

Ägande och industriell omvandling

Jan Glete



Ägande och industriell omvandling

Torgny Wadeng

Ägande och industriell omvandling

*Ägargrupper, skogsindustri, verkstadsindustri
1850–1950*

Jan Glete

SNS Förlag

SNS FÖRLAG
Sköldungagatan 2
114 27 Stockholm
Telefon 08-23 25 20

- SNS Studieförbundet Näringsliv och Samhälle
(Center for Business and Policy Studies)
- SNS vill sprida kunskap om ekonomiska och sociala förhållanden samt vara ett obundet forum för öppet utbyte av idéer i ekonomiska och sociala frågor mellan personer i näringsliv, politik och offentlig förvaltning, intresseorganisationer, media, universitet och högskolor.
- SNS verkar genom forskning och utredningar, bokutgivning, seminarier och konferenser samt möten i lokala grupper i Sverige och utlandet. Verksamheten finansieras genom medlemsavgifter, företagsabonnemang, forskningsanslag, uppdragsarvoden och bokförsäljning.
- SNS är fristående i förhållande till politiska partier och intressegrupper, men har nära kontakt med universitet och högskolor samt motsvarande forskningsorganisationer i andra länder.
- SNS grundades 1948 som en oberoende sammanslutning av personer i näringslivet med intresse för samhällsfrågor. Organisationen har för närvarande 4 000 individuella medlemmar i 35 lokalgrupper (varav 5 i utlandet) samt ca 130 företagsabonnenter, däribland svenska börsbolag och banker, utlandsägda och kooperativa företag samt statliga företag och myndigheter.

Jan Glete

Ägande och industriell omvandling

1:a upplagan

1:a tryckningen

ISBN 91-7150-300-5

Denna bok ingår som nr 2 (av 4) i SNS Bokserie 1987

Omslag och typografi: Ingvar Bylund

© 1987 Jan Glete och SNS Förlag

Kristianstads Boktryckeri AB 1987

Förord

Vilken roll har ägarna spelat för Sveriges industriella omvandling? Har ägarna och ägarskiftena varit bromsade eller pådrivande faktorer i denna omvandling? Hur har samspelet mellan ägare, företagare och kreditgivare utvecklats? Har det över huvud taget funnits något klart samband mellan ägarstruktur och industriell omvandling? Detta är några av de frågor som ekonomhistorikern Jan Glete söker besvara i denna studie.

Ägande och industriell omvandling har skrivits med stöd av Ekonomisk-historiska forskningsinstitutet vid Handelshögskolan i Stockholm och har i olika delar behandlats på SNS ägarseminarium. Boken fyller en viktig funktion i SNS forskningsprogram "Ägandestrukturer, ägandefunktioner och företagsutveckling", ett program som leds av docent Ingemund Hägg. Den ger en god grund för vidare forskning om ägandet och dess betydelse i dagens svenska samhälle, särskilt beträffande ägandet i de stora industriföretagen.

Som alltid när det gäller SNS böcker står författaren ensam för i boken presenterade värderingar och slutsatser.

Stockholm i Mars 1987

Hans Tson Söderström
VD i SNS

Författarens förord

Denna undersökning har tillkommit inom Institutet för Ekonomisk Historisk Forskning vid Handelshögskolan i Stockholm. Den har varit ett led i institutets strävanden att förena historisk forskning med utveckling av ekonomisk teori med historiska dimensioner.

Undersökningen bygger i huvudsak på tidigare publicerad forskning i ekonomisk historia, historia, teknikhistoria, lokal- och regionalhistoria samt personhistoria. Detta har bl a medfört att den inte kunnat föras längre fram i tiden än till 1900-talets mitt. De senaste årtiondenas svenska ägar- och företagardhistoria är till största delen oskriven. Å andra sidan är ägandets yttre konturer under de senaste årtiondena bättre kända genom flera kartläggande studier och aktiemarknadsstatistik, varför det inte ansetts nödvändigt att i denna, historiskt inriktade, undersökning föra fram ägarkartläggningen till nutid.

Många har bidragit till att denna bok kunnat komma till stånd och endast några få kan här få det tack de förtjänar. Först bör nämnas Erik Dahmén som i flera omgångar läst manuskriptet med pennan i hand och som genom många stimulerande samtal i hög grad påverkat utformningen av undersökningen. Jag har haft fri tillgång till manuskript och arbetspapper från en rad pågående forskningsarbeten som varit centrala för bokens tema; Ragnhild Lundströms, Håkan Lindgrens och Ulf Olssons monografier om Stockholms Enskilda Bank 1910–1971, Göran B Nilssons biografi om A O Wallenberg samt Torsten Carlssons monografi om Skandinaviska Banken 1939–1971. Jag tackar dem alla för ett stimulerande samarbete. Ett tack också till arkivarie Gert Nylander vid SE-banken som så många gånger delat med sig av sina stora kunskaper om Wallenberggruppens historia.

På ett tidigt stadium kom jag i kontakt med SNS och den ägandeforskning som bedrivs inom denna organisation. Vi fann snart att beröringspunkterna var många och SNS har på ett mycket effektivt och generöst sätt arrangerat flera större seminarier,

där bokens olika kapitel diskuterats. Jag tackar alla deltagare i dessa seminarier för en rad värdefulla råd och påpekanden. Ett särskilt tack går till Ingemund Hägg (SNS) och Gunnar Hedlund (Handelshögskolan) som från ett tidigt stadium följt undersökningen och som genom att korsbelysa teori och empiri från företagsekonomisk respektive nationalekonomisk synvinkel sökt förmå författaren att hålla sig till väsentligheter.

Till min hustru, Yeo Sang Kum, som i övrigt sökt hålla ordning på mig, riktas ett stort varmt tack.

Stockholm i februari 1987

Jan Glete

Innehåll

Förord 5

Författarens förord 7

1. Teoretiska arbetsredskap, undersökningsteman och grundläggande begrepp 13
 - 1.1. *Inledning* 13
 - 1.1.1. Forskning om ägandet 13
 - 1.1.2. Ägarmakt, ägaransvar och ägartyper 15
 - 1.1.3. Industriell omvandling – tvång och möjligheter 20
 - 1.2. *Teorier och teoretiska arbetsredskap* 21
 - 1.2.1. Historisk empiri och ekonomisk teori 21
 - 1.2.2. Handels-, industri- och finanskapital 24
 - 1.2.3. Institutionalisering och tröghet, nätverk och fält 27
 - 1.2.4. Mikro- och makronivåerna vid studiet av ekonomisk omvandling 30
 - 1.2.5. Mesonivån 32
 - 1.2.6. Företagens beteende. Osäkerhet, ofullständig information, vinstmål och företagstillväxt 37
 - 1.2.7. Teknik och innovationer. Cirkulations- och produktions-sfärerna 42
 - 1.2.8. Den finansiella sfären 45
 - 1.3. *Ägandet och näringslivets dynamik* 48
 - 1.3.1. Ägare, företagare, kreditgivare 48
 - 1.3.2. Ägarstrukturer och ägarnas kontaktnät 52
 - 1.3.3. Modellen. Ägandet och industriell omvandling 60
 - 1.4. *Grundläggande begrepp och vissa definitioner* 63
2. Ägande och strukturer i svenskt näringsliv 1850–1950 66
 - 2.1. *Geografi och ägande* 66
 - 2.1.1. Naturtillgångar, transportleder och ägandets geografi 66

- 2.1.2. Metropolernas och regionernas mesonivåer 71
- 2.2. *Företagsstruktur och ägande* 75
- 2.3. *Affärsbanker och ägande* 83
- 2.4. *Ägargrupper, bankgrupper och företag 1850–1950* 91
- 2.4.1. Ägare och företag 91
- 2.4.2. Ägare och ägargrupper under den tidiga industrialismen 1850–1890 94
- 2.4.3. Det industriella genombrottets ägargrupper 1890–1920 107
- 2.4.4. Ägargrupper under industrialiseringens mognadsskede 1920–1950 124
- 2.5. *Marknaden för riskvilligt kapital* 136
3. *Företag och ägarstruktur i svensk skogsindustri 1850–1950* 141
- 3.1. *Problemet* 141
- 3.2. *Skogsindustrins geografi* 142
- 3.3. *Skogsindustrins teknik och skogsindustriellt företagande* 145
- 3.4. *Skogsföretagande till 1850. Bruk, handelshus och sågverk* 151
- 3.5. *1850–1890. Sågverksboom i norr – småskalig massa-industri i söder* 158
- 3.5.1. Inledning 158
- 3.5.2. Från Värmland till Norrbotten. Sågverksföretagen vid urskogsområdets älvmynnningar 160
- 3.5.3. Det nya sågverkskapitalet 168
- 3.5.4. Pappersmasseindustrins blygsamma start 175
- 3.6. *1890–1920. Skogsindustrins omvandling. Tröghet och förändrande krafter under det industriella genombrottets epok* 181
- 3.6.1. Omvandlingens förutsättningar och potentiella aktörer 181
- 3.6.2. Fusioner och ägarskiften 184
- 3.6.3. Pappersmassa blir storindustri 196
- 3.6.4. Teknikspridningen inom pappersmasseindustrin 208
- 3.7. *1920–1950. Kris, konsolidering och koncentration* 217
- 3.7.1. Krisen och dess offer 217

3.7.2. Cellulosainvesteringar och försenade fusioner 220

4. Företag och ägarstruktur i svensk verkstadsindustri till 1950 235

4.1. *Inledning* 235

4.2. *Verkstadsteknik i centrum. Pionjärföretagen och deras ägare* 236

4.2.1. Brott eller kontinuitet 236

4.2.2. De nya verkstäderna 238

4.2.3. Mångsyssleri och låg lönsamhet 245

4.3. *Produkt och marknad i centrum. De specialiserade verkstadsföretagen och deras ägare 1870–1920* 248

4.3.1. Snilleföretagen – vilka var de? 248

4.3.2. 1870-talets storsatsningar. Atlas och Bofors 249

4.3.3. Telefoner och separatorer för världsmarknaden 252

4.3.4. Starkströmsindustrin 255

4.3.5. Två snilleindustrier. AGA och SKF 257

4.3.6. Varven blir storföretag 260

4.3.7. Teknik och marknad i balans 264

4.3.8. Det nya verkstadsindustriella kapitalet 266

4.4. *Koncernuppbyggen, ägargrupper och nygrundningar. Tendenser inom de stora verkstadsföretagen 1920–1950* 270

4.4.1. Ägargrupper och koncerner 270

4.4.2. Koncernuppbyggen hos de fyra stora: SKF, ASEA, Separator och L M Ericsson 273

4.4.3. Nya ägargrupper: Ivar Kreuger, Torsten Kreuger och Axel Wenner-Gren 275

4.4.4. De två stora ägargrupperna: Wallenbergs och göteborgskapitalet. Flyg- och bilindustriernas uppbyggnad 276

4.4.5. Företagsledarna, ägarna och dynamiken 280

5. Ägarmaktens betydelse 283

5.1. *Ägande och industriell omvandling – några slutsatser* 283

5.2. *Kunskapsluckor* 288

Noter 292

Underlag för framställningen 311

Register 325

Diagram

1. Olika kapitals betydelse för näringslivets dynamik
1850–1985 136

Tabeller

1. Skogsindustrins delbranscher – kort karakteristik 150
2. Större svenska sågverksföretag i slutet av 1880-talet 172ff
3. Produktion av slipmassa, sulfatcellulosa och sulfatcellulosa i Sverige 1868–1890 179
4. Produktion av pappersmassa, papper och papp i Sverige 1891–1920 198
5. De största skogsföretagen omkring 1920 213ff
6. Krisföretag och finansiellt stabila företag bland större skogsindustrier under 1920-talet 219
7. Antalet kemiska massafabriker i olika Norrlandsregioner åren 1920 och 1950 229
8. De största skogsföretagen omkring 1957 232f

1. Teoretiska arbetsredskap, undersöknings-teman och grundläggande begrepp

1.1. Inledning

1.1.1. Forskning om ägandet

Forskning om ägandet i näringslivet är på en gång en ny och en gammal företeelse. Den har en naturlig hemvist inom flera olika vetenskapliga discipliner och har därför utförts från skiljaktiga utgångspunkter och med avsevärt olika mål. Trots detta finns det en rad centrala frågor som knappast formulerats, långt mindre besvarats.

Forskningstraditionerna är flera. Den mest välutvecklade i Sverige är den *kartläggande* forskningen. Under 1900-talet har en rad övergripande studier gjorts om koncentrationsfenomen, ägargrupper och maktfrågor inom svenskt näringsliv och ett stort antal motsvarande studier finns i andra länder.¹ Dessa undersökningar ger en serie ögonblicksbilder från olika decennier av industrialismens utveckling men det är svårare att få grepp om ägandets långsiktiga förändring. Här kan i stället *ekonomisk-historiska* undersökningar ge möjligheter till att följa en del av förändringarna i ägarmönstret. I synnerhet monografierna över de stora affärsbankerna har mycket att ge, främst därför att de konkret behandlar de största ägargrupperna i svenskt näringsliv.² I olika företagsmonografier förekommer också uppgifter om ägarna även om studier kring dem är starkt koncentrerade till två typer av skeenden: företagsgrundningar och företagskriser.

I *nationalekonomisk* teoribildning har ägandefrågor intagit en blygsam plats. De har kommit i kläm mellan teorier om kapitalbildning och kapitalförsörjning å ena sidan, företagande och företagsbeteende å den andra. De mest undersökta fenomenen är

internationellt ägande, där ägarsamband över nationsgränser setts som strategiskt viktigt, samt mätning av koncentrationsgraden, vilken ofta betraktats som en mätare på konkurrensens intensitet.³ Bristen på teoribildning kan ha bidragit till att de nationalekonomiska bidragen till kartläggningsstudierna har haft karaktär av statiska "ögonblicksbilder" av ägandet. De dynamiska aspekterna på detta har blivit föga beaktade.

I *företagsekonomisk* forskning samt annan forskning som centreras kring företag finns ett klassiskt forskningstema: ägande kontra kontroll av företaget.⁴ Den gradvisa separationen mellan ägandet och de professionella företagsledarna är ett klart observerbart fenomen i mogna industrinationer men frågan om hur makten fördelas mellan ägare och företagsledare är omstridd liksom frågan i vad mån företagen påverkas av olika slags ägare. Internationellt finns från 1970-talet ett ökat intresse inom olika discipliner för äganderätts- och kontrollfrågor, främst den s k property right-skolan, där även dessa frågors konsekvenser för ekonomisk effektivitet och inkomstfördelning tagits upp.⁵

Ur *statsvetenskaplig* och *politisk-historisk* synvinkel är ägarfrågorna främst av intresse som bakgrund till statsmakternas agerande kring dem. Ekonomisk politik är ett centralt forskningstema inom dessa ämnen men forskningen brukar begränsas till de politiska aktörerna och deras ideologiska föreställningar om ägandets betydelse. Kopplingen mellan svenskt näringslivs strukturförändringar, ägarförhållanden och konkreta utveckling å ena sidan, statsmakternas och politikernas agerande å den andra är svag och oftast grundad på schabloner.

Samtidigt som forskningens bild av ägandet i näringslivet präglats av brist på helhetssyn och utvecklad teori så är frågor om ägandet i näringslivet ofta uppe i politisk och ekonomisk debatt. Ägandet och dess villkor återkommer ständigt i frågor kring allmän ekonomisk politik, skattepolitik, näringspolitik och politiska ingrepp i ägandeförhållandena. Makten och ägandet är ett ständigt återkommande diskussionstema och ibland – förvånansvärt sällan – diskuteras även ägandets betydelse för näringslivets dynamik och effektivitet.

Föreliggande studie är skriven med utgångspunkt från att vi i Sverige har ett ovanligt rikt ekonomisk-historiskt underlag av empiriska studier kring större företag och deras ägare. Vi vet också åtskilligt om den historiska utvecklingen av svensk indu-

stri, dess struktur och kompetensnivå. Med detta som bas borde det vara möjligt att finna samband mellan ägarstruktur och industriell omvandling som skulle vara möjliga att utnyttja vid teori-bildning.

