have haft held til at forhindre konkurrence fra udenforstående virksomheder. For de øvrige glassorters vedkommende har den omlægning af importen fra Belgien til Tyskland, som blev en følge af den offentlige importregulerings indførelse i 1932, bidraget til at underbygge aftalerne, idet leverancer fra fritstående producenter og kommissionærer i Belgien derefter kun har kunnet få begrænset betydning for importører uden for importørforeningen. At importørforeningens aftaler med de udenlandske værker har medført en væsentlig begrænsning i mulighederne for at oparbejde en importørforretning bekræftes da også af, at såvel domstolene som priskontrolrådet igennem årene har modtaget klager over, at foreningens virksomhed gjorde det vanskeligt eller umuligt for fritstående virksomheder at få leverancer fra udenlandske værker, jfr. afsnit 15 nedenfor.

Importørforeningen mener som ovenfor nævnt ligeledes, at den omstændighed, at der efter aftalernes afmeldelse ikke er opstået en række nye importørforretninger, støtter påstanden om, at eksklusivaftalerne har været uden betydning for konkurrenceforholdene her i landet. Selv efter eksklusivaftalernes bortfald synes det imidlertid ikke at være således, at enhver, som ønsker det og som er villig til at aftage de kvanta, som

i værkernes prislister er sat som mindstegrænse for den enkelte leverance (jfr. afsnit 10 foran), kan opnå adgang til køb hos værkerne. De to førende agentfirmaer og importørforeningen har overensstemmende forklaret, at værkerne er interesseret i at handle med firmaer, som er i stand til at aftage større samlede partier, og et af agentfirmaerne har tilføjet, at visse af de importørforretninger, som værkerne leverer til, strengt taget er for ubetydelige til at være direkte værksaftagere, men værkerne har dog hidtil ikke villet afslå deres ordrer.

Hertil kommer, at selv om det skulle vise sig muligt for en ny importørvirksomhed at blive kunde hos foreningens tidligere aftalepartnere, vil den pågældende dog som følge af spejlglaskartellets bonussystem have vanskeligt ved at arbejde sig frem, idet han prismæssigt vil være væsentlig dårligere stillet end de allerede indarbejdede importørvirksomheder.

Når værkernes holdning er som anført, foreligger der imidlertid en art »ond cirkel«. Uden at drive en importørforretning af en vis størrelse kan man i almindelighed ikke opnå leverancer fra importørforeningens tidligere aftalepartnere, og indkøbsvilkårene for eventuelle nye købere vil i alle tilfælde være ringere end for allerede indarbejdede virksomheder. Men når der ikke kan købes hos de førende værker i de lande, der ligger bedst for leverancer til det danske marked, eller i hvert fald kun til højere priser, vil det være særlig svært at oparbejde en importørforretning af den nødvendige størrelse.

Endelig har importørforeningen som ovenfor nævnt henstillet til værkernes herværende repræsentanter, at der ikke opgives priser til importørernes kunder, og foreningen har oplyst, at dette forretningsprincip også i almindelighed respekteres. Foreningen har anført, at hensigten med den omhandlede henstilling til agenterne ikke har været at forhindre, at agenterne påbegynder salg til nye købere, men kun at undgå, at agenterne meddeler sådanne oplysninger til importørernes kunder, at disse bliver i stand til at kontrollere importørernes avanceberegning. Efter de foreliggende oplysninger er trustkommissionen imidlertid af den opfattelse, at dette forretningsprincip i praksis medfører,

at glarmestre ikke vil kunne få adgang til køb hos værkerne, selv om de i øvrigt måtte opfylde værkernes krav med hensyn til købets størrelse. Herved forringes mulighederne for, at der kan opstå nye importørvirksomheder ved, at hidtidige detailforretninger (glarmestre) efterhånden går over til at drive importørforretning.

Hvad endelig angår importørforeningens udtalelse om, at der er fuld konkurrence mellem importørerne, henvises til afsnit 15 og 16 nedenfor.

Med hensyn til branchens vigtigste vare, *vinduesglas*, er importørforeningens medlemmer efter oprettelsen af Korsør Glasværk i 1937 efterhånden i højere grad blevet forhandlere af dansk glas end af importeret, jfr. tabel 1 ovenfor. Da den danske produktion er blevet beskyttet ved importreguleringen, og da der ikke her i landet som på verdensmarkedet har været flere leverandører at vælge imellem, synes denne udvikling at være egnet til at svække importørforeningens stilling; men dette er hidtil kun sket i meget begrænset omfang.

I forbindelse med samarbejdet om udarbejdelsen af Korsør Glasværks første prisliste — jfr. afsnit 8 ovenfor — førtes der i sommeren 1937 forhandlinger mellem glasværket og importørforeningen om at begrænse adgangen til køb hos værket til importørforeningens medlemmer. Korsør Glasværk ville ikke gå med hertil, men ifølge et forhandlingsreferat, som importørforeningen udarbejdede, opnåedes der enighed om, at 40 af de 46 firmaer uden for importørforeningen, som på det pågældende tidspunkt havde selvstændig importbevilling, ikke skulle kunne købe hos værket, og at glasværket, for så vidt de resterende 6 firmaer angår, i hvert enkelt tilfælde skulle forlange dokumentation for tidligere valuta-tildeling, forinden der blev truffet afgørelse om adgang til køb. Af referatet fremgår yderligere, at værket lovede at sørge for, at eventuelle købere blandt disse udenforstående firmaer ikke undersolgte foreningens medlemmer, idet man i så fald eventuelt ville fratage de pågældende købsret.

Korsør Glasværk, som ikke af importørforeningen blev gjort bekendt med møde-

referatet, har over for trustkommissionen udtalt, at foreningen meget muligt har fremsat henstillinger om, at værket skulle begrænse sin kundekreds som anført i referatet, men der har i intet tilfælde været afsluttet aftale herom. Man har derfor heller ikke følt sig forpligtet over for foreningen, men har tværtimod ønsket til enhver tid at stå frit. Importørforeningens nuværende bestyrelse har over for kommissionen bekræftet, at Korsør Glasværk ønsker at stå frit, og at værket optager forretningsforbindelse med nye kunder uden forhandling med foreningen.

Om sammensætningen af Korsør Glasværks nuværende kundekreds kan oplyses, at 5 af de 6 firmaer, som ifølge det ovennævnte referat skulle præstere dokumentation for tidligere valutatildeling, er blevet købere hos værket. Desuden er 1 af de 40 firmaer blevet anerkendt som køber. Derudover leverer værket kun til nuværende eller tidligere medlemmer af importørforeningen, men med enkelte af disse har værket dog optaget forretningsforbindelse, før de pågældende blev medlemmer af importørforeningen.

Om sin politik med hensyn til antagelse af kunder har værket oplyst, at man ikke vil sælge til glarmestre eller sammenslutninger af glarmestre (indkøbsforeninger eller fællesindkøb o. lign.). Derudover har man ingen fast linie, idet man forbeholder sig at tage stilling fra tilfælde til tilfælde. Afgørende vil antagelig blive, om den pågældende varigt vil drive engrosforretning med glas, enten alene eller i tilknytning til andre bygningsmaterialer. Endvidere vil man lægge vægt på, om der føres lager af glas, og om vedkommende er solid.

Importørforeningens aftaler med glarmesterlauget.

14. Mellem importørforeningen og glarmesterlaugets første afdeling, der omfatter København og omegn samt Bornholm, består en aftale, hvis alder ikke med sikkerhed har kunnet fastslås, men som i hvert fald går tilbage til 1926. Aftalen, der er revideret flere gange, indeholdt indtil 1. januar 1953 bestemmelser om, at de orga-

niserede glarmestre kunne opnå en årsbonus på 3, tidligere 5 pct., af alt køb fra lager mod hver for sig at afgive en skriftlig erklæring om, at de forpligter sig til at gøre deres samlede glasindkøb hos importørforeningens medlemmer og kun hos disse. Det er oplyst, at praktisk taget alle afdelingens medlemmer har afgivet sådanne erklæringer, og at nye medlemmer af lauget har fået erklæringen forelagt til underskrift ved indtrædelsen i lauget. Bonusbestemmelsens bortfald fra 1. januar 1953 var foranlediget af, at priskontrolrådet i efteråret 1952 nægtede at anerkende bonussatsen som en omkostning, der kan indkalkuleres ved udregning af foreningens prislisters.