Ett ständigt närvarande problem vid forskning om ägande är svårigheter att *avgränsa* ämnet. Det är till sin natur sådant att det lätt glider in i andra sfärer – företagande och kapitalförmedling. Orsaken är att ägandet av företag oftast är samordnat med – eller underordnat – aktivt företagande eller professionell kapitalförvaltning. Denna undersökning har till syfte att ge en relativt bred framställning där ägandet visserligen ska fokuseras men där även företagande kring teknik och omvandlingsfrågor ska behandlas. Frånvaron av aktiva ägare blir då lika intressant som deras närvaro. Företagsledarnas och bankernas roll i den industriella omvandlingen måste tas in i bilden, dels för att ge ägarnas betydelse sina rätta proportioner, dels därför att ägande, företagsledning och kreditgivning under flera av de mest dynamiska omvandlingsskedena tenderat att flätas samman.

1.1.2. Ägarmakt, ägaransvar och ägartyper

Den kanske vanligaste bilden av ägandets utveckling under industrialismen är denna: Företag grundades av uppfinnare eller företagare som själva ledde sina företag, ofta med någon kapitalstark finansiär som delägare. Ägandet blev därför koncentrerat till en eller ett fåtal familjer, och de första generationerna av företagsledare hämtades ur dessa familjer. Så småningom växte företaget och aktierna spreds i allt vidare kretsar, ofta via fondbörsen. Efterhand minskade de ursprungliga ägarnas roll i företagsledningen och professionella företagsledare rekryterades. De stora ägarna blev mer eller mindre aktiva kapitalförvaltare som nöjde sig med styrelserepresentation. Genom att kontrollera större aktieposter representerar de dock en potentiell makt antingen genom att de i någon form kan aktivera sitt ägande eller genom att de kan sälja sin kontrollpost till någon ägare som vill och kan utöva aktiv ägarmakt.

Ett ytterligare steg bort från företagsledandet tas om de nominella ägarna överläter förvaltningen av sitt kapital till professionella förvaltare i investmentbolag, stiftelser m m. Professionella

industriledare blir då övervakade av professionella förvaltare utan att någondera parten själv är ägare. Slutligen kan olika fristående institutioner – försäkringsföretag, investmentbolag, stiftelser, fonder – via aktiemarknaden bygga upp ägarpositioner i industriföretaget.

Denna schematiska bild av ägandets utveckling kanske inte till alla delar stämmer i så många individuella fall av äldre svenska industriföretag. Bl a bygger den på att företaget utvecklats krisfritt och bortser därmed från den roll bankerna har spelat som krissanerare och industriella ägare. Schemat ger i alla fall möjlighet att diskutera olika *typer* av *ägande* och *ägarengagemang* samt olika slags *ägarmakt* och *ägaransvar*.

Först ska något sägas om hur begreppet *kapital* ska användas i denna studie. Kapitalet är ett redskap i händerna på sina *ägare* och *förvaltare* och ingen självständig aktör. Det är emellertid vanligt att använda ordet kapital som beteckning på aktörerna och så kommer att bli fallet i denna framställning. Vi kommer att tala om handels-, industri- och finanskapital, om göteborgskapital och sågverkskapital osv. Genomgående avses därmed de som utövar makten över kapitalet i fråga vare sig det är ägarna eller företagsledarna.

Vidare bör två olika typer av makt definieras. Makten att *förändra* (utveckla, omvandla) är uppenbarligen något helt annat än makten att *bevara* (konservera, vidmakthålla). För att genomföra framgångsrika förändringar krävs kunskaper, kontakter och förmåga att hantera dynamiska händelseförlopp. Tillgång till information och effektiv informationsbearbetning är det centrala för denna form av makt. Om företagsledaren som ska genomföra förändringar i utgångsläget dessutom äger kapital så är det en fördel men en hugad företagare som lyckas intressera en kreditgivare för sina idéer kan disponera samma kapitalmängd. För att *bevara* är, tillspetsat uttryckt, ingen information nödvändig. Här är i stället den formella eller reella makten över ett existerande kapital nyckeln till framgång. Framgång är dock endast möjlig så länge omvärlden inte förändras alltför drastiskt och krossar den oföränderliga institutionen. Naturligtvis är det ytterst sällsynt med totalt statiska företag men företag som anpassar sig alltför långsamt till en föränderlig omvärld finns det ganska gott om. Ännu sällsyntare är de företag som inte bara anpassar sig utan även påtagligt *förändrar* sin omvärld.

I den schematiska skissen av ägandets utveckling i ett industri-företag förekom de tre huvudtyperna av ägande: *individuellt* ägande, *institutionellt* ägande och *anonymt* ägande via aktie-marknaden. Det institutionella ägandet rymmer många intressanta problem men eftersom företeelsen var av ringa betydelse under den hundraårsperiod vi ska undersöka så lämnar vi dem därhän. Anonymt ägande via fondbörsen blev av stor betydelse från sekelskiftet. Även detta rymmer intressanta problem men vi kan här begränsa oss till att konstatera att skaran av små aktieägare inte hade vare sig ägarmakt eller ägaransvar.

Problemet om *ägarmakt* och *ägaransvar* gäller därmed i huvudsak de större individuella ägarna och ägarfamiljerna. Normalt kunde man förvänta att ägarmakt och ägaransvar var två sidor av samma sak – makt ger ansvar och för att kunna ta ansvar krävs makt. Inom företagssfären finns emellertid den komplikationen att mycket av ägarmakten i praktiken kan vara delegerad till professionella företagsledare. Helt otvetydig blir ansvars- och maktfrågan därför endast om huvudägaren samtidigt är företagsledare. Om ägarna endast är mer eller mindre aktiva styrelsemedlemmar – eller inte ens representerade i styrelsen – blir problemet mer komplicerat.

Ägarmaktens och ägaransvarets mest elementära funktioner kan anses vara att utse företagsledning, ta ställning i strategiska frågor samt agera aktivt om företaget råkar i kris. I begreppet ansvar intolkas ofta också ett långsiktigt engagemang i företaget. Ägarnas möjlighet att ta detta ansvar och utöva denna makt beror i hög grad på deras resurser. Ägaransvarets praktiska tillämpning är ofta att ägaren ställer sina kunskaper, erfarenheter, kontaktnät och maktmedel till företagets förfogande för att stödja det. Ägarmakten i meningen makten att förändra utövas på samma sätt. Ett svagt företag med en resursrik ägare kan ha goda överlevnads- och omvandlingsmöjligheter. Ett företag med en ägare som saknar resurser och kontaktnät som är oberoende av företaget självt kan däremot bli mer sårbart. Vid en kris har ägaren inga alternativa källor till information och kapital att falla tillbaka på och han får därmed svårt att agera för att utöva sitt ägaransvar.

Orsakerna till att en ägare vill eller inte vill utöva ägarmakt och ägaransvar kan variera. Villigheten att ta ägaransvar kan i hög grad vara beroende på om det av ägarna och andra upplevs

som ett förräderi eller ej att lämna företaget vid en kris. Ägare som har starka historiska band till ett företag – arvtagare till grundaren och liknande – kan vara beredda att ta ägaransvar även om de tidigare utövat ringa ägarmakt. Ägare som gått in i ett företag för att genomföra omstruktureringar och därefter sälja med vinst kan vara helt ovilliga att ta långsiktigt ägaransvar trots att de utövar mycket makt. Likaså kan ägare som främst driver kapitalplaceringsverksamhet principiellt avstå från både makt och ansvar. Den grupp som brukar anses vara mest benägen att utöva både makt och ansvar är långsiktiga investerare med företagar- och ägarambitioner. Dessa har kontaktnät och resurser som är oberoende av företagen och har därmed möjlighet att kritiskt granska dem samtidigt som de kan peka på alternativ och ställa upp vid kriser.

Företagsledningarna anses allmänt under industrialiserings-epoken ha fått en allt starkare ställning på ägarnas bekostnad. "Direktörernas revolution" (James Burnham) anses ofta vara ett fullbordat faktum. Teoribildning kring ägandets roll utgår idag vanligen från att ägande och företagsledning är skilda åt och att parterna agerar på olika slags marknader, en för företagsledare och en för ägarkapital. Detta antas ha medfört att ägarna allt mindre ingriper i företagets dagliga verksamhet, dvs en separation mellan ägande och kontroll. Ägarna ses som portföljinvestorare med alternativa placeringsmöjligheter i olika företag medan företagsledningarna kan vandra mellan företag som är intresserade av deras ledarkompetens.

Otvivelaktigt är en sådan fortgående separation en iakttagbar utveckling men det är osäkert om det är en rak linje. I industrialiseringsskedets tidiga fas var storföretagarkompetens mycket sällsynt och de tekniska och organisatoriska frågorna saknade "standardiserade" lösningar. Företagsledare med kompetens att lösa dem var följaktligen efterfrågade – de var teknisk-organisatoriska innovatörer. Detta kunde få två följder. Den ena var att personer med erforderlig kompetens själva relativt lätt kunde etablera sig som företagsägare, den andra var att de som blev anställda företagsledare gavs stort spelrum. I synnerhet under det stora industriella genombrottet kring sekelskiftet uppträdde i Sverige en stor skara mäktiga industriledare som *inte* var dominerande ägare men som t o m kunde bygga upp familjedynastier av företagsledare. Det går att hävda att storföretagsledande i det mogna

industrisamhället är en välkänd och i vissa avseenden standardiserad process för vilket en unik begåvning inte längre erfordras. Detta skulle i så fall ge ägarna större frihet i valet av företagsledare och därmed ökad makt att omvandla eller bevara.

Vi behöver inte besvara dessa frågor i en historisk undersökning som inte täcker in de senaste fyra decenniernas utveckling i Sverige. Det finns emellertid anledning att inför den diskussion om kapitalets tröghet och institutionalisering som ska föras i de kommande avsnitten påminna om de tankar om "managerial capitalism" (företagsledarkapitalism) som framlagts från flera historiskt intresserade företagsforskare.⁶ Utgångspunkten är att det under 1900-talet skett en total skilsmässa mellan storföretagsledande och ägande och att detta medfört kvalitativa skillnader i investeringar och företagsledande. Oavsett om deras empiriska slutsatser är riktiga för de länder som de undersökt så är de inte tillämpliga på Sverige under perioden 1850–1950. Separationen var aldrig så fullständig; sammanflätning mellan ägande, företagsledning och kreditgivning är det utmärkande draget. Det har därför *inte* varit fruktbart att i denna undersökning ta upp temat om separation mellan ägande och företagsledning som ett centralt undersökningsämne.

Samtidigt rymmer temat vissa fascinerande perspektiv fast kanske inte i just den form det brukar framställas. I den följande framställningen kommer en plädering att göras för att kapital kan indelas efter de verksamheter det är engagerat i, handel, industri och finansverksamhet. Frågan är om företagsledarkompetens och organiserad informationsbehandling i det mogna industrisamhället har vuxit ut till en så central faktor att begreppet "företagsledarkapitalism" kan bli en realitet jämförbar med handels-, industri- och finanskapitalism. Tendensen finns till att verksamheterna håller på att bli utbytbara medan organisationsramen – företaget – består. Är det kanske så att moderna storföretag smälter samman med ägargrupper till en grupp organisationer med diversifierad verksamhet inom varje organisation? Är detta i så fall ett belägg för att vi är på väg från ett industrisamhälle till ett informationssamhälle?

1.1.3. *Industriell omvandling – tvång och möjligheter*

Industriell omvandling är inte något enhetligt begrepp.⁷ Vid närmare betraktande finns det två huvudtyper av omvandling: sådan som drivs fram av *tvång* och sådan som drivs fram av *möjligheter*. Det negativa omvandlingstrycket uppstår när marknaden krymper eller när konkurrensen blir hård genom överetablering i branschen. Det positiva omvandlingstrycket uppkommer när nya möjligheter snabbt växer fram: vidgade marknader, högre priser på produkterna, ny teknologi. Institutionell tröghet (se 1.2.3.) kan uppträda i båda fallen – i det första fallet genom oförmåga att inse att en kris är på väg, i det andra genom oförmåga att i tid ta tillvara chanser.

Ägarnas roll i industriell omvandling är väsentligt olika i de två fallen. Negativt omvandlingstryck drabbar etablerade företag och eftersom ägarna kontrollerar det riskbärande kapitalet är det de som får betala priset vid en kris. Företaget kanske överlever men den ursprungliga ägarmarginalen i kapitalet kan gå förlorad och de äldre ägarna ersättas med nya. Positivt omvandlingstryck kan däremot ge upphov till helt nya ägarkapital. Företagare och kapitalplacerare som tidigt lyckas identifiera de nya möjligheterna investerar i dem och kan därmed tillgodogöra sig värdestegringen på det satsade kapitalet. Perioder med snabb industriell omvandling brukar också vara perioder med snabb omsättning av ägare.

Ägarsfären i det ekonomiska livet har flera aktionsmöjligheter inför positivt och negativt omvandlingstryck. Intresset bör koncentreras på det faktum att ägarna kan representera ett tredje kontakt- och informationsnät (se 1.3.1.) vid sidan av företagare och kreditgivare, vilket ökar möjligheterna att uppfatta marknadssignaler.

Olika ägarstrukturer kan reagera väsentligt olika på de skilda slagen av omvandlingstryck. I en fast struktur med starkt etablerade förbindelser ägare–företag–banker kan det vara relativt lätt att ta tillvara ett positivt omvandlingstryck. Om någon part i systemet (ägarna, företagsledarna eller bankledarna) i tid uppfattar omvandlingstrycket kan impulserna snabbt spridas till hela systemet. De fasta kontaktkanalerna parterna emellan kan underlätta expansiva satsningar genom att förtroende och samar-

betsvana redan finns. Nya aktörer kan relativt smidigt fogas in i systemet så länge detta expanderar. Om samma etablerade nät ställs inför ett negativt omvandlingstryck finns risken att det verkar som en tröghetsfaktor. Omvandlingen kan då innebära att aktörer måste lämna båten eller att hela det etablerade nätverket bryter samman. Ett kraftfullt agerande kring *avveckling* och *krympning* av etablerad verksamhet kan vara nödvändig men sådana initiativ är på kort sikt föga tacksamma att ta. Även om någon part i systemet tidigt uppfångar signaler till negativt omvandlingstryck kan det vara mycket svårare att omsätta denna kunskap i handling än om det gällt expansion. Ett negativt omvandlingstryck kan därför mötas bäst av ett system där de olika aktörerna – banker, ägare, företagare – inte är så hårt uppbundna till varandra. Varningssignaler kan då förmedlas i en kärvare form och risken minskar att goda pengar kastas efter dåliga i ansträngningar att hålla en förlustbringande verksamhet vid liv.

Mer komplex blir situationen när det samtidigt förekommer både negativt och positivt omvandlingstryck. I ett hårt sammanknutet nät av ägare, företag och banker kan då strävan att bevara det bestående dominera och ge litet spelrum åt nya aktörer som vill utnyttja de positiva tendenserna i omvandlingsförloppet. Även här kan ett mer öppet och flexibelt nät vara att föredra. Det optimala handlingsmönstret för ett ägarkapital kan vara att delta i de etablerade nätens arbete men hålla ögonen öppna för nya tendenser vid sidan av dessa. Vi kommer att återvända till dessa frågor i avsnitt 1.3. sedan vi först skaffat oss några teoretiska arbetsredskap för att bearbeta problemet.

1.2. Teorier och teoretiska arbetsredskap

1.2.1. *Historisk empiri och ekonomisk teori*

Den tidigare påtalade bristen på teoretiska arbetsredskap kan synas förvånande. Nationalekonomi och företagsekonomi är i hög grad teoriproducerande discipliner och utbudet av teori är stort. Från historikerhåll har detta inte alltid motsvarats av lika

stor efterfrågan. Det kan därför vara mindre påkallat att efterlysa ytterligare ekonomisk teoribildning. I första hand bör det vara den praktiskt verksamme historikerns sak att utforma användbara teoretiska arbetsredskap av de generella teorier som utformats inom de ekonomiska vetenskaperna. Vi kan inte vänta oss att ekonomer ska leverera teorier som är färdiga för empirisk prövning, inte heller att historiker ska leverera empiriska resultat skräddarsydda till ekonomernas teorier. Orsakerna till detta är institutionella förhållanden, ett problem om vilket mer ska sägas i avsnitt 1.2.3.