Den derefter bestående del af aftalen forpligter på forskellige punkter importørerne til konkurrencemæssig beskyttelse af glarmestrene, idet de som hovedregel kun må sælge glas til glarmestre, glarmagere og forhandlere og yderligere skal hjælpe glarmesterlauget med at bekæmpe underbud inden for glarmesterfaget, jfr. nærmere herom nedenfor i afsnit 20. Glarmestrene har fremdeles købsplicht som ovenfor nævnt. Overtrædelser af overenskomsten afgøres ved voldgift, og der kan idømmes bøder på indtil 50 pct. af tilbuds- og fakturabeløbet. Aftalen, der er indført i prisaftaleregisteret under nr. 2012, omfatter ud over importørforeningens medlemmer tillige firmaet E. Storr, der som ovenfor nævnt udtrådte af foreningen pr. 1. januar 1949.

Importørforeningen har tidligere haft lignende overenskomster med laugets to andre landsdelsafdelinger.

Om den endnu eksisterende aftale har importørforeningen anført, at den er uden større betydning og udelukkende er oprettet på glarmestrenes initiativ og i deres interesse. Foreningens medlemmer har i virkeligheden ingen fordele sikret sig ved aftalen, idet glarmestrene, selv om de juridisk er bundet til kun at købe hos foreningens medlemmer, dog rent faktisk er frit stillet. Aftalens bestemmelser om bøder har aldrig været anvendt.

Hertil skal bemærkes, at det på forhånd må have sandsynligheden imod sig, at importørforeningen skulle indgå på aftaler, som udelukkende er til fordel for den anden

part. Når købspligtens juridiske side ikke hidtil har været håndhævet, må det ses i forbindelse med, at det bl. a. som følge af importørforeningens aftaler og forståelser med værkerne, jfr. afsnit 13, kun i meget begrænset omfang har været muligt for glarmestrene at købe hos andre end foreningens medlemmer. Både den gældende og de tidligere aftaler med glarmesterforeningerne må i det hele taget ses i sammenhæng med importørforeningens aftaler med værkerne, idet de underbygger den konkurrencemæssigt beskyttede stilling, som foreningens medlemmer derigennem sikrede sig. I det omfang aftalerne med leverandørerne er ophævet eller eventuelt gennemhulles ved, at der opstår fritstående værker i udlandet, i samme grad forøges betydningen af, at den vigtigste aftagergruppe, de organiserede glarmestre, er bundet til kun at købe hos importørforeningens medlemmer.

Importørforeningens optagelsesbetingelser.

15. Importørforeningens aftaler med værkerne og glarmestrene bidrog til at forhindre eller vanskeliggøre konkurrence fra importører uden for importørforeningen. På denne baggrund blev foreningens politik med hensyn til optagelse af nye medlemmer af særlig interesse, idet medlemsskab i foreningen som hovedregel måtte være en forudsætning for, at en importørforretning kunne få adgang til at købe hos de førende udenlandske værker og sælge til de organiserede glarmestre.

Foreningens optagelsesbetingelser gik fra oprettelsen i 1921 ud på, at nye medlemmer kun kunne optages efter forslag af mindst 2 medlemmer, og kun såfremt der ved en hemmelig afstemning viste sig enstemmig tilslutning til optagelsen. Bestemmelsen om enstemmighed blev i 1937 ændret til, at $\frac{3}{4}$ af de afgivne stemmer skulle være for optagelsen, for at denne kunne ske. Samtidig blev det indskud, som nye medlemmer skulle betale til foreningen, forhøjet fra 50 kr. til 1.000 kr.

Foreningen har først for tiden efter 1935 kunnet give oplysning om, hvordan optagelsesreglerne er blevet administreret; men der synes i perioden 1921-34 ikke at have været

nogen videre tilgang eller afgang af medlemmer. Foreningen havde ved begyndelsen af 1935 12 medlemmer. Fra 1935 til 1950 har der været fremsat i alt 16 anmodninger om optagelse i foreningen. Heraf er 9 imødekommet, 3 afslået og 4 er bortfaldet, efter at foreningen har gjort de pågældende bekendt med sine vedtægter eller indkrævet nærmere oplysninger til bedømmelse af ansøgningen. Foreningen har nu 20 medlemmer, idet firmaet Edvard Storr som nævnt i afsnit 12 ovenfor meldte sig ud fra begyndelsen af 1949.

Af de 9 nye medlemmer er 1 filial af en af de oprindelige medlemsvirksomheder, og 1 har overtaget et tidligere medlems virksomhed. For 2 virksomheders vedkommende er der hengået 6-7 år mellem anmodningens fremsættelse og optagelse i foreningen, og 3 har måttet vente i $1\frac{1}{4}$ -2 år, før afgørelsen er truffet.

Af de 3 afslag blev de to af ansøgerne indbragt for domstolene. Den ene blev afvist under hensyn til, at han drev glarmesterforretning, medens den anden blev optaget ved højesteretsdom af 23. marts 1945. Højesteret lagde ved sin afgørelse vægt på, at importørforeningen »... indtager en fortrinsstilling af væsentlig betydning ved indkøb af glas, såvel fra hovedleverandørerne i udlandet som fra Korsør Glasværk ...« 1).

At foreningens politik med hensyn til optagelser er blevet liberaliseret i løbet af perioden 1935-52 må ses i forbindelse med den nævnte højesteretsdom og med, at pris-kontrolrådet igennem årene har beskæftiget sig en del med foreningens virksomhed. Som følge af en klage blev foreningens prisaf-taler taget op til undersøgelse kort tid efter rådets oprettelse i 1937 - jfr. afsnit 16 nedenfor - og optagelsesbetingelserne blev taget op i 1941, ligeledes som følge af en klage. Forhandlingerne i denne anledning resulterede i 1942 i, at foreningen lempede sine optagelsesbetingelser, således at optagelse som hovedregel ikke kunne nægtes over for virksomheder, der i mindst 2 år havde drevet virksomhed som grossist i spejlglas og vinduesglas med fornødent lager og

¹⁾ Ugeskrift for Retsvæsen 1945, side 472-74.

kapital, og som ikke beskæftigede sig med glarmestervirksomhed.

I 1947 og 1952 har foreningen ændret reglerne på ny, idet det nu forlanges, at den pågældende skal have haft glasgrossistvirksomhed som hovederhverv i et rimeligt tidsrum, samt at den pågældende stadig driver handel, derunder import med de omhandlede varer. Desuden kræves, at ansøgeren har fornødent lager og passende kapital samt er i besiddelse af fornødent branchekendskab. Endvidere er indskuddet blevet forhøjet fra 1.000 til 2.000 kr. Medlemskontingentet, som i 1942 forhøjedes fra 50 kr. til 300 kr., forhøjedes i 1946 til 1.000 kr., og ekstrakontingent til dækning af eventuelle underskud kan pålignes, når bestyrelsen finder dette fornødent.

Over for trustkommissionen har foreningen anført, at den skærpede formulering af vedtægterne 1947 og 1952 ikke har medført nogen reel ændring, men blot en tilpasning af vedtægterne til den praksis, der hidtil var blevet fulgt ved optagelsesbetingelsernes administration. Endvidere er oplyst, at der ikke findes faste regler for, hvornår en virksomhed anses for at have fornødent lager, kapital og branchekendskab, men at dette afhænger af skøn i hvert enkelt tilfælde. Optagelse vil imidlertid som regel ikke blive nægtet over for virksomheder, der af Direktoratet for Vareforsyning er anerkendt som importør, eller som er antaget som kunde hos Korsør Glasværk, dog forudsat at den pågældende ikke driver glarmestervirksomhed.

Importørforeningens prisaftaler og prislister.

16. Importørforeningen har fra sin stiftelse i 1921 udsendt prislister omfattende priser for salg fra importør. Prislisterne omfattede i begyndelsen kun spejlglas; men de kom efter få års forløb til at omfatte alle gængse varer og leveringsmåder. Indtil foreningens oprettelse havde det været coutume, at det førende firma henholdsvis øst og vest for Store Bælt indkaldte de øvrige importører til drøftelser om fælles prislister, og sådanne har været udsendt fra før århundredskiftet. Det var denne sædvane, foreningen ved sin start byggede videre på.