När teorier ska utnyttjas för empirisk forskning är historikerns syfte normalt att bringa ordning i ett svårtolkat empiriskt material där samband mellan händelseförlopp på olika plan inte kan fastställas på enbart empirisk väg. Det är emellertid händelseförloppen som står i centrum för historikerns intresse, inte teorierna. Ekonomen är vanligen mer intresserad av att testa och vidareutveckla teorin, och den empiriska prövningen blir därför ofta ett exempel genomfört med material som är särskilt väl lämpat för test. Detta har i praktiken styrt empirisk ekonomisk forskning i riktning mot kvantifierbara hårddata och tendensen har troligen förstärkts genom möjligheten att analysera sådana uppgifter i datorer.

Det är därför rätt naturligt att historikern kan komma att utnyttja och kombinera teorier på ett sätt som kan inge ekonomen allvarliga betänkligheter. Historikernas tillvägagångssätt kan innebära att teorierna inte blir ordentligt prövade, vilket kanske hämmar teoriutvecklingen. De kan å andra sidan invända att ekonomernas tillvägagångssätt gör att vår kunskap om verkligheten blir fragmentariserad och styrd i riktning mot det kvantitativa. Båda uppfattningarna har sitt berättigande och det är bara att hoppas att broslagningsarbetet mellan teori och empiri kan utvecklas. Olikheterna kan nämligen också leda till en fruktbar *utveckling* av teori och empiri. Historiker kan utveckla teorier med historiska dimensioner, vilket kan utveckla den ekonomiska forskningen. Empirisk historisk forskning kan också *väcka* teoretiskt intressanta frågor.

Grundproblemet i den följande undersökningen är det eventuella sambandet mellan ägandeförhållanden och graden av dynamik i näringslivet. Detta kan inte lösas på enbart empirisk väg men någon färdig teori lämpad för ändamålet har inte påträffats.

En ansats som bygger på statisk teori är den i flera undersökningar använda metoden att ge ögonblicksbilder av ägandets sammansättning, koncentrationsgrad m m.⁸ En annan, mer dynamisk ansats, är att undersöka förhållandet mellan företagsledning och ägare för att utröna de senares möjligheter att påverka företaget (agentteorier).⁹ Ingendera ansatsen är helt tillfredsställande för denna studie. Vid en dynamisk studie bör händelseförloppet följas över tiden och när undersökningsperioden är lång kan de institutionella relationerna ägare – företagsledning inte hållas konstanta. Tvärtom bör förändringarna av dessa institutionella förhållanden tas in i undersökningen. *Sammanflätning* av ägande, företagsledning och kreditgivning är enligt ett omfattande empiriskt material utmärkande för dynamiska skeden. Tröghet, dynamik och institutionella barriärer mot omvandling bör rimligen inarbetas i en omvandlingsbetonad teori.

Slutsatsen är att det finns behov av en ”hemsnickrad”, historiskt betonad teori, från vilken kan hämtas arbetsredskap, uttrycks- och förklaringsmedel för att ge sammanhang, generaliseringar och illustrativa bilder (metaforer). Denna teori bygger, det måste starkt betonas, på en rad empiriska iakttagelser som kombinerats på ett eklektiskt (godtyckligt) sätt med vissa samhällsvetenskapliga teorier som förefallit relevanta vid en fokusering på temat ägande och omvandling. Det har också ansetts befogat att i den löpande texten redovisa en del teoretiska överväganden trots att de inte kunnat sammanfogas till något sammanhängande system som kunnat bli styrande för undersökningen.

Det måste understrykas att avsikten inte är att systematiskt pröva alla de teorier och teorifragment som presenteras i detta inledningskapitel. De har tagits med som orientering för läsare som inte är närmare bekanta med teoribildningen kring företagande och teknik och som behöver viss vägledning inför de teoretiska funderingar som finns i den löpande texten. Huvudsyftet med dessa funderingar är att bidra till broslagningen mellan ekonomisk teori och historisk empiri. De empiriska resultat som utvinnes kan måhända ha någon inverkan på teorin. Huvudsyftet med de teoretiska arbetsredskap som presenteras i detta kapitel är dock att finna broar mellan olika empiriska resultat.

1.2.2. Handels-, industri- och finanskapital

En utgångspunkt för denna undersökning är att *ägarkapitalet inte är homogent*. Det är fragmentariserat efter ägarnas preferenser, kunskaper, erfarenheter och kontaktnät, vilket också kan uttryckas så att varje ägarkapital är präglad av sin historia. Detta ger också motiv till att studera ägarkapitalens historia.

Strikt teoretiskt är varje ägare unik och hans agerande skulle då kunna antas vara rent preferensstyrt. Med den utgångspunkten blir det tvivelaktigt att göra "historiska" eller "institutionella" klassificeringar av ägarkapitalet. Ur ekonomisk-teoretisk synvinkel kan det vara befogat att anta att det finns ett utbud på ägarkapital där visserligen varje ägare har en unik uppsättning preferenser men där marknaden *just därför* erbjuder ett oändligt rikt varierat utbud av ägarkapital. Typologisering och kategorindelning av ägarkapital vore då mindre meningsfullt, eftersom det på sin höjd kan avspegla marknadsimperfektioner under omvandlingsskeden från ett jämviktsläge till ett annat.

Ur historisk synvinkel är "marknadsimperfektionerna" i verkligheten institutioner eller institutionaliserade kontaktnät, vilkas varaktighet sträcker sig över årtionden och generationer. Det blir då angeläget att finna typologiseringsscheman för att göra ägarkapitalet mer begripligt som historisk aktör. En indelning kan ta sin utgångspunkt i de traditionella huvudkategorierna handels-, industri- och finanskapital.¹⁰ Kapital indelas då efter den företagarverksamhet inom vilket det ursprungligen ackumulerats, åtminstone så länge denna fortsätter att vara det centrala för den eller de som kontrollerar kapitalet ifråga.

Handelskapital, den dominerande kapitalkategorin under åtskilliga århundraden före industrialismen, är engagerat i långväga export- och importhandel, grosshandel, varuhus eller handelsagenturer. Dess klassiska uppenbarelseform var handelshusen i stora och små handelsstäder, vilka hanterade varornas cirkulation men ofta även deltog i produktionens finansiering och planering. Under den förindustriella perioden var produktion föga kapitalkrävande medan transporter och lagring tog lång tid och band mycket kapital, fordrade ett vidsträckt kontaktnät och medförde betydande risker. Handelskapitalet kom därför att inta den strategiska nyckelrollen i det kapitalistiska systemet. Köpmännens nätverk knöt ihop marknaden och var ofta även väsent-

liga för krediter och teknologiöverföring.

Industrialismens genombrott medförde att handelskapitalet trängdes undan av eller omvandlades till *industrikapital* och *finanskapital*. Dessa kapitalformer har därefter intagit den centrala positionen i det kapitalistiska systemet. Med industrikapital avses kapital som är kontinuerligt engagerat i industriell verksamhet och där industri och teknik står i centrum. Ett företag vars kapital är engagerat i industriell verksamhet har som sina viktigaste tillgångar dels industriella anläggningar och maskiner, dels kunskaper om hur dessa ska utnyttjas och förbättras. Industriell produktion är det centrala och tekniska kunskaper samt forskning och utveckling ses som nycklar till framgång.

Finanskapitalistiskt inriktade företag räknar bland sina tillgångar utlånade medel, obligationer och aktier men även kunskaper om kredit- och kapitalmarknaderna samt kontaktkanaler till dessa marknader. Finansföretag – banker, finanshus, investmentföretag, i vissa sammanhang även försäkringsbolag och olika slags fonder – är engagerade i att finansiera andra företag inom industri och handel men också stater, kommuner och enskilda personer. Finanskapitalets roll har varierat avsevärt under industrialismen. I en del länder har banker och storfinansiärer spelat en stor roll som industriuppbyggare genom att gå in som givare av långfristiga krediter och grundläggningskrediter samt som ägare. I andra fall har bankerna koncentrerat sig på kortfristig långivning för att tillgodose behovet av rörelsekapital medan t ex försäkringsbolag och pensionsfonder varit viktiga aktie- och obligationsköpare, dock vanligen utan att ta ägaransvar.

Handels-, industri- och finanskapital kan i den mångfasetterade och icke-schematiska verkligheten vara engagerade i samma typ av verksamhet, t ex ett industriellt utvecklingsprojekt. Det innebär emellertid inte att det är likgiltigt vilken typ av kapital som är i verksamhet. Ledningarna för olikartade företag har skilda intresseinriktningar, olika kunskaper och olika kontaktnät, vilket präglar deras sätt att utveckla och aktivera en tillgång. En typ av kapital kan se intressanta möjligheter av teknisk eller finansiell natur där den andra endast ser svårigheter.¹¹ Ett handels- och marknadsföringsinriktat företag vill få fram ett flöde av lätt-sålda produkter som passar in i marknadsorganisationen. Inom industriföretaget kan man i stället tillmätta utveckling av avancerade produkter och produktionsmetoder den avgörande rollen

för att nå framgång. Finansföretaget vill utnyttja sina kontakter på kapitalmarknaden och söker nå lönsamhet genom intressanta kombinationer med andra företag eller genom finansiella transaktioner.

Dessa tre beteendemönster kan ge väsentligt olika profil och affärsidé åt ett och samma utvecklingsprojekt. De olika beteendena kan vara fullt rationella i den meningen att de tre olika typerna av företag på optimalt sätt utnyttjar sina kunskaper och marknadspositioner. Att de skiljer sig åt beror på att de representerar kapital med skiljaktiga specialiteter, erfarenheter och marknads-kontakter. För att göra en inomvetenskaplig liknelse i anslutning till föregående avsnitt; en och samma fråga skulle förmodligen behandlas väsentligt annorlunda av en nationalekonom, en företagsekonom eller en ekonomhistoriker.

Samma resonemang om skilda perspektiv kan föras om olika underkategorier av kapital. Ett industriellt utvecklingsprojekt kan få en avsevärt annorlunda inriktning, om det hanteras av ett industriföretag som går in i en annan bransch (t ex för att integrera framåt eller bakåt) än om det drivs av ett industriföretag inom samma bransch. Branschkännedom är givetvis en tillgång men den kan också vara en begränsande belastning i utvecklingen av något nytt. I vissa fall kan bred erfarenhet av forskning och utveckling ge bättre möjlighet att se nya utvecklingslinjer. Genomgripande teknisk utveckling kan leda till att branschgränser flyttas eller bryts ned och detta kan ta sig uttryck i att företag strukturförändras eller fusioneras. Detta kan även vara ett uttryck för att ägarkapitalet *omformas* från en kategori till en annan. En sådan omformning innebär att ett kapital övergår från att fylla en funktion till att fylla en ny.

Kapitalets förmåga att smidigt omformas är en av förutsättningarna för näringslivets dynamiska omvandling och utveckling. Omformning kan innebära att delar av handels- eller finanskapitalet förvandlas till industrikapital eller att industrikapital förs över från en verksamhet till en annan. Det räcker emellertid inte med en enkel omplacering av kapital för att nå god dynamik utan det erfordras även att kapitalet (ägarna, företagen, företagsorganisationen) skaffar sig erforderlig ny kompetens och nya affärsidéer. Företagarmentalitet (företagskultur) måste ändras, perspektiv och fokus flyttas, nya kontaktkanaler upparbetas.

1.2.3. *Institutionalisering och tröghet, nätverk och fält*

Den här skisserade kategoriindelningen av ägarkapitalet är naturligtvis i hög grad grundad på empiriska iakttagelser. Men att indelningen kan göras har konsekvenser på det teoretiska planet, vilket gör det befogat att kalla den ett teoretiskt arbetsredskap. Om ägarkapitalet (och inte enbart företagarna) kan konstateras vara specialiserat på olika områden och sönderfalla i olika kategorier så följer att en rad teoretiska angreppssätt kan utnyttjas. Två ska här prövas, det ena om förhållandena inom kapitalet, det andra om dess yttre relationer. Ytterligare en rad teoretiska angreppssätt vore tänkbara; informationsteori, behavioristisk företagsteori, human investment-teori. I enlighet med den eklektiska urvalsprincip som från början deklarerades har jag stannat inför två teorier som jag tror mig behärska.

Teorier om *institutionalisering* och *tröghet* inom organisationer blir tillämpbara för ägarkapital.¹² Enligt dessa tenderar etablerade organisationer att söka bevara och utvidga institutionen även om den ursprungliga arbetsuppgiften inte motiverar detta. Institutionernas ramar, traditioner och etablerade doktriner kan bli ett hinder för omställningar och förnyelse. Dessa trögheter kan medföra att en organisation, vilken byggts upp under en framgångs- och expansionsfas, som etablerad institution blir allt mindre effektiv att hantera förändringar, i synnerhet radikala förändringar som hotar att devalvera organisationens samlade kompetensmassa. En institution bär med sig sin historia och det kan vara en börda likaväl som en resurs.

Vi kan formulera en för den fortsatta framställningen viktig grundsats. *Organisationer som kommit till under framgångsperioder har samlat resurser, prestige och makt likaväl som positiva erfarenheter av ett visst beteendemönster. Så länge de yttre betingelserna inte radikalt ändras kan organisationen behålla sin dynamik på det etablerade fältet. Men när de yttre betingelserna ändras finns i utgångsläget – på grund av tillgången till resurser (ackumulerade vinster), prestige och makt – en avsevärd möjlighet att stå emot förändring. Tillgångarna kan användas till att bygga förskansningar mot nyheter i stället för till offensivt agerande. Förändringar kan dock komma till stånd genom att opposition inom organisationen vinner gehör för nya idéer och initie-*

rar en dynamisk process. Om organisationen däremot förblir trögrörlig råkar den till slut in i ett kristillstånd till följd av övermäktigt yttre tryck från konkurrenter. Krisen kan resultera i snabba förändringar som räddar organisationen men också i ett totalt sammanbrott.

I vårt fall kan institutionaliserings- och tröghetsbegreppen uttolkas så att kapitalet blir stelt, att det investeras i samma verksamhet som det redan är engagerat i och att förnyelser av näringslivet ofta sker genom att nya kapital växer fram samtidigt som gamla kapital förintas. Detta överensstämmer i hög grad med vad vi kan iaktta i den praktiska verkligheten. Vi kan emellertid även iaktta kapital som under lång tid visar prov på god förmåga till omvandling och förnyelse och vi har därför anledning att söka efter faktorer och mekanismer som befrämjar dynamik. Fenomenet institutionalisering och tröghet finns där emellertid och det är något som ägare och företagare måste kunna hantera om de vill bevara livskraften i sina företag. Det bör understrykas att de tröghets- och institutionaliseringsfenomen vi i första hand är intresserade av gäller *ägarna*, inte företagen. Det kan finnas motsättningar mellan ägare och företag med olika inriktning och affärsidéer och dessa motsättningar kan ge upphov till låsningar likaväl som fruktbar dialog.

En annan konsekvens av kategoriindelningen av ägarkapitalet är att företagsekonomisk teoribildning kring "nätverk", "fält" eller "domän" blir användbar för hypotesbildningen.¹³ Enligt dessa teorier befinner sig olika kategorier av kapital på olika fält/domäner och i skilda kontaktnät. Detta innebär att kapitalen har varierade kontakter med andra företagare och offentliga institutioner vilket vägleder dem vid val av strategi, marknader och vidareutveckling av företaget. Åtminstone implicit finns i detta även ett revirtänkande, dvs företaget har tillkämpat sig ett visst område (fält, domän) där det är tolererat av omgivningen men som det inte ostraffat kan lämna. Ett välutvecklat kontaktnät kan ge uppslag till intressanta affärer och utvecklingsprojekt och det underlättar deras förverkligande. När kontaktnätet fungerar väl ger det även upphov till stark lojalitet i kund/säljarrelationerna. Baksidan av detta kan – enligt min historiskt präglade uppfattning – vara svårigheter att hantera situationer där en snabb omvandling hotar att riva upp kontaktnätet, flytta domängränserna och slå ut en del av medlemmarna i nätet för att ge plats åt nya.

Lojalitet och upparbetade kontaktkanaler kan då fungera som hinder för information och uppkomsten av nya kontaktnät.¹⁴

Vi kan därmed formulera en andra grundsats. *Ägarnas kontaktnät är en strategiskt viktig del av deras kompetens som ägare och centrala för deras framgång.* Ägarkapitalet har kontaktnät dels till andra ägare och deras företag, dels till sina ägda företag och genom dem till andra företag; kunder, leverantörer och samarbetspartners. Men ägarnas kontaktnät eller revir (domäner) *behöver inte vara desamma som företagets*, något som är viktigt att inse för att förstå ägarnas roll. I ett långsiktigt perspektiv kan kontaktnätet verka både hämmande och stimulerande för dynamiken. Ägarkapital som verkar i en dynamisk miljö kan driva fram förändringar i ett företag som hamnat i en stagnerande omgivning. Ägare som är lyhörda för nya tendenser och som aktivt utnyttjar kontaktnätet för att fånga upp ny teknik kan påskynda teknisk utveckling och utnyttjande av innovationer. De har en strategiskt viktig roll genom att de kan introducera en ny teknik i ett existerande företag eller bilda ett nytt företag kring den. De kan också, i kraft av sitt ägande, genomföra de strukturförändringar som den nya tekniken aktualiserar. Ett nät av ägare som agerar efter detta mönster kan gemensamt påskynda omvandlingen av näringslivet. Men ett kontaktnät kan också fungera avskärmande och isolerande gentemot nya affärsidéer. Kontaktnät som blir alltför trivsamma och alltför nöjda med sig själva och forna tiders framgångar riskerar att gå under gemensamt om inte kontinuerlig förnyelse av nätets medlemskader tillåts.

Vi har därmed skaffat några enkla men användbara arbetsredskap som kan hjälpa oss att förstå kapitalets beteendemönster. Ägarnas agerande formas inte bara av det ägda företagets inre förutsättningar utan också av egna erfarenheter och kontakter. Kapitalets grad av tröghet, bundenhet till det förflutna, omvandlingsförmåga och förmåga att flytta mellan olika verksamhetsfält är av intresse. Ägarkapitalmarknaden har av historiska skäl en strukturell indelning grundad på äldre branscher, äldre företagskultur, äldre ägarogeografi m m. Detta har till följd att vid studiet av optimal resursallokering bör tyngden av arvet från det förflutna beaktas. Detta arv består i huvudsak av:

- materiellt arv: fysiska investeringar
- strukturellt arv: ägargränser och ägarstruktur
- kunskapsarv: vanor, attityder, know-how
- kontaktarv: marknadskontakter, samarbetskontakter.

1.2.4. Mikro- och makronivåerna vid studiet av ekonomisk omvandling

Under de senaste 10 à 15 åren har ett ökat intresse kunnat iakttas inom svensk nationalekonomi för att finna nya samband mellan mikro- och makronivåerna inom ekonomin.¹⁵ Omvandlingsförlopp, institutionella förhållanden och företagarkerksamhetens konkreta innehåll har ställts i centrum på ett annat sätt än tidigare. Kritiken mot den nyklassiska *mikroteorin* har främst gällt dess inriktning på jämviktsanalys och utnyttjande av givna produktions- och konsumtionsfunktioner. Att de i den mikroekonomiska analysen anses som "givna" innebär att de antages vara opåverkade av de ekonomiska aktörernas initiativ, t ex företagens innovationer och marknadsföringsåtgärder. Mikroteorin domineras av statiska ansatser som gör att dynamiska händelseförlopp blir svårfångade och svårförklarade. Därtill kommer att en rad grundläggande antaganden om marknaden – vilka naturligtvis är medvetet orealistiska – framstår som ett hinder för att använda teorin vid historiska analyser. Dit hör framför allt perfekt konkurrens-modellens fyra grundläggande antaganden: (1) stort antal små aktörer, (2) homogen produkt, (3) fri rörlighet för alla produktionsresurser och (4) perfekt information.¹⁶

Den etablerade *makroteorin* har drabbats av kritik främst därför att den under 70- och 80-talen fungerat allt sämre som grund för konjunkturpolitiken. Från inomvetenskapliga utgångspunkter har otillräckligheten av att enbart syssla med totalitetsbegrepp – samhällets konsumtion, sparande och investeringar – påtalats. Makroteorins tillväxtanalys grundas främst på dessa aggregerade funktioner, främst efterfrågan (konsumtion + investeringar), och teknik och innovationer blir en mer eller mindre oförklarad restpost (typ "teknikfaktorn" i Cobb-Douglasteoremet).

Slutligen är det påtagligt att efterkrigstidens *sammanfogande* av den nyklassiska mikroteorin (Walras, Marshall, Samuelson m fl) med den främst keynesianskt inspirerade makroteorin var ett resonemangsäktenskap, som endast nödortfött dolde att de båda teorierna egentligen gav motstridiga svar på en rad centrala frågor av teoretisk art. Mikroteorins ursprung var det liberala 1800-talet där frigörandet av många små företags produktiva krafter kunde ses som en central fråga för att öka välbståndet. Makroteorin med dess interventionistiska inslag blev en verk-

tygslåda för regeringars stabiliseringspolitik, grundad på de bistra konjunkturerfarenheterna från mellankrigstiden. Något organiskt samband mellan dessa båda huvudteorier är svårt att finna.¹⁷ Framför allt är det svårt att med dessa två teorier som ram fånga in *omvandlingsförlopp* – ingendera teorin är egentligen intresserad av sådana. Tvärtom finns en inbyggd tendens i teorierna att se omvandlingar som störningar av en jämvikt (mikro) eller en stabiliseringspolitik (makro).

Mot denna dominerande nationalekonomiska teori med två endast nödtorftigt sammanfogade förklaringsystem står spridda försök att slå broar mellan mikro och makro eller att åstadkomma någon form av helhetsteori.¹⁸ Amerikanska "institutionalister" (främst Veblen) och den tyska historiska skolan företrädde tidigt andra ansatser där historiska och institutionella faktorer står i centrum. I Sverige företrädde Johan Åkerman särpräglade metodiska idéer genom att förespråka ekonomisk kausalanalys – gärna med historisk orientering – utan någon bestämd anknytning till mikro- eller makronivåerna. Internationellt har på de senaste årtiondena kunnat iaktas en renässans för Joseph Schumpeters utvecklingsteori med den innovativa entreprenören i centrum. Åtskilliga ansatser har gjorts för att operationalisera och pröva Schumpeters tankar och vi återkommer till detta i avsnittet om innovationer och teknik (1.2.7.). Här får det räcka med att påpeka att Schumpeter också är företrädare för en skola som hävdar att makroteoretiska totalitetsbegrepp döljer avgörande sammanhang och därför bör disaggregeras. Vidare hävdar denna skola att mikroteorin bör byggas upp kring aktiva individer (företag, företagare, ägare m fl) som påverkar sin omgivning, inte passivt styrs av den, samt att tävlan på marknaden leder till ekonomisk utveckling. I Sverige företräder främst Erik Dahmén denna forskningsinriktning inom nationalekonomin.¹⁹

Alternativ teori som också innebär broslagning mellan mikro- och makronivåerna är även den marxistiska idétraditionen. Här finns teorier om kapitalismens rörelselagar som i fråga om dynamik och helhetssyn utan tvivel kan konkurrera med det etablerade mikro/makro-komplexet av nationalekonomisk teori. På ett brett vetenskapligt plan är det utan tvivel så att materialistisk historiesyn har påverkat de historiska vetenskaperna i kanske lika stor omfattning som den etablerade nationalekonomin har gjort. Det rör sig visserligen i hög grad om att marxismen bidragit till att förskjuta historikernas intresse från politik till ekonomi och socialhistoria. Men de för marxismen karakteristiska stadieteorierna, klassanalyserna och schematiseringen av historiska händelseförlopp i olika plan har haft stor genomslagskraft.

Å andra sidan har den etablerade marxismens karaktär av slutet system med textexegetik som central teoretisk sysselsättning begränsat marxismens möjligheter att tränga in i de etablerade vetenskapernas metod och teori. Nationalekonomin har därvid

varit betydligt mer motståndskraftig än exempelvis historia eller sociologi. Nationalekonomins ställning som central vetenskap för politiska beslutsfattare har här säkert spelat sin roll. Ur marxistisk synvinkel torde den etablerade mikro/makroteorin kunna ses som ett uttryck för en klasskompromiss som under det senaste halva århundradet varit central för stabiliteten i de flesta kapitalistiska samhällen.

Broslagning från mikro till makro är en strävan med denna studie men det ska redan här slås fast att det är ett mål som är svårt att nå. Någon formaliserad modell eller strikt utformad teori ska inte tillämpas. Helt klart är att den "etablerade" mikro/makro-teorin åtminstone så långt författaren känner den inte har så mycket att ge denna undersökning, vilken är centrerad kring institutionella förhållanden och omvandlingsförlopp. Teorier som bygger på aktiva företagare (och ägare) med ofullständig information och aktivt sökande efter nya kombinationer av produktionsfaktorer är av intresse och de resonemang som förs i undersökningen kommer att falla tillbaka på sådana tankar. Teknisk utveckling kommer att ses som en del av företagandet, inte som en utanför detta (exogent) bestämd variabel (se vidare 1.2.7.). "Broslagningen" mellan mikro och makro kommer dock i rätt hög grad att bestå av att författaren uppehåller sig någonstans mitt på bron, på mesonivån.

1.2.5. *Mesonivån*

Att uppehålla sig på en icke färdigbyggd bro kan vara vanskligt och risken att falla ned i en avgrund ska inte underskattas. Det är emellertid vid en historisk undersökning påfallande att det finns en rad fenomen i det ekonomiska livet som inte är så lätta att hänföra till vare sig mikro- eller makronivåerna. Visserligen har det börjat förekomma uppdelning i mikro- och makrohistoria, sannolikt en följd av att historiker och ekonomhistoriker inspirerats av nationalekonomernas språkbruk.²⁰ Men vid undersökningar av konkreta ekonomiska företeelser blir indelningen i mikro och makro ofta rätt tvivelaktig. En rad händelser och strukturer hör naturligen hemma på en mellannivå, vilken analogt med mikro- och makronivåerna skulle kunna kallas *mesonivån*. Bland nationalekonomer har storföretagens framväxt varit ett problem inom mikroteorin, och begreppet "mesoeconomics" har lanserats för att ringa in dem i en särskild fålla.²¹ Någon systematisk teoriutveckling har dock veterligen inte kommit till stånd.

Företagsekonomer rör sig ofta på ett "mesoplan" och använder ganska sällan mikro- och makroekonomiska begrepp. Här finns även intresse för att konstruera nya analytiska nivåer och då inte minst för analys av relationer mellan företag. Åtminstone en företagsekonom, nederländaren C A de Feyter, har lanserat begreppet mesonivå som analysnivå för en bransch.²² De tidigare nämnda företagsekonomiska begreppen nätverk, fält och domän skulle också kunna hänföras till mesonivån. Eftersom de är centrala inom företagsekonomin skulle man rentav kunna hävda att företagsekonomin rymmer en mesoekonomisk teoribildning.

Också inom historieforskningen har "mesonivåer" spelat en stor roll, även om själva uttrycket praktiskt taget aldrig används. Det kan här räcka med att peka på den livliga tyska 1970-talsdiskussionen om organiserad kapitalism. Utgångspunkten var ett uttryck som den österrikisk-tyske marxisten Rudolf Hilferding myntade på 1920-talet, av allt att döma en ny – och mer lyckad – formulering för de fenomen han undersökt i den 1910 publicerade boken "Das Finanzkapital".²³ Hilferdings studieobjekt var kapitalismens nya organisationsformer; storföretagen, kartellerna, sammansmältningen av bank- och industrikapital. Organiserad kapitalism var, så långt jag förstått det, för Hilferding en konkret och medveten strävan från kapitalisterna att genom organisation upprätta samarbete som skulle ersätta marknadens osäkerhet. Kapitalismens organisering var med här använd terminologi mikroenheternas *medvetna upprättande av en mesonivå* (samarbetsnivå) vilket i det tyska fallet understöddes av makronivån, staten.²⁴

De senaste årtiondenas västtyska forskning om organiserad kapitalism har medfört att begreppet vunnit stark spridning men det har också fått en vidsträckt användning på olika fenomen, inte minst kapitalets relationer till arbetarklass och tjänstemän.²⁵ Detta kan ha sitt berättigande men det har gjort det svårt att använda "organiserad kapitalism" som begrepp för kapitalismens medvetna organiseringsprocess. Rolf Torstendahl har använt begreppet som ett av fyra stadier i en stadieteori om kapitalismens utveckling.²⁶ Tanken är att kapitalismen genomgick en organiseringsprocess från 1800-talets slut till omkring 1930 och att detta var ett så dominerande fenomen att det förtjänar att karakterisera perioden. Det är inte svårt att hålla med om att en sådan organiseringsprocess ägde rum och att den gav kapitalis-

men ett nytt kvalitativt innehåll.²⁷ Storföretag blev dominerande inom industristaternas ekonomi och samarbete *mellan* företagen blev ett viktigt inslag. I det här sammanhanget bör det tilläggas att organiseringsprocessen kan ses som ett medvetet upprättande av kapitalistiskt dominerade mesonivåer (samarbetsnivåer).

Syftet med att här använda begreppet mesonivå (*ej* mesoekonomi eller mesohistoria) är att kunna analysera företeelser som har relationer både till små enheter (mikro) och till den övergripande makronivån. Mikroenheterna ingår i eller förenas till större enheter som är kvalitativt annorlunda än de små enheterna men som samtidigt ingår som en del i makronivån. Mesonivån kan definieras som en arena där koordinering mellan mikroenheterna *kan* äga rum genom enheternas eget agerande eller genom ingripande från makronivån. Mesonivån – som också skulle kunna kallas samarbetsnivån – kan upprättas (konstitueras) genom krafter som verkar från de båda övriga nivåerna. Dess ”arena” kan vara mer eller mindre naturligt given genom t ex branschtillhörighet eller geografisk närhet. När mesonivån väl konstituerats kan den själv utgöra en kraft som verkar både gentemot mikro- och makronivåerna. Den kan uppträda i form av fasta institutioner eller informella nätverk. Mesonivån är en arena för *organisera*nde krafter inom det ekonomiska livet, krafter som söker bättre information, större stabilitet eller ett fält för att kunna sammanfoga system och nya kombinationer i stor skala.

Samarbete på mesonivån är i sig inte nödvändigtvis omvandlingsbefrämjande. En väl etablerad och fast institutionaliserad mesonivå kan visa samma tröghetsfenomen som dem vi diskuterade i ett föregående avsnitt (1.2.3.). Men samarbete mellan måttligt dynamiska aktörer kan skapa multiplikatoreffekter som påskyndar en omvandlingsprocess utöver vad en enskild aktör kunnat åstadkomma. Grunden för ett sådant samarbete kan vara att aktörer med olika erfarenheter, kontaktnät och informationer går samman och gemensamt drar nytta av sina resurser.

Med dessa funderingar i botten kan vi lista ett antal företeelser som sannolika eller tänkbara mesonivåer. En första grupp utgörs av:

1. branscher och branschorganisationer samt omstrukturerande krafter på branschnivå
2. karteller och liknande samordningar av marknadsbeteendet,

t ex specialiseringsavtal mellan potentiellt konkurrerande företag

3. storföretag, där "den synliga handen" ersatt marknadskrafternas styrning. Detta är den mest institutionaliserade mesonivån²⁸.

Historiskt sett har branschorganisering och kartellbildning ofta varit ett steg på vägen mot storföretagsbildningar. En andra grupp av samarbets-/mesonivåer är sådana som går över branschgränserna:

4. samverkan mellan företag i samma region, eventuellt också med regionala organisationer och politiska organ
5. komplementaritet (samverkan eller samspel) mellan företag kring utvecklingsblock²⁹
6. ägar- och företagargrupper av komplementär natur (dvs grupper som sträcker sig över flera branscher)
7. fasta storkund/storsäljarrelationer samt långvariga länkningseffekter mellan företag och branscher (industriella nätverk³⁰).

Slutligen kan företeelser med mer eller mindre nationell anknytning tänkas falla inom mesonivåbegreppet:

8. infrastrukturer och stora system: kommunikationer, energiöverföring
9. storskalig forskning och utveckling omfattande kunder, leverantörer och statliga forskningsorgan
10. näringspolitik eller planhushållning, där staten ingriper dirigerande nedanför makronivån
11. andra samordnande krafter, t ex stark sammanhållning kring nationella mål inom ett visst fält, yrkeskårssamhörighet eller nära samverkan fack/företag kring (exempelvis) en krisdrabbad bransch.