Foreningens prislister betragtedes oprindeligt som vejledende, men i 1930 indføjedes der i vedtægterne en bestemmelse om, at medlemmerne skulle overholde de vedtagne priser og salgsbetingelser. Overtrædelse kunne medføre bøde eller eksklusion. Priserne blev vedblivende fastsat af østgruppen og vestgruppen hver for sig, først ved enstemmig beslutning inden for gruppen, men efter 1937 med $\frac{3}{4}$ majoritet. Begge gruppers medlemmer kunne fortsat sælge over hele landet, men ved salg i den anden gruppes område skulle de i dette område fastsatte priser overholdes.

Prisaftalen i østgruppen blev den 31. december 1936 suppleret med en aftale mellem importørforeningens københavnske medlemmer vedrørende salg af ufolieret spejlglas i tykkelserne 3–10 mm. Aftalen, der kun bestod i nogle måneder, var en avancefordelingsaftale, idet deltagernes bruttoavance ved salg af ufolieret spejlglas i de nævnte dimensioner fordeltes mellem deltagerne efter nærmere fastsatte kvoter. Deltagerne indsendte hver måned opgørelse over salget til en statsautoriseret revisor, der beregnede avancefordelingen.

I 1938 påbegyndte priskontrolrådet efter at have modtaget en klage fra glarmesterlauget en undersøgelse af importørforeningens prisfastsættelse. Undersøgelsen godtgjorde efter rådets opfattelse, at foreningens aftaler havde ført til urimeligt høje priser, og man stillede derfor krav om aftalernes ændring eller ophævelse. Da rådet anså de prisnedsættelser, som foreningen var villig til at gennemføre, for utilstrækkelige, blev aftalerne ophævet den 9. januar 1939¹⁾.

På foranledning af priskontrolrådet har foreningen senere ladet foretage en undersøgelse af, i hvilket omfang aftalernes ophævelse faktisk påvirkede medlemmernes prisberegning. Herved er det konstateret, at der i første halvår af 1939 kun er forekommet mindre afvigelser fra foreningens prislister. For *vestgruppen* er der således kun konstateret to afvigelser. En leverance til et beløb på i alt 3.225 kr. er således solgt efter licitation til lavere priser end de i prislisterne

¹⁾ Sagen er omtalt i priskontrolrådets beretning 1938–43, side 44 ff.

fastsatte, og et andet firma har for ca. 1 pct. af sit spejlglas og ca. 4 pct. af sit salg af tykt vinduesglas ydet en rabat på 10 pct. For øst-

gruppen var salget til lavere priser noget større, idet der er konstateret følgende afvigelser fra prisaftalerne:

	Solgt til af for- eningen fastsatte	Solgt med indtil 10 pct.	Solgt med mere end 10
	priser pct.	rabat pct.	pct. rabat pct.
Vinduesglas i hele kasser fra lager.	94,6	3,9	1,5
Vinduesglas ved forskrivning.	97,4	2,6	0
Spejlglas leveret udpakket og tilskåret f. lager	86,7	2,0	10,3
Specialglas (tykt vinduesglas) leveret udpakket og tilskåret fra lager.	87,0	4,0	9,0

Aftalernes ophævelse havde således kun i meget begrænset omfang medført rabat- eller priskonkurrence, idet medlemmerne uden at være juridisk bundet fortsat overholdt de prislister, som var gældende forud for eller blev udsendt samtidig med aftalernes afmeldelse.

Da der som følge af prisstigninger i forbindelse med krigsudbruddet i september 1939 blev brug for en revision af de hidtil gældende priser, udarbejdede formændene for henholdsvis øst- og vestgruppen hver for sig nye prislister til brug i deres egne forretninger, og disse prislister udsendte de i deres eget navn til medlemmerne. Denne praksis opretholdtes, indtil priskontrolrådet i december 1946 i forbindelse med en gennemgang af branchens indtjeningsforhold siden 1939 krævede prislisterne anmeldt til registeret for prisaftaler m. v. og underkastet priskontrol. Foreningen gik herefter fra januar 1947 på ny over til selv at udsende prislister, og der

gennemførtes på rådets foranledning ca. 17 pct.s reduktion af de indkalkulerede avancebeløb for dansk vinduesglas. Rådets undersøgelse havde nemlig godtgjort, at formændene i de udsendte prislister havde opretholdt de avancebeløb pr. enhed, som i 1938-39 lå til grund for prisaftalerne, og som af priskontrolrådet var blevet anset for urimelige. I disse avancebeløb var der, efterhånden som pris- og omkostningsniveauet var steget, yderligere gennemført forhøjelser ¹⁾).

Foreningens virksomhed er nu registreret under nr. 1949 i prisafталeregisteret. Der udsendes stadig vejledende prislister. Importørforeningen gør dog gældende, at disse priser langt fra overholdes i alle tilfælde, bl. a. ikke ved leverancer til brug i større byggeforetagender.

¹⁾ Sagen er omtalt i priskontrolrådets beretning 1945-49, side 404.

Kapitel IV

KONKURRENCEFORHOLDENE I GLARMESTERFAGET

Almindelig karakteristik af virksomhederne.

17. Detailomsætningen af planglas foregår for største delen gennem glarmesterforretningerne, og da som regel i forbindelse med udførelse af håndværksarbejde som tilskæring, isætning af vinduer, indramning af billeder o. lign.

Også andre håndværksfag beskæftiger sig med glarmesterarbejde, navnlig malere, snedkere og tømrere. Dette sker især på landet, hvor en forretning, der udelukkende beskæftiger sig med glarmesterarbejde, vanskeligt kunne oparbejde en passende omsætning uden at skulle sprede sig over for store områder. Endvidere forhandles glas i tavler i begrænset omfang af købmænd, brugsforretninger, isenkræmmere og farvehandlere, og det forekommer, at sådanne forretninger også giver sig af med tilskæring efter kundens ønske.

Hovedomsætningen ligger dog som nævnt hos glarmesterforretningerne, uden at det er muligt at angive noget tal for, hvor stor en del af salget de har. Det er som regel kun vinduesglas, der føres i andre forretninger. Omsætningen af spejlglas og de øvrige planglassorter er glarmestrene oftest ene om.

Ifølge erhvervstællingen var der pr. 1. juni 1948 699 glarmesterforretninger her i landet. Hovedparten af forretningerne er ganske små, idet 314 alene beskæftigede indehaveren og 372 beskæftigede 1-5 svende eller lærlinge. Kun 13 virksomheder havde således mere end 5 arbejdere. Det samlede personel inklusive indehaverne var i alle virksomheder 1879 personer, og omsætningen var 31 mill. kr.

Glarmesterarbejde udføres dels som *regningsarbejde*, hvor prisen fastsættes bagud i forhold til det arbejde, der er udført, dels som *tilbudsarbejde*, hvor der på forhånd afgives bindende pris. Tilbudsarbejde anvendes især ved nybyggeriet, og det er navnlig de større virksomheder, som giver sig af med denne slags arbejde. Især for regningsarbejder gælder det, at de som oftest udføres inden for snævre lokale områder, i reglen den enkelte by med opland. Allerede som følge heraf er det begrænset, hvor mange konkurrenter den enkelte forretning skal regne med, og i øvrigt ligger det i selve regningsarbejdets natur, at konkurrencen kun kan komme til at virke langsomt og ufuldstændigt, idet kunderne ikke har mulighed for prissammenligning forud, og en efterfølgende sammenligning ofte er vanskelig. For tilbudsarbejder, der drejer sig om større beløb og ofte udbydes i offentlig licitation, er der større mulighed for en skarpere virkende konkurrence.

Nogle glarmestre har almindeligt butiks salg af rammer, indrammede billeder o. lign. i forbindelse med håndværksvirksomheden, men denne del af virksomheden er for faget som helhed af ringe betydning. Ved erhvervstællingen i 1948 var det således kun knap 15 pct. af omsætningen, som hidrørte fra sådanne handelsvarer. Endvidere beskæftiger en del glarmestervirksomheder sig med vinduespuddning.

Glarmesterlauget i Danmark.

18. Glarmesterlauget blev dannet i 1904 som landsorganisation ved sammenslutning

af Glarmesterlauget i København, der stiftedes i 1622, Glarmesterforeningen af 1870 og Centralforeningen for de danske Glarmestre stiftet i 1888. Lauget er delt i 3 afdelinger, hvoraf 1. afdeling omfatter medlemmer i København og omegn samt Bornholm, 2. afdeling medlemmer i Jylland og 3. afdeling medlemmer i østifterne (undtagen Bornholm).

Lauget, der er medlem af Dansk Arbejdsgiverforening og Håndværksrådet, har til formål at varetage medlemmernes interesser over for arbejderne samt glarmesterstandens interesser i det hele. Som medlem kan optages ethvert glarmesterfirma i Danmark, hvis indehaver har næringsbrev som glarmester og ikke henhører under nogen anden glarmesterorganisation, af hvilke der for tiden ingen findes. Når der i en by findes 3 laugsmedlemmer eller derover, skal disse danne en lokal forening under lauget.

Pr. 31. december 1951 omfattede lauget 474 af landets i alt ca. 700 glarmesterforretninger. De virksomheder, som står uden for lauget, er fortrinsvis de mindste forretninger. En del af disse virksomheder indehaves af såkaldte glarmagere. Herved forstås ikke-faglærte udøvere af faget, der i henhold til Glarmesterlaugets vedtægter ikke kan optages i lauget.

Glarmesterlauget griber på forskellig måde regulerende ind i konkurrencen i faget, idet det dels har udarbejdet prislistes og licitationsregler, dels har søgt at sikre medlemmerne mod konkurrence fra udenforstående gennem aftaler med importørerne og glasforsikringsselskaberne. Disse forhold omtales nærmere i de efterfølgende afsnit.

Laugets prislistes og licitationsregler m. v.

19. Glarmesterlauget har inden for hver af sine tre afdelinger udarbejdet såkaldte *reparationsprislistes* gældende for alle almindeligt forekommende arbejder. Priserne er minimalpriser, og i tilfælde af undersalg kan laugets æresret idømme bøder. Vedtagelsen om fastsættelse af minimalpriser er indført som nr. 118 i registeret for prisaftaler m. v.

Lauget har endvidere siden 1939 haft en aftale med Dansk Glasforsikringsforening

om, at reparationsarbejder for glasforsikringsselskaber udføres efter en særlig reparationsprisliste, der gennemsnitlig ligger ca. 10 pct. under den almindelige prisliste (register nr. 1513). Aftalen forudsætter, at laugets medlemmer foretrækkes ved forsikringsselskabernes reparationsarbejde.

Herudover udsender lauget en såkaldt *rammeberegner*, det vil sige en prisliste, hvorefter medlemmerne kan beregne priser for indramning af billeder af de forskellige størrelser. Disse priser er ikke bindende for medlemmerne, og det hævdes, at rammeberegneren mere må opfattes som en teknisk hjælp for medlemmerne end som en egentlig prisfastsættelse.

Yderligere kan nævnes, at *Glarmesterhåndbogen*, der er udsendt af lauget til brug for undervisningen ved de frivillige mesterprøver, bl. a. indeholder kalkulationsregler for visse tilfælde, der ikke dækkes af prislisterne.

Regler for afgivelse af tilbud og deltagelse i *licitationer* findes inden for laugets første afdeling (register nr. 1598). Reglerne er i juli 1950 bragt i overensstemmelse med de retningslinier, der er udarbejdet af handelsministeriets licitationskommission af 1946, og svarer derefter i hovedtræk til de licitationsregler, som findes inden for andre håndværksfag.

Ifølge reglerne skal afdelingens medlemmer forinden indgivelse af tilbud på 1000 kr. og derover anmelde deltagelse til afdelingskontoret. Tilsvarende gælder for overslag samt for regningsarbejder, der skønnes at ville beløbe sig til mere end 1000 kr. Ved afgivelse af licitationsbud skal medlemmerne betinge sig ret til udregningsvederlag efter fastsatte satser, og afdelingen opfordrer bygherren til at underskrive en licitationserklæring. Ifølge licitationserklæringen, der er udarbejdet i overensstemmelse med retningslinierne i licitationskommissionens betænkning af 1946 og således er overensstemmende med erklæringerne i andre fag, skal budene indgå ureguleret til bygherren, men til gengæld kan afdelingen begære bud udskudt, som anses for at være for lave. Hvis der ikke kan opnås enighed herom med bygherren, afgøres sagen i overensstemmelse med handelsministeriets normer for behand-

ling af strid om udskydning af bud ved licitation. I tilfælde af, at bygherren nægter at underskrive licitationserklæringen, kan afdelingen forbyde sine medlemmer at afgive bud. Derimod er der ikke som i de fleste andre fag med licitationsregler fastsat bestemmelser om forhåndsregulering i tilfælde af, at bygherren ikke vil underskrive licitationserklæringen.

De to andre afdelinger under lauget har ikke anmeldt licitationsregler. Deres medlemmer omfattes imidlertid af en almindelig laugsbestemmelse, hvorefter enhver laugsmester ved afgivelse af tilbud og overslag på udenbys arbejde for over 500 kr. er pligtig at anmelden til oldermændene i den afdeling, hvor arbejdet skal udføres. De interesserede parter skal søge oplysning på det pågældende anmeldelsessted. Det må antages, at der igennem disse bestemmelser udøves en vis indflydelse på licitationstilbud også i disse to landsdelsafdelinger. Ganske vist kan afdelingerne ikke lovligt foretage regulering af de anmeldte bud, men anmeldelsesreglerne kan bevirke, at en tilbudsgiver betænker sig på at indgive et lavt bud, når han er klar over, at han skal byde sammen med en kollega.

De lokale foreninger under laugets tre afdelinger, der som nævnt skal forefindes i byer med 3 laugsmestre eller derover, har til formål at fremme kollegialitetsånd og samarbejde mellem medlemmerne. Der afholdes jævnligt medlemsmøder til drøftelse af sager af faglig art, og medlemmerne har mødepligt og må under bødeansvar overholde mødets vedtagelser. Da laugets prisaftaler og licitationsregler dækker hovedparten af medlemmernes erhvervsudøvelse, har trustkommissionen ikke undersøgt, i hvilket omfang lokalforeningerne herudover beskæftiger sig med regulering af konkurrencen. At dette forekommer, fremgår imidlertid af en nu ophævet aftale mellem medlemmerne af Odense Glarmesterforening, der er registreret under nr. 1504 i registeret for prisaftaler m. v.

Herefter havde medlemmerne pligt til ved overtagelse af vinduespudsning på nye pudsesteder at tage mindst samme pris, som der hidtil var betalt for dette arbejde. Endvidere var der såkaldt »herreret« til ruder af spejl-

glas eller tykt vinduesglas, det vil sige butiksvinduer o. lign. større ruder. Det firma, der oprindelig havde indsat en sådan rude, skulle fremefter være berettiget til at indsætte en ny, når den gamle gik itu. Hvis et andet medlem normalt pudsede eller udførte andet glarmesterarbejde for den pågældende butiksejer, skulle vedkommende dog være berettiget til halvdelen af fortjenesten på den nye rude. Fortjenesten på de såkaldte »herreløse ruder« - f. eks. ruder, der oprindeligt var indsat af uorganiserede glarmestre - skulle tilfalde det medlem, der normalt pudsede eller arbejdede for den pågældende butiksejer. Hvor flere medlemmer ifølge disse regler skulle dele fortjenesten, deltes udgifter og risiko ved den nye rudes indsættelse, men brudstykkerne af den ituslåede rude skulle tilfalde det medlem, der havde herreret.

Bestemmelserne er ophævet i 1951, efter at der var blevet klaget over dem til pris-kontrolrådet. De har været gældende så langt tilbage, som foreningens medlemmer kan huske.

Laugets aftaler med Foreningen af Importører af Spejlglas og Vinduesglas i Danmark og med Dansk Glas« forsikringsforening.

20. Aftalen med *importørforeningen*, der nu kun omfatter laugets 1. afdeling, er omtalt ovenfor i afsnit 14. Ud over det der nævnte indeholder aftalen imidlertid en række bestemmelser, som har til formål at beskytte afdelingens medlemmer mod konkurrence fra importørerne.

Importørforeningens medlemmer må således inden for 1. afdelings område ikke tilskære og sælge glas til private, til byggeforetagender og forsikringsselskaber, men kun til glarmestre, glarmagere og forhandlere samt enkelte stats- og kommuneinstitutioner, der hidtil har købt hos importørerne. Bygnings- og inventarsnedkere, butiksmonteringsvirksomheder, glasbearbejdningens virksomheder og gartnere skal dog som hidtil kunne købe til brug i egen virksomhed.

Importørforeningen skal søge at formå de glarmestre og glarmagere, som glarmesterlauget dokumenterer skader standen ved un-

derbud, til at undlade dette. Denne bestemmelse indebærer, at importørforeningens medlemmer i givet fald skal nægte at levere glas til underbydere, uanset om disse er medlemmer af lauget eller ikke. I forbindelse med aftalens anmeldelse til priskontrolrådets register er det i november 1953 oplyst, at be-Stemmeisen aldrig har været praktiseret.