Det vore kanske inte omöjligt att utarbeta en teori om krafter som bygger upp eller bryter sönder mesonivåer, om incitament till mesonivåföretagande och om den speciella kompetens som erfordras för att agera där. Sannolikt skulle denna teori handla rätt mycket om information, organisation och skalfördelar. Men

i denna undersökning är målsättningen mer blygsam. Det får därför räcka med att påpeka att mesonivån finns i ett spänningsfält mellan "överblick" och "samordning" å ena sidan, individuellt företagande å den andra. Den är en arena både för *dirigism* och *entreprenörskap* (båda termerna här medvetet använda på ett vagt och odefinierat sätt). Det är då att märka att, särskilt i ett internationellt och historiskt perspektiv, dirigismen mycket väl kan vara privat och entreprenörskapet statligt. Vissa typer av karteller och storföretag är exempel på det förra, statliga företag som med eller utan monopolskydd lyckas utveckla sig mot markant högre effektivitet på det senare.

Gränsen mellan dirigism och entreprenörskap har dragits olika i skilda länder och vid olika tidpunkter. Merkantilismen i dess klassiska form var dirigism på mesonivå (branscher) som syftade till att stimulera entreprenörskap på mikronivån. 1800-talets liberala näringspolitik bröt ned mycket av de traditionella mesonivåerna som ändå till stor del höll på att bli föråldrade på grund av ändrade produktionsförhållanden. Men nya samarbetsnivåer växte fram: regional samverkan, nya infrastrukturer, branschorganisationer, karteller, storföretag och ägargrupper.

Förmågan att formulera affärsidéer på denna samarbetsnivå och sedan framgångsrikt genomföra dem är ofta detsamma som att "skapa" mesonivån. Konkret kan det innebära att sammanföra flera företag till ett storföretag, väva samman ett kontaktnät mellan leverantörer och kunder eller identifiera utvecklingsblock i behov av samordnade insatser. Agerandet på mesonivån blir med detta synsätt inget specialfall utan en huvudlinje i industrisamhällets företagande. Förmåga att agera i gränzonen mellan dirigism, överblick och samordning å ena sidan, individuellt entreprenörskap å den andra, avgör i hög grad vem som ska ha ledningen av de dynamiska sektorerna av näringslivet. Under industrialismen har dynamiken ofta koncentrerats till storföretagande, utvecklingsprojekt samt investeringar i stora infrastrukturessystem. Kompetens att bygga upp och hantera stora system har skapat förmögenhet och makt.

Företagande på mesonivån har ofta varit av innovativ typ. Storföretaget var en innovation som syftade till att ge en fastare organisatorisk ram åt en alltmer komplex affärsverksamhet som gick utöver vad de traditionella enkla företagsformerna kunde hantera.³¹ I vår terminologi kan det ses som en *institutionalise-*

ring av en affärsmässigt lönsam mesonivå. Storskalig teknisk utveckling i industriell form var en följdinnovation till storföretaget, vilket innebar att problem som tidigare inte kunnat angripas av privata intressenter blev möjliga att hantera i affärsmässig form. Utvecklingsblock och nätverk mellan företag har visserligen funnits i det förindustriella samhället men den ökande takten i den tekniska utvecklingen gav dem en ny strategisk betydelse. Förmåga att konstituera en mesonivå och därefter agera på den blev därmed central för många företag. Ägargränser och företagsstruktur blev strategiska på ett nytt sätt genom industri- och finansföretagens successiva koncentration och strukturuomvandling. Här fanns affärsmöjligheter för företagare som förmådde hantera reorganisationsfrågor på mesonivån. Incitament, speciell kompetens och sammanhållande krafter på mesonivå/samarbetsnivå vore därför väl värd att studeras.

Som begrepp kommer vi i det följande att använda:

- mikronivån: det enskilda företagets och företagarens nivå
- mesonivån: samarbets- eller organisationsnivå
- makronivån: totalitetsnivån.

Särskilt intresse kommer vi att ägna åt mesonivån. Vi koncentrerar oss på *ägarnas* förmåga att upprätta denna nivå och agera på den. Den är deras "arena" för storskaliga projekt och den kräver förmåga att finna affärsidéer av delvis annat slag än på mikronivån.

1.2.6. Företagens beteende. Osäkerhet, ofullständig information, vinstmål och företagstillväxt

I all teoribildning om företagande krävs någon uppfattning om företagens beteendemönster och grundläggande arbetsvillkor. I denna undersökning har vi främst intresse av hur dessa hänger samman med industriell omvandling. Den genomgång som följer är naturligtvis kortfattad intill det orimliga och ger ingen rättvisa åt förespråkare för olika teorier. Den fyller endast syftet att klargöra hur författaren sökt välja bland existerande åsiktsriktningar.

Företagens beteendemönster och grundläggande arbetsvillkor har sedan länge varit ämnen för en omfattande debatt mellan

ekonomen.³² Debatten är kanske inte i första hand uttryck för en motsättning om hur företagen faktiskt beter sig – om detta tycks ekonomen i allmänhet ha ganska otillfredsställande kännedom. I stället gäller det vilka nödvändiga förenklingar och schematiseringar om företagen som ska göras vid uppbyggandet av teorier. Starkt schematiskt kan det sägas att det finns två ansatser till problemet. En nationalekonomisk skola som behöver en teori om företaget till mikroekonomin har utvecklat teorier "uppifrån" medan en företagsekonomisk skola framför teorier "nedifrån".³³ Syftet är väsentligen olika, vilket förklarar en stor del av skillnaden. "Nationalekonomen" ³⁴ arbetar med abstrakta modeller som ska förklara en ekonomis reaktioner på förändringar av löner, skatter och räntor, konjunkturförlopp osv. "Företagsekonomen" är intresserade av företaget som organisation och företagarnas psykologi. En viktig organisationsteoretisk skola har symptomatiskt nog kommit att benämnas den "behavioristiska".³⁵

Den behavioristiska teorin kan kort karakteriseras med att den antar att företagen arbetar under osäkerhet och med ofullständig information. De har en rad mål för verksamheten utöver att nå hög vinst: tillväxt, gott anseende, arbetstillfredsställelse för arbetsledningen, långsiktig överlevnad för organisationen osv. I brist på fullständig information om var maximal vinst är att söka arbetar behavioristernas företag med att nå *tillfredsställande* (satisfierande) lösningar på alla problem. Företagets beteende blir en sökprocess efter sådana lösningar där en rad nedre gränsvärden för lönsamhet m m blir restriktioner i agerandet. Om gränsvärdena underskrids ingriper företagsledningen och söker återställa balansen.

Vid en *historisk* undersökning om ägande, företagande och ekonomisk omvandling är det inte säkert att någon av dessa teoretiska utgångspunkter fångar in de centrala problemen. En "företagsekonomisk" teori kan vara tilltalande för den som strävar efter realism och konkretion men det är inte givet att en behavioristisk ansats ger de bästa utgångspunkterna för studier av ekonomisk omvandling. Denna teoribildning lägger knappast stor vikt vid historiska perspektiv och dynamisk omvandling även om den kan ge en realistisk bild av hur enskilda företagare upplever sin situation i en värld av osäkerhet. Det finns därför anledning att se något mer på vad teorier "uppifrån" har att ge för historiska undersökningar.

I den senare årtiondenas mikroekonomiska teoriutveckling har en linje varit att beakta informations-, transaktions- och rörlighetskostnader.³⁶ Den mikroekonomiska teorin har som en av sina grundläggande förutsättningar att perfekt information är tillgänglig för de agerande företagen samt att dessa söker maximera sin vinst. Detta är naturligtvis ett förenklat antagande och

de nyare teorierna söker beakta att informationsinsamlande tar tid och resurser i anspråk. Utgångspunkten är emellertid den mikroekonomiska jämviktsmodellen och det gör att de nyare teorierna inte är helt anpassade för empiriska studier av dynamiska händelseförlopp.

Dynamiska händelseförlopp utmärks av osäkerhet om framtiden och företagen måste vara inställda på att kunna leva med denna.³⁷ Företagande *karaktiseras* av att verksamheten bedrivs med ofullständig information, och framgångsrikt företagande består i att skickligt hantera snabba förändringar – dvs uppfånga och bearbeta ny information. Skickligheten kan bestå i förmågan att självständigt *insamla* ny information, t ex genom egen forskning och utveckling eller genom egna marknadskontakter. Tävlan (konkurrens) mellan företag uppkommer i hög grad därför att de arbetar under osäkerhet och ofullständig information och därför att de söker gardera sig mot detta genom att driva utvecklingen (få mer information) för att nå framgång gentemot andra företag.

Det nyklassiska antagandet om perfekt information förutsätter i praktiken en statisk ekonomi och definierar bort en stor del av företagarfunktionen ur den ekonomiska teorin.³⁸ Detta beror på att mikroteorin främst är intresserad av prisbildningens allokerande effekter och inte tillmäter företaget någon självständig aktörsroll. Jämvikten är en referenspunkt vid ekonomisk analys, en punkt som aldrig uppnås eftersom störningar hela tiden inträder, men dit marknaden hela tiden tenderar. I en historisk analys behövs emellertid ingen jämvikt som referenspunkt, förändringar är inga störningar och informationskostnader är oskiljaktiga från andra kostnader för att förbättra konkurrenskraften.

Vinstmaximering som mål för verksamhet är lättare att acceptera som ett realistiskt antagande. I en dynamiskt inriktad omvandlingsanalys bör detta emellertid inte förväxlas med mikroekonomins gängse begrepp *vinstmaximering*. Detta bygger på antagandet att företagen har tillgång till perfekt information. I en teori där sådan information inte finns är det likafullt möjligt att ha största möjliga vinst som företagets övergripande mål. Men vinstmaximering får i en sådan teori en betydligt mindre central ställning – den har knappast något självständigt förklaringsvärde.

Den viktiga frågan blir i stället *hur* företaget söker förverkliga målet största möjliga vinst. En rad alternativa strategier föreligger uppenbarligen när det övergripande antagandet är osäkerhet, inte perfekt information. Faktorer som historiskt given erfarenhet och etablerade kontaktnät kommer då in som förklaringar till företagets beteendemönster – det är genom dessa som de söker orientera sig i tillvaron och minska osäkerheten. Den behavioristiska teorins antagande om att företagen söker satisfierande (till-

fredsställande) lösningar kan vara ett sätt att beskriva maximerande lösningar med de begränsningar som historiskt givna ramar, kapitalets tröghet och etablerade kontaktnät ställer upp.

Teorier om informations-, transaktions- och rörlighetskostnader har också utvecklats för att förklara varför företag överhuvudtaget uppstår och var gränserna mellan dem kommer att dragas³⁹. Dessa teorier framhåller sådana kostnader som en grundläggande orsak till varför produktionsresurser förs samman till företag – koncentration till en organisatorisk enhet håller dem nere. Ju mer komplexa och sammanvävda operationer som ska utföras, desto större anledning att föra samman dem. Gränserna mellan företagen uppstår enligt dessa teorier när de interna kostnaderna stiger till samma nivå som vad en samordning genom marknaden skulle kosta.

Ur vår synvinkel är detta av intresse genom att spänningar kan uppstå mellan vad ägare anser vara optimalt att äga och vad företagsledare anser vara optimalt att föra in i samma organisation. Agargränser kan av historiska skäl ha kommit att dragas tvärs över starka informationsflöden (eller potentiella informationsflöden) som borde ha lett till samordning till en organisation. Omvänt kan det inom ett företag ha uppstått avgränsade enheter med ringa kontakt med andra delar av helheten och där endast gemensamt ägande motiverar samhörigheten. I en industriell omvandling är det naturligt att äldre behov av samordning avtar samtidigt som nya behov växer fram. Ägandet är en institutionell ram som kan verka konserverande på industristrukturen om ägarna inte är lyhörda för förändringar i informationsflöden och transaktions- och rörlighetskostnader.

Företagens förmåga till expansion har under den senaste hundraårsperioden gjort mikroteorins grundläggande antagande om att ett stort antal företag agerar på marknaden till en alltmer tvivelaktig approximation. Enligt en teori som utformats av Edith Penrose kan företagens tillväxt främst ses som en funktion av ledningens kompetens.⁴⁰ En utvidgning av företagsledningens kompetens, t ex genom upprättandet av en viss specialistfunktion, kan ge ledningen outnyttjad kapacitet. Denna kan utnyttjas genom att företaget expanderar verksamheten, vilket i sin tur kan föranleda någon annan utvidgning av ledningens managementkapacitet. Detta skapar eventuellt ny ledig kapacitet, vilket föranleder ytterligare expansion osv. Processen kan fortgå till dess att företagsledningen uppnått en kompetensgräns där andra företag är bättre skickade att ta över marknadsandelar – delvis samma resonemang som om transaktionskostnader ovan.

Teorin om att företagstillväxt är en funktion av ledningens kompetens kan vid en första anblick synas stå i konflikt med gängse uppfattningar om marknadsutvidgningars, stordriftsfördelars och odelbarheters betydelse för att driva upp företagens

storlek. Så behöver emellertid inte vara fallet. Stordrift blir bara lönsam om företagsledningen förmår att dra nytta av den genom att öka sin kompetens till den nivå som krävs – det finns kvalitativa skillnader mellan drift i stor och liten skala. Marknadsutvidgningar och stordriftsfördelar kan också vara *resultatet* av ledningens ansträngningar, t ex aktiv marknadsföring och processinnovationer som förbilligar stordrift. Externa faktorer, t ex ökad frihandel eller förbättrade kommunikationer, kan stimulera företagstillväxten utan att ledningarna höjt kompetensen. Men ofta innebär upphävandet av sådana transaktionshinder att en rad företag *koncentreras* till större enheter. Här kan naturligtvis företagsledningarnas kompetens ses som en viktig förklaring till att vissa företag växer medan andra slås ut.

Ur vår synvinkel framstår kanske Penroses teori som alltför företagarcentrerad och alltför ointresserad av ägarnas roll. Någon teori om ägarnas eventuella självständiga roll för företagstillväxt finns emellertid mig veterligen inte. Vi kan högst tentativt peka på att ägare har möjlighet att styra företagsledningar i riktning mot systematisk kompetensutvidgning. En väg av särskilt intresse i industriella sammanhang är att ge teknisk utveckling gynnsamma institutionella ramar. Industriellt inriktade ägare som ser möjlighet att utnyttja teknik som en dynamisk omvandlingskraft kan ge tekniker en central ställning och gynnsamma institutionella förhållanden. Därtill kommer naturligtvis att ägarfrågor ständigt aktualiseras när företag växer genom köp av andra företag. Sådan expansion kan givetvis primärt ha förorsakats av skillaktig kompetens hos företagsledningarna men om det finns ägare med makt och inflytande med i bilden så kan deras kompetens att hantera ägarskiften komma att spela en självständig roll.

I det följande kommer vi att utgå från att:

- jämvikt är ett mikroanalytiskt begrepp med begränsad betydelse vid omvandlingsanalys
- företag arbetar under osäkerhet om framtiden och omvärlden, vilket kan befrämja omvandlingen *om* företagen söker gardera sig genom utveckling och förkovran av kompetensen
- företag söker nå så hög vinst som de har förutsättningar att nå
- gränser mellan företag kontinuerligt behöver ändras vid omvandling
- företagstillväxt i hög grad är en funktion av företagsledningarnas kompetens
- förändringar i företagsgränser och företagstillväxt påverkar ägandet och i hög grad kan påverkas av ägarna – både genom deras aktivitet och passivitet.

1.2.7. Teknik och innovationer. Cirkulations- och produktionssfärerna

I detta avsnitt ska två problem diskuteras. Det ena är frågan om teknikens ställning i den ekonomiska teorin och det andra är problemet om efterfrågans respektive den teknologiska utvecklingens roll för att driva fram tekniska innovationer. Nära sammanhängande med detta är ett historiskt teoriproblem: i vilken sfär ska historiker söka orsakerna till förändringar – produktions- eller cirkulationssfären?

I nyklassisk ekonomisk teori är tekniken en given (exogen) faktor i det ekonomiska systemet. Företagen antas välja den teknik som ger vinstmaximering. Teorin kan ha haft en ganska god överensstämmelse med verkligheten för konsumtionsvaruproducenter under 1800-talets senare del när uppfinnaren ofta var fristående (dock fristående *företagare*) gentemot de tillverkande företagen. Teknik kunde då ses som något som köptes på en teknikmarknad. Teorin torde däremot ha stämt sämre under industrialismens tidiga skede då teknikpionjärer ofta startade egen tillverkning, och den stämmer påtagligt dåligt på 1900-talets industriföretag där mycket av den tekniska utvecklingen uppenbart bedrivs inom företagen som en del av företagarverksamheten. Den torde alltid stämma sämre för kapitalvaruproducerande företag som oftare än konsumentvaruföretag uppträder som konstruktörer och innovatörer.

Mot denna teori står framför allt den schumpeterska teorin om företagande och innovationer.⁴¹ Den är nära knuten till Schumpeters syn på konkurrens. Schumpeter hävdar att företagandets kärna är att finna nya kombinationer av produktionsfaktorer som ska ge företagaren ett *försprång* gentemot andra företag.⁴² Ur detta försprång härleds företagarens vinsten vilken här ses som en belöning för ett tekniskt eller organisatoriskt framsteg. Konkurrensens kärna är inte som i neoklassisk teori priskonkurrens utan tävlan mellan företagen om att utveckla ny teknik och effektivare verksamhetsformer. Innovationerna stimuleras av den osäkerhet som företagarna känner eftersom de söker gardera sig mot konkurrenternas framsteg genom egna framsteg. I förlängningen av denna teori ligger att företag med stark marknadsposition och kanske monopolartad ställning är (eller har varit) mer innovativa än andra som lyckats sämre. Längst går kanske John Kenneth Galbraith som ser de stora (amerikanska) företagen som huvudkällor till innovationer under 1900-talet.⁴³

Schumpeters teori om industriell omvandling genom företagarnas aktiva utveckling av ny teknik har en påtagligt stark verklighetsanknytning och torde kunna accepteras av de flesta som en rimlig sammanfattning av ett komplicerat händelseförlopp.⁴⁴ Men accepterandet ligger mer på det yttre deskriptiva planet än

på det teoretiska. Teorin har varit påtagligt svår att formulera till matematiska modeller vilket kan vara ett skäl till att den inte lyckats tränga undan den neoklassiska analysen. Ur historisk synvinkel kan företagarfunktionens nyckelroll accepteras utan att någon enighet behöver föreligga om drivkrafter och samhällseliga konsekvenser. Sedan 1960-talet har åtskilliga försök gjorts att empiriskt pröva den schumpeterska teorin. Två skolor kan sägas ha uppstått i frågan om drivkrafterna bakom framgångsrik ny teknik. Den ena betonar teknologins självständiga roll (technology push eller tekniktryck), den andra betonar marknadens och efterfrågans roll (demand pull eller efterfrågesug).⁴⁵ Båda skolorna torde acceptera företagets nyckelställning och ser inte tekniken som bestämd utanför det ekonomiska systemet även om "technology-push"-förespråkarna betonar att den måste följa en egen inneboende logik som kan vara en annan än den rent ekonomiska.

Motsatsen mellan "demand pull"- och "technology push"-förespråkarna kan ha uppkommit både beroende på metodologiska olikheter och på att de helt enkelt undersökt olika delar av verkligheten. Teknikcentrerad utveckling och efterfrågecentrerad utveckling förekommer samtidigt. Den ena söker utnyttja kunskaper om teknikens inneboende möjligheter, den andra är mer intresserad av att utnyttja kunskaper om vad marknaden vill ha.⁴⁶ Den försiktiga "middle of the road"-slutsatsen är att framgångsrikt företagande består i just den rätta *kombinationen* av demand pull och technology push. Företagaren måste förstå både marknaden och tekniken. Marknaden accepterar inte vad som helst men tekniken kan inte heller prestera vad som helst. Marknaden kan dessutom inte med någon större tydlighet efterfråga helt okända produkter som teknologisk utveckling kan ge upphov till, och företaget har funktionen att kombinera och anpassa ny teknik till användbara och säljbara varor. Företagarna behöver emellertid inte lita på spontan oplanerad teknisk utveckling utan kan i rätt hög grad styra den. Det är ett mått på en industriell företagares kompetens att han lyckas styra forskning och utveckling i riktning mot säljbara varor.

Den ekonomiska och teknikhistoriska tvisten om efterfrågesug kontra trycket från teknisk utveckling påminner en hel del om ett historiskt tvisteämne, frågan om historiens drivkrafter är att söka i produktions- eller cirkulationssfären. Produktionssfären i vid mening är tillverkning av alla slags livsförnödenheter medan cirkulationssfären är handel i vid mening. Problemet har ofta formulerats som om ursprunget till ekonomiska, sociala och politiska förändringar vore att finna antingen i ny teknik eller i uppkomsten av nya handelsvägar. Det finns marxistiska och icke-marxistiska varianter av debatten och under de senaste årtiondena har diskussionerna om den s k beroendeskolan (en cir-

kulationsteori om u-landsproblem) varit livlig. Klassiska frågor är vad som föranledde den ekonomiska uppgången under högmiddeltiden (ny jordbruksteknik eller livligare handel), vad som var orsaken till den industriella revolutionen (ny teknik eller specialisering genom att handeln gav möjlighet till stordrift) och utvecklingsländernas möjlighet att bryta sig ur de handelsrelationer som etablerades under kolonialtiden.⁴⁷ Mer generellt kan frågan formuleras så: är det tekniken som formar samhället eller samhället som formar tekniken?

Det är utan tvekan så att traditionella historiska arbetsmetoder tenderar att överbetona handelns roll på bekostnad av produktionens och teknikens betydelse. Handel och försäljning har sedan länge efterlämnat ett omfattande källmaterial: tullhandlingar, handelsstatistik, utfaktureringsuppgifter m m, och analysen av dessa källor blev helt naturligt en central uppgift för de första generationerna av ekonomhistoriker. Detta material var också lämpligt för kvantitativa undersökningar och direkt användbart för empirisk prövning av gängse ekonomisk teori. Otvetydigt var det ju även så att i ett äldre skede kapitalismen till stor del var en handelskapitalism. Men risken med koncentration på cirkulationssfärens källmaterial är att förklaringar till historiska handelsförlöpp främst kommer att hämtas från denna på grund av att kunskaper om produktionssfären är så bristfälliga. Förändringar i produktionssfären – tekniska framsteg – efterlämnar ofta föga av primärt källmaterial som kan tolkas av historiker. De blir därmed föga uppmärksammade och tillmäts ringa förklaringsvärde.⁴⁸ Omvänt kan en tekniker som är van att studera ritningar och maskiner men mindre väl bevandrad i ekonomisk teori och statistik tendera att överdriva teknikens autonoma betydelse – vi får en "ren" teknikhistoria där mänsklighetens framtidskridande berott på ett antal tekniska genier.

Vi är därmed tillbaka till den ovan nämnda motsättningen mellan olika förklaringar till tekniska framsteg – marknadens efterfrågan eller självständig teknologisk utveckling som huvudorsak. Svaret på dessa frågor måste naturligtvis bygga på empiriska undersökningar utförda med kännedom om de metodiska problemen, däribland förståelsen av att källmaterialet ur ekonomers och historikers synvinkel tenderar att övervärdera cirkulationens betydelse medan det från teknikerns horisont tenderar att isolera teknologiska utvecklingsfaktorer. Ett ställningstagande bör dock göras här eftersom problemet är fundamentalt i alla undersökningar av industriell omvandling.

Båda faktorerna, efterfrågan och den autonoma teknologin, finns uppenbarligen. Den ena uttrycker mänskliga behov, den

andra mänskliga resurser att lösa problem. Det är inte alls självklart att behov och resurser möts och harmonieras. Det kan finnas institutionella hinder likaväl som brist på institutioner som kan hantera de kombinatoriska problemen. Efterfrågan på produkter som ännu inte finns är ofta svag och oartikulerad. Även när påtagliga behov går att identifiera så kan uppfattningarna om i vilken tekniksfas lösningarna står att finna vara diffusa eller orealistiska.

Teknologiutvecklingen drivs ofta av ambitioner att åstadkomma nya och mer raffinerade lösningar på gamla problem, alternativt av att pröva ny teknologi där det ofta är ovisst vilka problem som den kan lösa. *Företagarfunktionen* i detta sammanhang blir då att genomföra nya kombinationer. Den inre logiken i teknologins utveckling kan visserligen inte brytas av företagare och innovatörer men de kan upptäcka var flaskhalsarna i utvecklingen finns och koncentrera resurserna på dem. Behov och potentiell efterfrågan måste identifieras och formuleras, etablerad teknologi styras in på att lösa nya problem och ny teknologi tilldelas problem att lösa. Denna verksamhet måste för att bli framgångsrik omges med erforderlig organisation och försörjas med erforderligt kapital. Den bipolära motsättningen mellan efterfrågan och teknologi borde därför ersättas med någon form av trepartsmodell: teknologi, marknad, företagarfunktion. Den sistnämnda skulle i modellen svara för kombination, samordning och institutionella ramar till teknisk utveckling.

1.2.8. *Den finansiella sfären*

Under 1960- och 1970-talen har åtskillig internationell och komparativ forskning utförts på temat banker och industriell utveckling. En central drivkraft har varit försök att ur de redan industrialiserade ländernas historia dra lärdomar av värde för dagens utvecklingsländer.

En pionjär för denna typ av forskning var Alexander Gerschenkron vars slutsatser kort kan sammanfattas med att bankväsendet hade större betydelse ju senare ett lands industrialisering kom igång.⁴⁹ Ju senare start, desto större initialinvesteringar krävdes för att komma upp på den företagsstorlek som var internationellt konkurrenskraftig. I Gerschenkrons teori blev Eng-

land, Tyskland och Ryssland modellländer. Den tidiga engelska industrialiseringen var föga kapitalkrävande och kunde till avsevärd del finansieras av enskilda företagare. Den tyska krävde mer kapital och gav bankerna en nyckelroll, inte minst som aktiva industrikoordinatorer. I Ryssland slutligen fick staten en nyckelroll som industrifinansiär genom att landet kommit så långt på efterkälken att privat kapital överhuvudtaget inte räckte till (Gerschenkron syftar på industrialiseringen under tsarregimens sista årtionden men modellen skulle onekligen kunna användas som förklaring till den efterrevolutionära industrialiseringen under planhushållning).

Raymond W Goldsmith har i ett stort arbete om finansiella strukturer och utveckling sökt relatera industriländernas bank- och finansväsen till deras ekonomiska tillväxt.⁵⁰ Ansatsen är utpräglat kvantitativ och Goldsmith konstaterar avslutningsvis att avsaknaden av teori om finansinstitutioner gör det mycket svårt att dra några slutsatser. Detsamma kan nog sägas om det internationella projekt som under Rondo Camerons ledning genomfört en rad jämförande studier av bankväsendets roll under tidiga industrialiseringsskeden.⁵¹ Även här har det varit svårt att dra annat än mycket försiktiga slutsatser, och de jämförelser som trots allt görs är väsentligen av kvantitativ natur – bankväsendets omfattning i förhållande till befolkningens storlek.

Ett resultat av de olika studierna är att Gerschenkrons schema framstår som förenklat. De individuella skillnaderna mellan länderna framstår som stora och sammanhangen mellan bankstruktur, företagande och ekonomisk tillväxt framstår som ytterst komplicerade. Teorier om att bankväsendet varit av ringa betydelse (neutralt) i förhållande till tillväxten avvisas och exempel ges på både tillväxtbefrämjande och tillväxthämmande banksystem. Någon sammanhängande teori om bankernas roll ges dock inte.

Finanssektorns betydelse är främst att kanalisera medel från sparare till investerare och erbjuda båda parter en optimal blandning av lång- och kortfristig in- och utlåning. Finansinstitutionernas verksamhet kan ur industrins och handelns synvinkel indelas i fyra huvudkomponenter. Den första är tillhandahållandet av *finansiella tjänster*: betalnings- och cirkulationsmedel (sedlar, checkar), valutahandel, betalningsöverföringar m m. Den andra är *överföring av kapital* från överskotts- till underskottsområden.

”Område” kan i det här fallet betyda ett helt land, en region, en bransch, ett företag eller en enskild person. En tredje verksamhetsgren är *kontaktskapande*, där banken utnyttjar sitt nät av förbindelser till att informera och föra samman kunder. En fjärde gren är bankens aktiva ingripande som *företagare* utanför den finansiella sfären. Denna verksamhet kan uppstå ofrivilligt, genom att finansiärer måste gå in och söka rädda ett låntagande företag som råkat i kris, eller frivilligt som en förlängning av den kontaktskapande och kreditgivande verksamheten. Det sistnämnda innebär att finansiären blivit så intresserad av den finansierade verksamheten att han utsträckt sin aktiva företagarroll till att gälla något annat; industri eller handel. I detta sistnämnda fall uppstår svårigheter att dra gränser mellan ägare, företagare och finansiär.

I Schumpeters teori om ekonomisk omvandling hade bankväsendet en av de två huvudrollerna – företagarna hade den andra (någon självständig ägarroll fanns inte).⁵² Bankerna kan genom kreditgivning skapa betalningsmedel vilket företagare som låntagare kan använda för att få kontroll över produktionsresurser. Om företagarna använder detta på ett produktivt sätt uppvägs den inflation som den ökade mängden betalningsmedel kunde ha framkallat. På detta sätt underlättar kreditgivningen tillkomsten av nya kombinationer, vilket är en förutsättning för ekonomisk omvandling. Bankerna kan också spela en tillväxtbefrämjande roll genom att överföra resurser från lågproduktiva till högproduktiva områden. Uppenbarligen skulle samma resonemang kunna föras om ”ägare” sätts in i stället för ”kreditgivare”. Visserligen finns skillnader mellan dessa två källor till kapital i fråga om risktagande och kontroll men gränsen mellan ägande och kreditgivning kan vara flytande när det gäller ovissa utvecklingsprojekt.

Ur tillväxt- och omvandlingssynpunkt är det emellertid också mycket betydelsefullt att kreditväsendet kan vara mer flexibelt i sin kreditgivning än ägare i sina capitalsatsningar. Det kan befrämja överflyttningar av kapital mellan olika branscher och företag om kontaktnätet och erfarenhetsmassan är mer diversifierad än ägarnas. Kreditväsendet är en väg att komma förbi de hinder som kapitalets fragmentarisering och ägargränser sätter upp, vilket måhända kan vara en utgångspunkt för teorier om dess betydelse för industriell omvandling. I alla händelser förstär-

ker kreditväsendet chanserna att omvandling äger rum genom att det erbjuder alternativ till ägarkapitalet för att finansiera nyskapande företagарverksamhet.

I den följande framställningen kommer de svenska bankerna ofta att framträda i andra roller än den rena kreditgivarens. Det är då nödvändigt att hålla i minnet att banker som ägare och industriföretagare ofta har tilldragit sig stort intresse, eftersom de stora kapitalresurser som bankväsendet behärskar givit dem möjlighet att arbeta efter stora linjer – gränserna har dragits av banklagstiftning och affärsförmåga snarare än av kapitaltillgången. Som redan framhållits (1.2.5.) kan bankerna spela en nyckelroll i skapandet av mesonivåer – ägargrupper, fusioner som skapar storföretag, effektivt hanterande av utvecklingsblock. Men detta spektakulära inslag, som grundar sig på en sammansmältning av ägar-, kreditgivar- och företagарrollerna, bör inte undanskymmas att finanssektorns *centrala* funktion är finansiell service, kreditgivning och kontaktskapande verksamhet.

1.3. Ägandet och näringslivets dynamik

1.3.1. Ägare, företagare, kreditgivare

I föregående avsnitt (1.2.) presenterades i korthet vissa teorier av betydelse för undersökningen. De var hämtade ur de national-ekonomiska, företagsekonomiska, ekonomisk-historiska och teknikhistoriska disciplinerna men de berörde endast föga undersökningens centrala tema, ägandet och dynamiken i näringslivet. Orsaken är, som redan inledningsvis (1.1.) betonades, att teoribildningen på området är rudimentär. I huvudsak gäller den äganderättigheternas utveckling, ägarnas relationer till företagsledningarna samt koncentrationsgraden i näringslivet. Endast den mellersta av dessa frågor har någon större betydelse för denna undersökning men den vanliga teoribildningen om ägarnas kontrollmöjligheter står inte här i centrum.