Aftalen med *Dansk Glasforsikringsforening* (register nr. 1513), der er omtalt ovenfor i afsnit 19, forudsætter, at glasforsikringsselskaberne foretrækker laugets medlemmer til udførelse af reparationsarbejder, og aftalen må således ses som et led i laugets bestræbelser for at beskytte medlemmerne mod konkurrence fra uorganiserede.

Kapitel V

KONKURRENCEFORHOLDENE FOR PLANGLASBEARBEJDNING

21. Ifølge erhvervstællingen fandtes der her i landet pr. 1. juni 1948 67 virksomheder, som beskæftiger sig med planglasbearbejdning. Det samlede personel, indehavere iberegnet, var 640 personer, og værdien af de i virksomhederne fremstillede varer androg i 1947 7,3 mill. kr. Hovedparten af virksomhederne var ganske små, jfr. nedenstående tabel 4.

De fire største virksomheder havde, som det fremgår af tabellen, 38 pct. af produktionen eller næsten lige så meget som de 14 øvrige virksomheder med over 5 arbejdere, medens de 49 virksomheder, der ikke beskæftigede over 5 arbejdere, havde under 25 pct. af den samlede produktion.

Virksomhedernes produktion består i kant- og facetslibning af spejle, møbelglas og glas til butiksmontage; fremstilling af spejle ved foliering af vinduesglas eller spejlglass; sandblæsning og ætsning, hvorved glasset mattes og mønstre eventuelt overføres på glasfladen; glasbøjning samt fremstilling - herunder også bemaling - af reklameskilte af glas.

Den væsentligste del af produktionen er slibning, som tillige er den del, der kræver mest maskinelt udstyr og derfor fortrinsvis udføres i de større virksomheder. Disse beskæftiger sig i øvrigt som regel med alle former for planglasbearbejdning. Derimod er de fleste mindre virksomheder specialvirksomheder, der kun beskæftiger sig med en enkelt eller nogle få produktioner.

En væsentlig del af produktionen er bestillingsvarer, som rekvireres af industrivirksomheder, glasimportører og glarmestre, men spejle o. lign. oparbejdes dog også til lager. Navnlig de helt små virksomheder udfører en del egentligt lønarbejde.

Virksomhederne afsætter hovedsagelig varerne til faste aftagere og fortrinsvis lokalt. Nogle virksomheder sælger dog gennem eget salgsapparat over hele landet. På de lokale markeder finder en vis konkurrence sted, navnlig fra de mange ganske små virksomheder, der ofte ikke er medlemmer af brancheorganisationen. I de senere år har der endvidere som omtalt i afsnit 4 ovenfor været nogen konkurrence fra import fra vest-

Tabel 4: Planglasbearbejdningsvirksomhedernes størrelsesforhold ifølge erhvervstællingen 1948

	Antal virksomheder	Samlet produktion 1000 kr.
0 arbejdere	17	228
1-5	32	1.524
6-20	14	2.784
21-60	4	2.748
	67	7.284

tyske virksomheder, som har leveret bearbejdet planglas til priser, der ligger væsentligt under de priser, der sædvanligvis beregnes af danske virksomheder.

Foreningen af Arbejdsgivere for Planglasbearbejdning, der stiftedes i 1915, beskæftiger sig foruden med løn- og arbejdsforhold også med fastsættelse af priser for branchens varer og arbejder. Pr. 1. maj 1952 havde foreningen i alt 32 medlemmer. Foreningen omfatter således kun omkring halvdelen af branchens virksomheder, men antagelig en væsentlig større andel af produktionen.

I registeret for pris aftaler m. v. findes der 4 aftaler om vejledende priser, som er indgået mellem medlemmerne af Foreningen af Arbejdsgivere for Planglasbearbejdning. Aftalerne angår pris lister for sølvfoliering af spejlglas og vinduesglas (registr. nr. 816), schockglas, hvorved forstås færdige spejle fabrikeret ved foliering af vinduesglas (registr. nr. 717), slibning (registr. nr. 841) og sandblæsning, mattering og ætsning (registr. nr. 1560).

De to første aftaler er indgået ved foreningens stiftelse i 1915 og de to sidste henholdsvis omkring 1920 og i 1930. Ifølge foreningens forklaringer til trustkommissionen er foreningens vejledende pris lister i det store og hele blevet overholdt, også af udenforstående virksomheder, men i den senere tid har der vist sig en stærkere konkur-

rence, som bl. a. har medført, at enkelte virksomheder har måttet ophøre eller er blevet solgt.

På pris listerne for slibning, sandblæsning, mattering og ætsning ydes der medlemmer af Foreningen af Importører af Vinduesglas og Spejlglas i Danmark en rabat på 20 pct. af pris listeprisen. Foreningen har oplyst, at medlemmerne ikke har pligt til at yde denne rabat, og at det er foreningen bekendt, at medlemmerne i flere tilfælde ikke har kunnet give rabatten, idet priserne i så fald ville blive tabgivende. Dette begrundes med, at foreningens pris lister af konkurrencemæssige grunde giver ringere bruttoavance for enkelte positioner end for andre.

Mellem de to foreninger har der tidligere været en ret nær forbindelse, idet de største planglasbearbejdningsvirksomheder ejes af glasimportfirmaer, og indehaverne har været medlemmer af såvel importørforeningen som Foreningen af Arbejdsgivere for Planglasbearbejdning. I de senere år er en del af disse virksomheder imidlertid udtrådt af planglasbearbejdningsforeningen. En del af importørforeningens medlemmer dannede i øvrigt i 1937 som en underafdeling under importørforeningen en særlig sammenslutning »Mirror«, som udarbejdede en bindende pris liste for belagt glas, navnlig spejle til møbelbrug. Aftalen, der er registreret under nr. 109 i pris aftaleregisteret, blev ophævet i 1938.

Kapitel VI

SAMMENFATNING OG SLUTBEMÆRKNINGER

Oversigt over udviklingen.

22. Af foranstående gennemgang fremgår det, at alle planglasbranchens omsætningsled gennem lang tid har været præget af bestræbelser for at forhindre eller begrænse konkurrencen mellem virksomhederne. Disse bestræbelser er på forskellig måde blevet understøttet af den offentlige importregulering, men branchens egne konkurrencebegrænsninger går dog for en stor del længere tilbage i tiden end importreguleringen.

Konkurrencebegrænsningerne har især haft form af *aftaler og vedtagelser*, og det er som regel *brancheforeningerne*, der har været initiativtagere til og bærere af det konkurrencebegrænsende samarbejde mellem virksomhederne. *Finansforbindelser* mellem virksomheder på samme omsætningstrin er uden betydning for konkurrencen mellem virksomheder her i landet, men spiller antagelig en vis rolle for konkurrenceforholdene mellem vore vigtigste udenlandske leverandører af planglas.

Konkurrencebegrænsningen er nu noget mindre omfattende end i mellemkrigsårene, bl. a. er forskellige aftaler blevet afmeldt.

I det følgende skal der gives en sammenfattende oversigt over konkurrencebegrænsningerne og deres udvikling. Der henvises herunder til de afsnit i det foregående, hvor de pågældende forhold er nærmere behandlet under hensyntagen til bemærkninger, branchens organisationer og visse enkeltsk virksomheder har haft at gøre til kommissionens fremstilling og udtalelser.

Inden for planglasproduktionen, hvis forhold er behandlet i kapitel II, har der dels foreligget aftaler eller sammenslutninger mellem fabrikkerne inden for de enkelte leverandørlande (afsnit 5), dels aftaler over landegrænserne (afsnit 6). Aftalerne har omfattet samarbejde om såvel priser som kvoter og fælles salgskontorer. Endvidere har patentforhold og finansielle forbindelser spillet en rolle. Den ældste aftale, der kendes, går helt tilbage til 1879, hvor det første internationale spejlglas-kartel blev oprettet.

Samarbejdet har tilsyneladende været mest omfattende inden for *spejlglas*produktionen, hvor det i perioden 1934-43 omfattede praktisk taget hele verdensproduktionen. For *vinduesglas* og *andet glas* i tavler har de internationale aftaler været regionalt begrænsede, som f. eks. aftalerne i perioden 1937-45 mellem Korsør Glasværk og det tyske vinduesglaskartel (afsnit 8).

De internationale aftaler bortfaldt eller mistede deres betydning i tiden under og efter den anden verdenskrig. Men efterhånden, som produktionen igen er blevet i stand til at dække forbruget, synes aftalerne knyttet på ny, i hvert fald de aftaler, der berører den danske import (afsnit 6). Korsør Glasværks aftaler med de tyske fabrikker, som udløb med året 1945, er dog ikke senere blevet fornyet, og det danske vinduesglasværk har således ikke for tiden aftale med noget udenlandsk glasværk. Konkurrencen fra udenlandske værker er imidlertid lukket ude gennem den offentlige importregulering,

idet der som regel ikke gives bevilling til import af vinduesglas i de tykkelser, som Korsør Glasværk fremstiller (afsnit 4 og 8).

Aftalerne om *vinduesglas* mellem Korsør Glasværk og det tyske vinduesglaskartel førte i tiden før den anden verdenskrig til, at priserne for dansk og tysk vinduesglas her i landet kom til at ligge 10-35 pct. højere end priserne for vinduesglas fra andre lande (afsnit 8). Dette ville ikke have været muligt uden den offentlige importregulering, som medførte, at importen af vinduesglas fra andre lande end Tyskland blev uden praktisk betydning. Efter krigens udbrud har Korsørværkets salgspriser været kontrolleret af priskontrolrådet, og priserne var i efterkrigstidens knaphedsperiode til tider lavere end priserne for importeret vinduesglas. I de sidste 2-3 år har de vesteuropæiske vinduesglasværkers priser her til landet imidlertid været praktisk taget samfaldende med Korsørværkets, medens vinduesglas fra Østtyskland, Tjekkoslaviet, Polen og Sverige har været tilbudt til væsentligt lavere priser. Som følge af importreguleringen har import dog kun i begrænset omfang kunnet finde sted.

Det har ikke for *de øvrige glassorter* kunnet oplyses, om samarbejdet mellem de udenlandske værker har medført højere priser ved salg til Danmark end til andre lande. Den omstændighed, at værkerne til tider har klausuleret salget til danske importører med forbud mod reeksport, kunne imidlertid tyde på, at værkerne undertiden har holdt lavere priser ved salg til Danmark end ved salg til visse andre lande (afsnit 6). At værkerne ikke er ukendt med prisdiskrimination, fremgår ligeledes af, at det internationale spejlglasskartel i en årrække efter oprettelsen af firmaet Dansk Spejlglas Industri i 1938 som led i bekæmpelsen af denne virksomhed holdt særligt lave priser til Danmark for spejlglas i de dimensioner, som fremstilledes her. Endvidere nægtede kartellet at sælge spejlglas i andre dimensioner til importørfirmaet Edvard Storr, som ejede Dansk Spejlglas Industri, og salg til de andre danske importører skete med klausul om, at glasset ikke måtte videresælges til Storr (afsnit 9).

Planglasimportørernes forhold er behand-

let i kapitel III. Det fremgår heraf, at importørforretningerne, så langt tilbage som man inden for branchen kan huske, har haft fælles prislistes, der dog hævdes ikke altid at være blevet overholdt (afsnit 16).

I 1921 stiftedes Foreningen af Importører af Spejlglas og Vinduesglas i Danmark, som har udøvet væsentlig indflydelse på konkurrenceforholdene. Foreningen, som igennem årene har omfattet praktisk taget hele importen til Danmark, har bl. a. ved aftaler om eksklusiv forretningsforbindelse med de vigtigste leverandørgrupper (afsnit 13) og den største aftagergruppe herhjemme (afsnit 14) samt ved restriktive optagelsesbestemmelser (afsnit 15) søgt at forhindre opkomsten af nye importørvirksomheder, og konkurrencen mellem foreningens medlemmer har været begrænset ved aftaler, som synes at have ført til høje priser (afsnit 16).

Med Korsør Glasværk har importørforeningen ikke haft aftaler, idet glasværket har ønsket at stå frit. Spørgsmålet om værkets politik med hensyn til antagelse af kunder blev dog ved salgets påbegyndelse i 1937 drøftet med importørforeningen, og ca. 90 pct. af værkets produktion går til grossistvirksomheder, som er eller har været medlemmer af foreningen. Den mulighed, der ved glasværkets oprettelse i 1937 forelå for at bryde eller afsvække importørforeningens stærke stilling, er således kun i begrænset omfang blevet aktuel (afsnit 13).

Importørforeningens politik er fra slutningen af 1930'erne undergået en vis lempelse, til dels som følge af indgreb fra priskontrolrådets side og domsafgørelser, som er gået foreningen imod. Foreningens prislistes har således ikke efter januar 1939 været bindende (afsnit 16). Optagelsesbetingelserne er lempet i 1942, og antallet af medlemmer i foreningen, som i perioden 1921—35 menes at have været nogenlunde uforandret, er, efterhånden som adgangs-betingelserne er blevet lempet, steget noget (afsnit 15). Endvidere er eksklusivaftalerne med de udenlandske værker ophævet i 1950 (afsnit 13).

Det er endnu uklart, i hvilket omfang der med disse ændringer er tilvejebragt mere konkurrenceprægede tilstande inden for planglasimporten. De udenlandske værker

har efter eksklusivaftalernes ophør i 1950 på en enkelt undtagelse nær ikke knyttet forretningsforbindelse med nye importører og synes modvillige over for at acceptere ordrer fra nye, mindre forretninger. Og det internationale spejlglastkartels medlemmer yder fremdeles bonus efter regler, som favoriserer de bestående virksomheder. Efter det oplyste varierer denne bonus ikke blot efter indkøbenes størrelse, men også efter virksomhedernes alder og position. Importørforeningens medlemmer køber fortsat hos de gamle aftalepartnere og kun undtagelsesvis hos andre udenlandske leverandører. Foreningen har henstillet til værkernes henværende repræsentanter ikke at opgive priser til importørernes kunder, og efter trustkommissionens opfattelse bidrager dette forretningsprincip i praksis til, at importørerne bevarer en del af den konkurrencemæssige beskyttelse, som lå i eksklusivaftalerne (afsnit 13). Priskontrolrådets ophævelse af foreningens pris aftaler i 1939 blev praktisk taget uden virkning, idet medlemmerne i de fleste tilfælde fortsatte med at beregne ensartede priser, baseret på de avancer som rådet havde fundet for høje. I 1947 ned-sattes avancerne på dansk vinduesglas på priskontrolrådets foranledning. Foreningen udsender fremdeles vejledende prislister, som dog hævdes ikke at blive overholdt i alle tilfælde (afsnit 16).

I *glarmester faget*, hvis forhold er behandlet i kapitel IV, reguleres konkurrenceforholdene af Glarmesterlauget i Danmark og dets underafdelinger. Lauget omfatter 70 pct. af fagets udøvere og antagelig en væsentlig større del af omsætningen, idet det mest er de små forretninger, som ikke er medlemmer (afsnit 18).

Inden for lauget er der fastsat bindende minimumspriser for reparationer og vejledende priser for indramning. For tilbudsarbejder findes der endvidere regler om, at udenbys boende mestre skal anmelde deres tilbud til oldermanden i den afdeling, hvor arbejdet udføres, og at de interesserede parter skal søge nærmere oplysning hos oldermanden. I afdeling 1, der omfatter København med omegn og Bornholm, er der des-

uden vedtaget regler om regulering af tilbudene (afsnit 19).

Lauget har ved aftaler med glasforsikringsselskabernes forening og importørforeningen søgt at skaffe sine medlemmer en konkurrencemæssig fortrinsstilling i forhold til uorganiserede mestre (afsnit 14 og 20).

Inden for *planglasbearbejdningen* (kapitel V) udøves der indflydelse på konkurrenceforholdene af Foreningen af Arbejdsgivere for Planglasbearbejdning, som er stiftet i 1915. Foreningen har igennem alle årene udsendt vejledende prislister, siden 1930 omfattende alle almindeligt forekommende arbejder inden for faget. Foreningen har oplyst, at prislisterne tidligere som hovedregel er blevet overholdt, men at der i den senere tid har vist sig en stærkere konkurrence, som bl. a. har medført, at enkelte virksomheder har måttet sælges eller er blevet nedlagt.