Detta avsnitt ska presentera undersökningens tema, bli en modell av de händelseförlopp som ska studeras. Först ska dock

något sägas om relationerna mellan ägare, kreditgivare och företagare och därefter följer en genomgång av ägandestruktur och ägarnas kontaktnät.

I det föregående teoriavsnittet har mycket sagts om företag, företagare och företagarfunktioner, något också om kreditgivarernas roll. Detta är helt i enlighet med de gängse teorierna vilka utgår från att företagaren är identisk med ägaren eller att full åsikts- och intresseöverensstämmelse råder mellan ägare och ledning. Företagsbildning, fusioner, strukturförändringar, kapitalförsörjning och val av verksamhetsinriktning förutsättes ske genom beslut tagna under hänsyn till de restriktioner som produktmarknad och kapitalmarknad ger. Någon *ägarmarknad* eller från företaget skild *ägarstruktur* och separat *ägarkontaktnät* antas inte finnas.

Detta är en förenkling som betingats av flera skäl. Ett sådant skäl är att identiteten mellan företagare och ägare många gånger har varit en approximativ sanning, i synnerhet under äldre perioder. Ett annat skäl är de empiriska svårigheterna att skilja på företagande och ägande. Men därtill kommer att intresset för ägandefrågor hos teoretiskt inriktade ekonomer varit fokuserat på helt andra frågor: "property rights", koncentration och kontroll. Vid studiet av konkreta frågor kring ägande, kontroll och företagande kan det emellertid vara lämpligt att skilja ut tre aktörsnivåer: ägare, kreditgivare och företagare. De har olika funktioner, olika kontaktnät och är delar av olika strukturer, vilket dock inte hindrar att de tre nivåerna kan tendera att sammanfalla.

Företagare är den eller de som leder ett företag och som i huvudsak arbetar med att förverkliga och utveckla företagets affärsidé. Företagarnas kontaktnät går i huvudsak till kunder, leverantörer, ägare och konkurrenter. De kan emellertid även ha starka band till yrkeskårer (kanske främst ett fenomen inom ingenjörs-kåren) och olika slags grupplojaliteter mellan managers kan påverka deras agerande.⁵³ Företagsstruktur är ett mångtydigt begrepp, det kan beteckna koncentrationsgrad, storlekssammansättning eller kombinationer av olika verksamheter inom samma företag.

Kreditgivare kan vara institutioner (banker, handelshus) eller enskilda personer, och kreditmarknadens struktur kan beteckna sammansättningen av långivarna (stora, små, enskilda, institutio-

ner), sammansättningen av över- och underskottsområden (geografiska områden, branscher) på kreditmarknaden eller proportionerna mellan olika typer av in- och utlåning (lång- och kortfristig). Kreditföretagens och kreditföretagarnas kontaktnät går till insättare och låntagare samt i varierande grad även till andra kreditgivare.

Ägarna slutligen har som minimifunktion att äga riskkapitalet i företagen och kan därutöver i varierande grad utöva kontroll över dem. Deras kontaktnät går i första hand till företagen men de kan dessutom bygga upp kontakter med kreditgivare, andra företag, andra ägare och fristående aktörer, t ex uppfinnare. Med ägarstruktur avses flera saker, dels sammansättningen av ett visst företags, en branschs eller ett helt näringslivs ägande, dels hur ägandet fördelas på olika typer av ägare (institutioner, personer, aktiva och passiva, osv).

Som synes finns rika variationsmöjligheter av olika strukturer och kontaktnät och temat skulle kunna utvecklas länge både i skrift och i två- och tredimensionella figurer. Det behöver knappast göras här. Framhållas ska endast att de tre funktionerna i varierande grad kan *sammanfalla*. Ägaren är ofta företagare och kreditgivaren kan bli både ägare och företagare. Aktörsnivåerna kan vävas samman så att grundfunktionerna ägande, företagande och kreditgivning kommer i bakgrunden och ett komplex av finansiellt/industriellt företagande ställs i fokus.

Men om vi i denna framställning anstränger oss att hålla isär de tre aktörsnivåerna så är det av intresse att konstatera att vi fått *tre strukturer* och *tre kontaktnät* att arbeta med vid analys av kapitalets beteendemönster. Vi kan erinra oss vad som tidigare (1.2.3.) sades om kapitalets fragmentarisering, tröghet och kontaktnät (tröghet till förändring är ungefär detsamma som struktur). Handels-, finans- och industrikapital jämte branschspecifika underavdelningar av dessa huvudkategorier kan förekomma i olika mix på olika aktörsplan. Kontaktnäten på de olika nivåerna blir mer varierade ju mer varierad kapitalmixen är. Graden av tröghet och institutionalisering kan antas variera beroende på kapitalmixen på varje enskild nivå och på de tre planens gemensamma mix.

Det finns för närvarande ingen teori om hur denna mix påverkar dynamik och omvandling. Hypotetiskt skulle kunna antas att *statisk* effektivitet uppnås om de tre nivåerna *hålles isär* och om

varje aktör *renodlar* sin specialitet och sina kontaktnät. Företagarna blir då renodlade managers med hög branschspecialisering, kreditgivarna blir rena finanskapitalister utan ägarengagemang och preferenser för vissa företag och ägarna blir en blandning av professionella kapitalförvaltare och anonym aktiemarknad. Det är däremot högst tvivelaktigt om detta ger optimal *dynamisk* effektivitet, dvs om det ger de bästa möjligheterna för en positiv omvandling av näringslivet. För detta bör ett mer sammanvävt system av nivåer och kontaktnät ge bättre effekt genom att kontaktytorna mellan aktörerna blir mer varierade. I detta system får företagarna kontakter med företag och teknik i andra branscher, kreditgivarna intresserar sig för ny teknik och ger kredit med vissa preferenser för denna och ägarna engagerar sig i företagsledning och söker tillföra företagen nya idéer och nya kontakter.

Uppenbart är dock att sammanvävningen inte kan gå hur långt som helst. Dels måste den statiska effektiviteten upprätthållas (hela näringslivet kan inte ägna sig åt omvandling och strunta i den dagliga produktionen) och dels kan total rollsammanblandning leda till ineffektiv dynamik (felinvesteringar). Även i dynamiska skeenden finns behov av specialisering – positiv omvandling uppstår inte bara genom att trögheter upphävs. I ett näringsliv med ägare som tar över företagsledningen utan att ha branschkunskap, med kreditgivare som ger lån åt idéer de tror på utan kreditprövning och företagare som ägnar sig åt kreditgivning eller åt att bygga upp ägarimperier i stället för att styra sina företag torde betydande risker finnas för felinvesteringar.

För att återknyta till de resonemang som fördes i avsnitt 1.2.5. kan det vidare hypotetiskt hävdas att en optimal mix av aktörer (ägare, kreditgivare, företagare) och kontaktnät skulle kunna beskrivas som en *väl fungerande mesonivå* – mikroenheter som samverkar. Konkretare uttryckt kan detta betyda en sammanflätning av en eller ett par ägare, ett eller ett par kreditinstitut samt ett eller flera företag. På alla tre fälten kan aktörerna vara något olika till sin inriktning. En sådan gruppbildning – lätt att iaktta i den svenska verkligheten – kan fungera som katalysator för omvandling genom att kontakter mellan kreditgivare, kund och leverantör blir korta och förtroendefulla och genom att mesonivåns aktörer har förtroende för varandra. Det sistnämnda kan förmodligen inte överskattas, eftersom brist på förtroende är ett starkt hinder för kommunikation. En sådan mesonivå kan i ideal-

fallet hantera utvecklingsblock och utvecklingsprojekt från deras konception över utförandet till fullbordandet genom att tillföra det kunder, leverantörer, projektledning och kapital. Ett annat scenario med samma aktörstyper samlade i en region (några ägare, en provinsbank, ett antal företag) kan ge positiva utvecklingsmöjligheter för denna region jämfört med om ingen sammanflätning av aktörer ägt rum.

Resonemanget kunde fortsätta med exemplificeringar men vi ska i stället övergå till att i nästa underavsnitt (1.3.2.) diskutera något mer om ägarkapitalet. Som en sammanfattning av detta underavsnitt kan framhållas att vi i det följande rör oss med tre aktörsfält:

- ägarnas
- kreditgivarnas
- företagens

samt att dessa har skilda kontaktnät och ingår i olika strukturer. Dessa nät och strukturer ger, beroende på hur de kombineras, olika dynamisk och statisk effektivitet. Generell teori om sammanhangen saknas men en viss sannolikhet talar för att måttligt fast sammanvävda aktörer på olika fält kan ge en optimal effektivitet genom att kontaktvägarna blir korta och förtroendefulla och genom att kapaciteten att hantera stora och komplicerade projekt ökar.

1.3.2. Ägarstrukturer och ägarnas kontaktnät

Ägarstruktur kan betyda flera olika saker. På makronivå betyder det hur ägandet av ett lands näringsliv är fördelat mellan olika slags ägare och mellan ägare med stora och små innehav av ägarandelar. På mesonivån kan ägarstruktur betyda ägandet inom en bransch, gränserna mellan ägargrupper och deras aktieportföljer, korsvist ägande, ägandets geografiska fördelning osv. Mikronivåns ägarstruktur slutligen är det samma som ägandets sammansättning för ett enskilt företag. En viktig indelningsgrund som löper genom alla tre nivåerna är *ägartyp*: individuellt storägande (ägargrupper, storkapitalister), institutionellt ägande (försäkringsbolag, fonder, självständiga stiftelser och investmentbolag) och anonymt ägande via aktiemarknaden (fondbörsen).

Detta är de tre traditionella huvudtyperna vars betydelse varierat starkt i industriepokens Sverige – en fjärde huvudtyp är bank-ägande vilket främst varit ett krisfenomen.

Erfarenhetsmässigt agerar olika typer av ägare på olika sätt i samma situation.⁵⁴ Det skulle gå att göra omfattande klassificeringsscheman, där agerandet relateras till olika variabler: ägandets spridning, ägarnas grad av engagemang i och kontroll över ledningen av företaget, ägarnas syfte med ägandet och ägarnas metoder. Vi nöjer oss dock här med att skissera vissa karakteristiska drag för de ovan nämnda huvudtyperna och avstår från att diskutera fenomen som kort- och långsiktigt ägande, aktiespekulation och aktiesparande, kapitalförvaltande ägare kontra ägare som aktiva industrientreprenörer.

Det individuella ägandet i kombination med ägarmakt brukar innebära deltagande i beslutsprocesser inom företagsledningen medan anonymt ägande nästan aldrig medför något engagemang i företaget. Institutionellt ägande är en mellanform; institutionerna kan ha så stora aktieinnehav att de kan utöva en stark ägarmakt men det är inte alls säkert att de gör det. Deras agerande varierar från aktivt ägarskap till en rent kapitalförvaltande verksamhet där förtroende och misstro mot en företagsledning endast markeras genom köp respektive försäljning av aktier. Bankernas agerande som ägare beror på hur engagemanget uppkommit. Om banken blivit ägare till ett krisföretag måste den agera som en aktiv ägare för att söka reda ut problemen. Är det däremot ägaren som råkat i kris och måst avstå sina aktier till banken blir denna en institutionell ägare till en aktiepost. Är företaget lönsamt kan banken i första hand inrikta sig på att bygga upp affärsförbindelser med detta utan att alltför mycket betona sitt ägarinflytande.⁵⁵

Ägartyperna är således en viktig variabel i analysen av ägandet och näringslivets dynamik. Under den period som ska undersökas spelade den institutionella ägartypen en underordnad roll, om man bortser från de stora aktieportföljer som bankerna under vissa perioder ägde – de är ursprunget till flera av de stora investmentbolagen. Huvudtyperna är individuellt ”storägande” och anonymt ”småägande”.⁵⁶ Före uppkomsten av en effektiv aktiemarknad omkring sekelskiftet 1900 dominerade den förra formen. Ägandet var då ofta koncentrerat till en mindre krets som genom släktskap, vänskapsband eller affärsförbindelser stod hu-

vudägaren i ett företag nära. Någon anonym aktiemarknad med effektiva marknadsinstitutioner förekom inte och detta innebar att kontaktnät till kapitalstarka grupper var en viktig konkurrensfördel.

De individuella storägarnas roll minskade inte i och med aktiemarknadens genombrott i början av 1900-talet, men de fick nu större anledning att vårda sina förbindelser med denna marknad än med enbart släkt och vänner. Många gamla ägarfamiljers förmögenheter har så småningom övergått till investmentbolag eller stiftelser, vilket är en förklaring till institutionernas ökade roll som aktieägare. Genom de många företags- och börskriserna fick också bankerna en stor roll som ägare. I de fall de kom att kontrollera hela företag blev deras agerande mycket likt storägarnas – detsamma gäller naturligtvis de fall där banker och bankledare frivilligt gick in som ägare. Det fanns en tydlig tendens till att krisengagemangen från bankernas sida hanterades på ett personligt sätt av bankernas högsta chefer, oberoende av om dessa var ägare eller ej. Detsamma kan sägas om de emissionsbolag som under 1910-talet spelade en viktig roll som aktieägare. De var nära samordnade med banker och deras beteende var i hög grad den aktive ägarens. Bankdirektörer och emissionsföretagschefer från denna epok bör vid en klassificering i första hand sammanföras med individuella storägare, inte med institutionella ägare.

De två huvudtyper av ägarkapital som här är aktuella har uppenbarligen olika funktioner. De individuella ägarna (inkl chefer för banker m m) hade en vägledande roll i omvandlingen av näringslivet, det må gälla initiativ till förändringar likaväl som blockeringar av dem. En anonym aktiemarknad kan inte ge vägledning om förändring men kan å andra sidan vara mindre bunden av institutioner och traditioner. En stor sektor anonymt ägarkapital kan därför underlätta omvandlingen av näringslivet. Aktiemarknaden är dock i mycket hög grad beroende av den information som de dominerande ägarna lämnar, och stämningar och preferenser på aktiemarknaden kan därför lätt påverkas av de ledande aktörernas agerande. Dess roll som självständig resursallokerare ska därför inte överskattas – svensk aktiemarknad har på både kort och medellång sikt i hög grad varit påverkbar av styrd information, för att inte säga manipulationer.⁵⁷ Dess betydelse för industriell omvandling har framför allt bestått i att en

livlig marknad underlättat storföretagens finansiering.

Viktiga sammanhang kan spåras genom en analys av de större aktieägarnas ambitioner, intressen och kontaktnät. Vi kan erinra oss vad som tidigare sagts om kapitalets institutionalisering (tröghet) och kontaktnät samt dess fragmentarisering efter de verksamheter som det ursprungligen genererats inom. En institutionalisering av ägarkapitalet i de verksamheter som ursprungligen genererat det kan på längre sikt leda till att det blir ”inlåst” inom stagnerande branscher samtidigt som expanderande branscher har finansieringssvårigheter. Ett ägarkapital som är ovilligt till förnyelse och trögt att reagera på nya signaler från marknaden kan bli ett påtagligt hinder mot industriell omvandling. I värsta fall kan hindret bli så kraftigt att först ägarkapitalets kris och förintelse kan frigöra nyskapande krafter. Å andra sidan kan som framgått av föregående underavsnitt (1.3.1.) ett initiativrikt ägarkapital initiera och påskynda omvandlingen av ett företag genom att dess kontaktnät kan vara annorlunda än företagsledningens.

Kan något mer generellt sägas om hur de stora ägarna kan påskynda eller fördröja en omvandlingsprocess? Vi ska här gå igenom problemet efter tre linjer, ägarkapitalets *transformerbarhet*, dess *samarbetsförmåga* och *ägargränsernas fasthet* (ägarstrukturens styrka).