Planglasbearbejdningen er siden 1932 blevet beskyttet igennem importreguleringen, idet der som regel ikke er givet importbevilling til varer, som kan fremstilles på danske virksomheder. Enkelte af de varer, der fremstilles i virksomhederne, er i slutningen af 1949 og begyndelsen af 1950 overført til den regionale friliste og importeres nu til priser, der er væsentlig lavere end de danske virksomheders.

Principielle hovedspørgsmål.

23. Planglasbranchens konkurrenceforhold afgiver eksempler på forskellige af de problemer, der rejser sig i forbindelse med det offentlige stilling til monopoler og konkurrencebegrænsninger.

Først skal omtales den betydning, *leverandørlandenes konkurrenceforhold* har for tilstandene på det danske marked. Findes der i udlandet nationale eller internationale kartelaftaler, finansielle sammenslutninger eller andre former for økonomisk koncentration, kan det på forskellig måde indvirke på forholdene her i landet.

For det første vil leverandørlandenes konkurrenceforhold i almindelighed spille en rolle for højden af de *priser*, hvortil de pågældende varer kan importeres hertil. Specielt kan monopoler i udlandet differentiere deres priser ved salg til forskellige lande,

og de danske importpriser kan derved undertiden blive højere, undertiden lavere end de priser, der betales af andre lande. Eksempler herpå fra glasbranchen er omtalt foran i afsnit 8 og 9.

Demæst kan også konkurrenceforholdene her i landet blive berørt. Det kan ske som følge af de udenlandske monopolers beslutninger og politik, jfr. det internationale spejlglaskartels boykot og priskrig over for firmaet Dansk Spejlglas Industri (afsnit 9). Men desuden breder de konkurrencebegrænsende aftaler sig ofte fra land til land, hvad enten initiativet i de enkelte tilfælde tages af danske eller af udenlandske virksomheder. Eksempler herpå er kvoteaftalen mellem det tyske vinduesglaskartel og Korsør Glasværk i årene 1938-45 (afsnit 8), og eksklusivaftalerne mellem importørforeningen og en række udenlandske sammenslutninger i årene 1923-50 (afsnit 13).

Over for priser og salgsvilkår, som fastsættes af andre landes virksomheder eller sammenslutninger, kan køberlandets lovgivning og administration kun i begrænset omfang øve indflydelse, og i tilfælde, hvor der er afsluttet konkurrencebegrænsende aftaler mellem udenlandske og indenlandske virksomheder, gælder landets egne monopollove kun for de sidstnævnte. Det er baggrunden for, at der såvel i mellemkrigsårene som efter 1945 har fundet internationale drøftelser sted om et mellemfolkeligt samarbejde til løsning af disse problemer, jfr. afsnit 32 i trustkommissionens betænkning nr. 3 (Konkurrencebegrænsning og Monopol, København 1953). Bestræbelserne for at tilvejebringe et internationalt samarbejde befinder sig imidlertid endnu på overvejelsernes stadium, og indtil videre må de enkelte lande derfor selv forsøge bedst muligt at løse de problemer, der opstår i forbindelse med internationale aftaler og som følge af udenlandske monopolers indflydelse på indlandets priser og konkurrenceforhold. Disse spørgsmål hører til dem, der ikke blev behandlet i trustkommissionens foreløbige betænkning af 1953 om indretningen af en permanent lov om konkurrencebegrænsning og monopol.

Vender man sig dernæst til de inden-

landske forhold, finder man i planglasbranchen eksempler på følgende spørgsmål af principiel interesse: 1) *prisaftaler o. lign. og virkningerne af aftalernes ophævelse* (afsnit 16, 19 og 21), 2) *eksklusivaftaler og særrabat* eller anden begunstigelse til en særlig kreds af virksomheder (afsnit 13, 14, 20 og 21), 3) betingelserne for *optagelse af nye medlemmer* i foreninger, der har afsluttet konkurrencebegrænsende aftaler (afsnit 15), 4) *eneproducenters* markedsposition og indflydelse på konkurrenceforholdene i senere omsætningsled (afsnit 7 og 13) samt 5) *importreguleringens* betydning for konkurrenceforholdene (afsnit 4, 8, 13 og 21).

Da priskontrolrådet i januar 1939 ophævede importørforeningens *prisaftaler*, resulterede det ikke i aktiv priskonkurrence, og aftalernes ophævelse forblev også praktisk taget uden betydning for prisernes højde. Her foreligger et eksempel på den i trustkommissionens betænkning Konkurrencebegrænsning og Monopol, afsnit 8, 9 og 63, omtalte *neutraliserede konkurrence* og på betydningen af *vejledende prisnoteringer*, idet sådanne efter aftalernes ophævelse blev udsendt af formændene for foreningens to landsdelsgrupper. Også de planglasbejdende virksomheder har - lige siden 1915 — haft prislister, som kun var vejledende, men som desuagtet må antages at have udøvet en væsentlig indflydelse på prisdannelsen inden for branchen.

Eksklusivaftaler og særrabat eller anden begunstigelse til en særlig kreds af virksomheder samt den betydning, der må tillægges *optagelsesbetingelserne* i foreninger, som har afsluttet konkurrencebegrænsende aftaler, er behandlet i betænkningen Konkurrencebegrænsning og Monopol, afsnit 7 og 58 og bilag 5. Som der omtalt, griber disse konkurrencebegrænsninger ind i erhvervsfriheden, men kan også få betydning for prisernes højde og for produktionens og omsætningens effektivitet. Det er endvidere nævnt, at heller ikke ophævelsen af hidtil bestående eksklusivaftaler nødvendigvis medfører de ønskede virkninger, hvis virksomhederne fremdeles rent faktisk afholder sig fra at optage forretningsforbindelse med

andre end de gamle aftalepartnere. I denne forbindelse skal der henvises til, at afmeldelsen af importørforeningens eksklusiv-aftaler med de udenlandske leverandører som omtalt i afsnit 13 ikke hidtil har sat sig større spor i konkurrenceforholdene.

Når der ikke gives importbevilling til vinduesglas af den almindeligt anvendte type, som fremstilles af Korsør Glasværk, får værket en stilling som *eneproducent* på det danske marked. Da værkets produktion ikke er udsat for særlig nær konkurrence fra andre varer, og da den mulighed, at der skulle blive anlagt konkurrerende virksomheder, er temmelig fjern, får glasværket under de omtalte betingelser en ret stærk monopolstilling. Da værkets kapacitet svarer til hele det danske forbrug, foreligger der imidlertid her et eksempel på de tilfælde, hvor man af tekniske grunde ikke kan vente at få en række konkurrerende virksomheder, men hvor den praktiske mulighed må være et monopol, der er underkastet de almindelige regler i lovgivningen om konkurrencebegrænsning og monopol.

I denne forbindelse skal nævnes, at eneproducenter ikke blot har mulighed for at øve indflydelse på prisernes højde, men at deres rabatsystemer og øvrige salgsbetingelser har betydning for såvel *erhvervsfriheden* som *effektiviteten i de senere omsætningsled*. Når udbudet beherskes af en eneproducent, kan det være en betingelse for at kunne oprette og drive en handelsvirksomhed, at man kan opnå leverancer fra eneproducenten.

Korsør Glasværk leverer som nævnt i et vist omfang også til grossister, der ikke er medlemmer af importørforeningen. På den anden side er der ikke adgang til at købe hos værket for enhver, der ønsker det, og som er villig til at aftage det mindstekvantum, der af værket er sat som betingelse for den enkelte leverance. Værket leverer af princip ikke til glarmestre og indkøbsforeninger af glarmestre.

Ved siden af hensynet til erhvervsfriheden må naturligvis også ønsket om at opnå den billigst mulige distribution tages i betragtning, og omkostningerne kan blive påvirket i uheldig retning, hvis en virksomheds afsætning bliver splittet op i alt for mange små poster. Den omstændighed, at en virksomhed begrænser sig til et vist antal forhandlere, er imidlertid ikke altid bestemt udelukkende af dette forhold. En anden årsag kan være ønsket om at stå sig godt med en stærk gruppe af købere, eller man kan ved eksklusivaftaler el. lign. med de bestående handelsvirksomheder søge at gardere sig mod risikoen for ny opdukkende konkurrence.

Hensynet til erhvervsfriheden og til at opnå de lavest mulige omkostninger kan i størst mulig udstrækning varetages på samme tid, hvis der er adgang for enhver til at købe hos virksomheden, men under vilkår, der omfatter graduerede kvantumsrabatter, som er afpasset efter de omkostninger, de forskellige leverancetyper påfører virksomheden, således at små og dyre leverancer herigennem modvirkes.

Importreguleringens betydning for konkurrenceforholdene er allerede berørt i forbindelse med Korsør Glasværks nuværende markedsstilling, og i omtalen af importørforeningens eksklusivaftaler med udenlandske værker. Her skal blot tilføjes, at erfaringerne fra perioden efter 1937, da glasværket havde en kvoteaftale med det tyske vinduesglaskartel, giver et eksempel på, at importmuligheder fra udlandet ikke behøver at medføre aktiv konkurrence mellem danske og udenlandske virksomheder. På den anden side er det internationale spejlglasskartels priskrig over for Dansk Spejlglas Industri et eksempel på tilfælde, som kan frembyde problemer af anden art for importreguleringen eller toldlovgivningen.

København, den 12. juli 1954.

P. Nyboe Andersen
Stephan Hunvitz

Einar Cohn
H. Hjernø Jeppesen
Kristen Skovgaard

Anker Engelund
H. Winding Pedersen
F. Zeuthen

/ S. Gammelgård Jacobsen.

Spørgeskema af 2. december 1949 til samtlige planglasimportører.

Til brug ved en undersøgelse af konkurrenceforholdene inden for handelen med glas i tavler 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 i anden forbindelse måtte være indsendt til trustkommissionen, vil det være tilstrækkeligt, at der henvises hertil, ligesom det, såfremt nogle af oplysningerne måtte være afgivet til priskontrolrådet, vil være tilstrækkeligt, at dette oplyses, idet trustkommissionen i så fald vil kunne indhente oplysningerne derfra.

I. Virksomhedens ledelse, organisation og forretningsvirksomhed.

1. En kortfattet karakteristik af de forretninger, virksomheden beskæftiger sig med. Herunder oplyses, hvilke varer eller varegrupper virksomheden omfatter og for hver vare eller varegruppe, hvilke erhvervs-mæssige funktioner der udøves: import, fabrikation, oplagring, eksport, agentur, engros eller detailsalg. Endvidere oplyses, om forretnings-virksomheden udøves over hele landet eller kun i lokale områder. Disse bedes i så fald anført.

For virksomheder, der er organiseret som selskaber, udbedes et eksemplar af de gældende vedtægter.

2. En fortegnelse over virksomhedens forretningssteder med angivelse for hvert enkelt af navn og adresse og oplysning om, hvilken art forretningsvirksomhed der udøves.

Besvarelsen må omfatte samtlige forretningssteder, 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.

3. Navn, adresse og stilling på de personer, der deltager i virksomhedens ledelse. For selskaber medtages herunder medlemmerne af direktion og bestyrelse.
4. Et eksemplar af virksomhedens af skattevæsenet godkendte driftsregnskab og status for det sidst afsluttede regnskabsår. I forbindelse hermed ønskes oplysning om omsættin-gens værdi specificeret på de varer, ydelser, provisioner og udbytter m. v., hvorfra virksomhedens indtægter hidrører.
5. En fortegnelse over virksomhedens gældende priser, rabatter, leverings- og betalingsbetingelser m. v. til de forskellige kundekategorier (for-handlere, håndværkere, offentlige institutioner, private o. s.v.). Såfremt virksomheden udarbejder pris-lister, bedes disse vedlagt be-svarelsen.

- ### II. Virksomhedens finansielle tilknytning til andre — danske eller udenlandske - virksomheder, herunder også finansieringsvirksomheder, foreninger og sammenslutninger m. v.

De under dette afsnit udbedte oplysninger bedes meddelt for tidspunktet for sidste regnskabsafslutning. Såfremt der senere er sket ændringer, bedes dette anført særskilt.

1. Oplysning om, hvorvidt udenlandske statsborgere eller i udlandet hjemmehørende virksomheder m. v. helt eller delvis ejer virksomheden. I bekræftende fald udbedes en fortegnelse indeholdende de pågældendes navne, stillinger og adresser samt oplysning om de pågældende besiddelsers størrelse. For aktieselskaber oplyses de enkelte aktieposters nominelle værdi. Endelig oplyses det, om de pågældende udenlandske interesser udøver eller kan udøve nogen indflydelse på virksomhedens ledelse eller forretningsførelse, specielt om de pågældende interesser er repræsenteret i virksomhedens ledelse eller ved en tilsynsførende.
2. Oplysning om, hvorvidt her i landet hjemmehørende virksomheder m. v. helt eller delvis ejer virksomheden. I bekræftende fald udbedes en fortegnelse over de pågældende virksomheder m. v. med oplysning om størrelsen af de enkelte besiddelser, for aktiebesiddelser oplyses de enkelte aktieposters nominelle værdi.
3. Oplysning om, hvorvidt andre virksomheder i kraft af ydede lån, kautioner, garantier, varekreditter eller på anden måde udøver eller kan udøve indflydelse på virksomhedens ledelse eller forretningsførelse. I bekræftende fald udbedes en fortegnelse over de pågældende virksomheder m. v. med angivelse af, hvori indflydelsen består.
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 virk-

somheder, 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 eller forretningsførelse, og i bekræftende fald en fortegnelse over de pågældende virksomheder med angivelse af, hvori indflydelsen består.
- III. Virksomhedens samarbejde med andre — danske eller udenlandske — virksomheder, herunder også finansieringsvirksomheder, foreninger eller sammenslutninger m. v.

1. Oplysning om, hvorvidt virksomheden sammen med andre virksomheder deltager i bindende eller vejledende aftaler af konkurrenceregulerende karakter (f. eks. pris- eller kvoteaftaler, aftaler om salgsområder eller kundefordeling, aftaler om begrænsning af produktionskapacitet eller om begrænsning eller undladelse af produktion eller salg; aftaler om udnyttelse eller ikke udnyttelse af patenter; aftaler om leverings- og betalingsbetingelser, rabatgivning, varekvaliteter og vareudvalg og om eksklusiv eller særlig begunstiget forretningsforbindelse). Endvidere bedes oplyst, hvorvidt der mellem virksomheden og andre virksomheder uden udtrykkelig aftale består en forståelse om sådanne forhold. En bekræftet afskrift af de pågældende aftaler, henholdsvis en redegørelse for forståelserne, bedes vedlagt besvarelsen.

Besvarelsen må omfatte enhver aftale og forståelse af konkurrenceregulerende karakter, uanset om den vedrører sideordnede virksomheder, virksomheder på forudgående eller

efterfølgende omsætningstrin eller andre virksomheder m. v.

2. Oplysning om, hvorvidt der i forbindelse med leverancer til virksomheden er fastsat bindende eller vejledende bestemmelser af konkurrenceregulerende karakter. I bekræftende fald udbedes en redegørelse for de pågældende forhold.
3. Oplysning om, hvorvidt og i bekræftende fald hvilke bindende eller vejledende bestemmelser, der af virksomheden måtte være givet for aftagere af virksomhedens produkter vedrørende disses produktions- eller afsætningsvilkår - herunder priser og rabatter m. v. Er der med aftagerne indgået kontrakter om eneforhandling eller om løbende levering, udbedes oplysning om disses karakter. I tilfælde af, at sådanne kontrakter foreligger trykt, udbedes et eksemplar af hver af de kontraktformer, der anvendes.
4. Oplysning om, hvilke branchefor- eninger o. 1. virksomheden er tilsluttet.

IV. Træk af virksomhedens udviklings- historie.

Herunder udbedes oplysning om tids- punktet for virksomhedens oprettelse;

om virksomheden ved sin oprettelse eller senere har overtaget andre virk- somheder, og om disse stadig er i drift; om virksomheden tidligere har haft an- den juridisk organisationsform (enkelt- mandsfirma, interessentskab, andelsse- lskab o. s.v.) end den nuværende; om virksomhedens betydning på det danske marked har været stigende eller fal- dende, gerne belyst ved omsætningstal for nogle karakteristiske år; om virk- somheden tidligere har deltaget i sam- arbejde af den under afsnit II og III omhandlede art.

Såfremt der foreligger jubilæums- skrifter 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 virksomheder, der drives under andet firma- navn.

Opmærksomheden henledes på lovens § 7 om afgivelse af oplysninger til trustkommis- sionen.

Besvarelsen, der bedes underskrevet af virksomhedens ledelse, for selskaber af di- rektionen og bestyrelsens formand, bedes snarest muligt og inden den 31. d. m. ind- sendt hertil.