Transformerbarhetsbegreppet utgår från det nu förhoppningsvis välbekanta fragmentariseringsbegreppet, kapitalets relativa bundenhet vid en viss bransch. För att ägarkapitalet ska kunna spela en roll vid omvandlingen av näringslivet erfordras att det genomgår både en kvantitativ omflyttning från en verksamhet till en annan men även en kvalitativ förändring (transformering). Den kvantitativa flyttningen kan ske på tre vägar: genom den finansiella sektorn, genom att ägare tar ut kapital från ett företag och engagerar det i ett nytt eller genom att ett existerande företag investerar i ny verksamhet. Effektiviteten i den kvantitativa omflyttningen kan mätas i nya verksamheters möjlighet att finna nytt ägarkapital. Livlig satsning på ny teknik och nya branscher indikerar stor effektivitet – uppfinnares och företagares klagan över svårigheter att finansiera nysatsningar som de tror på tyder på låg effektivitet. Effektiviteten hos den kvantitativa omflyttningsmekanismen kan påverkas av yttre institutionella förhållanden, t ex skattelagstiftningen.

Den kvalitativa transformerbarheten är en mer subtil fråga men kanske av större betydelse för dynamiken än den kvantitativa. När kapitalet ändrar verksamhetsfält är förmågan att ändra attityder (mentalitet, företagskultur), kontaktnät och tidsperspektiv för dynamiken en kritisk fråga⁵⁸. Oförmåga hos ägaren att ändra synsätt kan leda till att ägarkapital och verksamhet får olika slags dynamik, t ex genom att ägaren frågar efter vinster på kort sikt medan företagsledningen vill satsa långsiktigt. Idealet behöver dock inte vara identitet och harmoni mellan ägare och företag. Som tidigare framhölls kan en viss skillnad i kontaktnät vara av värde och detsamma kan gälla för attityder och tidsperspektiv. Huvudpunkten här är emellertid att det är ägarkapitalet som måste anpassa sig om verksamheten ska bli nydanande – om verksamheten tvingas anpassa sig till gamla attityder, upparbetade kontaktnät (t ex etablerade tekniker och traditionella leverantörer) och ett tidsperspektiv som inte är optimalt så blir det (rent definitionsmässigt) ingen förnyelse.

Problemet blir särskilt tydligt om kapitalet ska ta ett ”stort språng”, t ex från handel och finansverksamhet till industri, från låg- till högteknologi, från tung till lätt industri eller från kapitalvaru- till konsumentvaruproduktion (alla exemplen kan givetvis vändas i sin motsats). Mentalitet, kontaktnät och tidsperspektiv blir väsentligen annorlunda.⁵⁹ Detta tar sig bl a uttryck i att ägare och företagare ser utvecklingsmöjligheter på helt olika fält och att de har en tendens att prioritera sådana utvecklingsmöjligheter som de erfarenhetsmässigt haft framgång med. Handelskapital som äger industriföretag kan tendera att prioritera invanda produkter som det finns upparbetade marknader för. Industriföretag som själva marknadsför sina produkter (och under industrialismen har det blivit det normala) kan bli teknikerstyrda och prioritera det som är tekniskt intressant framför det som är lätt att sälja. Finanskapital som äger industriföretag kan prioritera produkter som ger snabba finansiella vinster – t ex kursstegring på aktier – medan ett industriföretag som driver egen finansverksamhet kan försumma riskprovning i in- och utlåning för att finansiera sin försäljning (skräckexempel under 1960- och 1970-talen är de svenska varven). Industri som går in för att höja sin teknologiska nivå kan prioritera satsningar på att lösa gamla problem med ny teknik på bekostnad av de helt nya möjligheter som den nya tekniken kan ge. Å andra sidan (det finns nästan

alltid en andra sida i dessa resonemang) kan ny högteknologisk industri jaga nya problem utan att märka att äldre industrier har en rad problem som den nya tekniken kan lösa.

En vanlig uppfattning är att teknisk utveckling tar lång tid och kostar mycket pengar och att finanskapital kan ha svårt att förstå detta. Problemet kan emellertid vara mer komplicerat än så. Teknisk utveckling behöver inte alls vara så tids- och kostnadskrävande om erforderlig grundkompetens redan finns.⁶⁰ Det är ofta grundkompetensen och utvecklingsorganisationen som är besvärlig att bygga upp. Finanskapital kan visa stor generositet mot ett målstyrt utvecklingsprojekt som verkar lovande men ha betydligt svårare att förstå satsningar på grundkompetens och permanent organisation. Industrikapitalister tenderar att prioritera detta högt om de har erfarenhet av att högteknologi lönar sig och att en existerande organisation snabbt och till rimliga kostnader kan gripa sig an problem som dyker upp på marknaden eller generera helt ny teknik genom forskning och utveckling. Avancerad teknik ses då också som en stimulerande arbetsuppgift som lockar dynamiska företagaramnen till organisationen. Vi känner i viss mån igen motsättningen från det föregående resonemanget om efterfrågesug respektive tekniktryck som drivande krafter bakom teknisk utveckling (1.2.7.). Handels- och finanskapitalister är känsliga för det förstnämnda medan industrikapitalister tror på teknikens autonoma utveckling.

Ägarkapitalets *optimala* roll i sammanhanget kan beskrivas som utjämnaren av spänningar som olika prioriteringar kan skapa. Utjämnningen bör dock inte vara total eftersom vissa spänningar kan driva utvecklingen framåt. Eftersom transformeringsprocessen från en verksamhet till en annan kräver en rad omprioriteringar är det nyttigt om dessa får en så tydlig formulering som möjligt på ett tidigt stadium och här kan en handlingskraftig ägare spela en avgörande roll. Nya prioriteringar leder dock till spänningar inom organisationen (kompetenser stiger och sjunker i betydelse, organisationen stöps om, personal flyttas om osv) och ägaren kan göra en insats genom att i tid finna lösningar på detta innan kris utbrutit. Detta är naturligtvis inte så lätt för en etablerad och invand ägare och den optimala insats en sådan kan göra är måhända att i tid finna en ny ägare som är bättre skickad att lösa uppgiften. Slutligen bör det påpekas att det stundom uppträder ägarkapital som är specialiserat på transformeringsprocesser

– ägare som går in i ett företag för att genomföra en radikal omvandling och därefter dra sig ur. Detta kan ske med finansiella eller industriella förtecken, men i båda fallen fyller de tillfälliga ägarna en funktion som mer förvaltarinriktade ägare och företagare har påfallande svårt att klara av.⁶¹

Ägarkapitalets *samarbetsförmåga* – och förmåga att få andra att samarbeta – är variabler som ganska sällan diskuteras. Det finns emellertid all anledning att göra det eftersom ägandet representerar en struktur och ett nätverk vid sidan av företagandet. Ägare kan underlätta eller försvåra samarbete på företagsplanet. Typexempel är två företag där en gemensam ägare initierar samverkan eller två företag där samlagsintresse finns men där två olika ägare lägger hinder i vägen. Det är svårt att peka ut någon bestämd ägarstruktur som samlagsbefrämjande även om en viss sammanvävning av företagen på ägarplanet troligen är positiv för att åstadkomma samarbete. Ägarstrukturen är emellertid i hög grad en *funktion* av ägarnas attityd till samarbete. Ägare som är intresserade av samarbete med andra ägare tenderar att sprida sitt aktieinnehav på flera företag utan att sträva efter dominerande inflytande. Ägare som däremot är intresserade av att åstadkomma synergieffekter mellan ett par företag koncentrerar sig på att vinna kontroll över dem och söker hålla undan andra större ägare som eventuellt vill dra företagen åt annat håll. En tredje form är att ägare samverkar i någon form av konsortium eller investmentbolag för att gemensamt ta kontroll över ett eller flera företag.

Varför kan det vara viktigt att ägare samarbetar? Betydelsen ligger i att det är osannolikt att de samhällsekonomiskt optimala "maktblockens" storlek och sammansättning vid varje tidpunkt överensstämmer med storleken hos de "ägarblock" som formellt utövar makten. Vissa typer av företagande kan nå god lönsamhet endast om stora enheter bildas, andra typer kräver starka länkningseffekter kund–leverantör och vissa typer av högriskföretagande kan (under ett uppbyggnadsskede) behöva någon form av informellt monopol genom att andra företag avstår från att konkurrera och i stället specialiserar sig på något annat (revirstrategi). Samarbetsinriktade ägare, här definierade som ägare vilka tror att samarbete i *en del fall* kan vara ett bättre alternativ än konkurrens, kan åstadkomma dynamisk effektivitet genom att ge de här skisserade företagstyperna goda arbetsbetingelser. De kan

bilda de stora enheterna/systemen, de kan medvetet skapa länkningseffekter och utvecklingsblock och de kan underlätta specialisering genom att dra upp revirgränser. Dynamisk effektivitet och positiv omvandling uppnås inte enbart genom konkurrens mellan dynamiska företag. Det krävs även en optimal balans mellan konkurrerande och samverkande krafter bland ägare, företagare och kreditgivare. Kruxet med framgångsrikt ägande och företagande ligger inte minst i att finna denna balanspunkt.

I en dynamisk omvandlingsprocess är förändringen av företagsstrukturen ett naturligt led. Bestämmanderätten över *flyttningen av gränserna* mellan företag (köp och försäljningar av delar av företag samt fusioner) ligger ytterst hos ägarna. Frågor kring omstrukturering brukar ur ägarnas och företagarnas synvinkel vara laddade med prestige, traditioner och statusänkande. Om dessa krafter är starka kan förändringar som är både företags- och samhällsekonomiskt önskvärda uppskjutas, i värsta fall ända tills en kris inträder. I sådana fall blir det ofta statsmakter och kreditgivare som får ta på sig arbetet med omstrukturering som då även blir mer samhällsekonomiskt smärtsam än om ägare och företagare agerat på ett tidigare stadium.

Med ganska stor sannolikhet är en stark identitet mellan ägare och företagare en faktor som skapar tröghet i omstruktureringsprocessen. Den förstärker tendensen till att identifiera företaget med personlig prestige, status och familjetradition. Om ägaren och företagsledningen har olika stark bindning till företagets traditioner finns åtminstone ett potentiellt utrymme för diskussion om alternativ. En starkt överlappande ägarstruktur kan underlätta omstruktureringar, eftersom ägarna då fortsätter att äga ungefär samma tillgångar men i en ny och effektivare företagsstruktur. Å andra sidan kan ett starkt splittrat ägande utan verkligt dominerande ägare leda till att ägarna inte har initiativförmåga och auktoritet att hävda sig gentemot företagsledarna vare sig i strukturfrågor eller i annat och därmed kan företagarnas konservatism bli förhärskande. Den optimala ägarstrukturen för att minimera tröghet i strukturfrågor tycks således vara en sammanvävd ägarstruktur som dock har ett antal ägare som är tillräckligt starka för att genomföra förändringar och dessutom genuint intresserade av att utveckla företagsstrukturen mot högre effektivitet.

”Den optimale ägaren” ur vår speciella synvinkel (dynamisk

effektivitet) kan därmed sammanfattas. Ägaren ska ha en god förmåga att transformera ägarkapital från en verksamhet till en annan genom förståelse för utvecklingsarbetets dynamik och en gentemot företaget i viss grad annorlunda syn på utvecklingsfrågor (så att fruktbar dialog uppstår). Ägaren ska ha tillräcklig kompetens, kontakter och kapitalstyrka för att kunna knyta förbindelser på marknaden och genomföra de utvidgningar som behövs för att ett utvecklingsprojekt ska kunna fullbordas. Ägaren ska ha förmåga att åstadkomma samarbete och vara beredd på att omvandling kan kräva omstrukturering av företagandet. Förtroendefullt men inte kravlöst samarbete med företagarna är ett nödvändigt villkor för att ägarna ska spela en positiv roll.

”Den optimala ägarmiljön” går även att ringa in med ledning av de föregående resonemangen. Den bör exponera ägaren för diversifierad information om teknik och marknader samt ge goda möjligheter att bygga upp ett vidsträckt kontaktnät. En gynnsam miljö för en dynamisk ägarentreprenör blir då en större stad med diversifierade industri-, handels- och finansinstitutioner, med teknisk-naturvetenskaplig högskolemiljö, med goda kundkontakter antingen på platsen eller genom affärskontakter från denna, många möjligheter att finna företagare med fallenhet för att förverkliga nya idéer samt snabba förbindelser till marknaden för riskkapital. Negativ miljö blir då främst områden med ensidigt näringsliv vilket gör information och kontaktnät hårt specialiserade.

1.3.3. *Modellen. Ägandet och industriell omvandling*

Det har inte varit avsikten att presentera någon avrundad teori om ägandet och ägandestrukturen i denna undersökning. Däremot ska en *modell* för ägande och industriell omvandling presenteras.⁶² Syftet är att ge en uppfattning om var ägarmarknaden och ägarstrukturen är en strategisk fråga.

Utgångsläget är en industribransch med ett antal företag och ett antal dominerande ägare. Med en del modifikationer skulle den även kunna gälla för en helt ny bransch i industristrukturen.

1. Ny teknik eller nya organisationsformer – innovationer – tränger fram inom en bransch som följd av uppfinningar/nya idéer från fristående uppfinnare eller från svensk eller utländsk industri. (Alternativ: Nya marknadsförhållanden gör att teknik som tidigare inte varit aktuell kommer till användning. I vissa fall kan en helt ny bransch uppstå.)
2. Företag inom branschen utvidgas eller omorganiseras för att ta upp ny teknik, ny organisation eller nya produkter. Nya företag bildas som bärare av ny teknik eller för att tillgodose ökad efterfrågan. Ett mönster av pionjärföretag och härmande företag är vanligt. Ägare, företagare eller kreditgivare kan vara initiativtagare till att utnyttja nyheterna.
3. Efter kortare eller längre tid uppkommer spänningar inom branschen:
 - a) Det blir starkt skiljaktig vinstutveckling för olika företag på grund av att de utnyttjar nyheterna på ett mer eller mindre effektivt sätt eller på grund av att endast vissa företag förmått använda nyheterna. Ägarkapitalet ändrar värde.
 - b) Naturtillgångar, råvaror, existerande kapitalutrustning samt tekniska och kommersiella nätverk får genom nyheterna ändrat värde vilket gynnar vissa företag och missgynnar andra. Även här ändrar ägarkapitalet i värde.
 - c) Utvecklingsblock med ojämn utvecklingstakt blir en följd av nyheterna. Blocket kan vara uppdelat på olika ägare.
 - d) De ursprungliga initiativtagarna till att utnyttja nyheterna har visat sig mindre lämpliga som företagsledare och ägare. Ägarfrågan aktualiseras.
 - e) Innovationer och/eller förändrad efterfrågan leder till annan optimal storlek på företaget (vanligen större). Detta kan aktualisera fusioner av företag eller produktionsenheter.
 - f) Nya kombinationer av företag blir optimala genom utnyttjandet av tekniska och organisatoriska nyheter. Kombinationer av företag inom olika branscher blir aktuella samtidigt som tidigare starka samband mellan olika verksamheter bryts. Ägargränser och ägaragerande blir nyckelfrågor.
4. De spänningar som uppkommit kan lösas genom att:
 - a) företag som effektivt kunnat utnyttja nyheterna konkurrerar ut mindre effektiva företag. En del ägarkapital går förlorat, annat ökar i värde. Processen kan bli relativt långvarig och hot om negativa samhällsekonomiska konsekvenser kan leda

till ingripande från statsmakterna. Kreditgivarna får en stor roll genom att de utkonkurrerar företagen råkar i kris. – *Konkurrensalternativet*.

- b) företagen eller deras ägare agerar för att strukturera om branschen i enlighet med de krav på optimal storlek och utformning som ny teknik, nya organisationsformer eller ny efterfrågan ställer. Detta kan ske genom fusioner, omstrukturering, specialisering, utvidgningar och inskränkningar av verksamheten. Vidare kan samarbete mellan företag och ägare leda till att utvecklingsblock kommer under gemensam ledning. – *Samarbetsalternativet*.

I denna process finns en rad moment där ägare kan ingripa aktivt:

- a) *Uppfinnare* av ny teknik kan själva grunda ett företag för att utveckla och exploatera denna.
- b) Ägare kan som *företagsledare* aktivt ta del av utvecklingen av den nya tekniken.
- c) Ägare till företag kan verka för att dessa skaffar sig teknisk och organisatorisk know-how för att utnyttja ny teknik.
- d) Ägare till företag kan underlätta (eller blockera) fusioner och omstruktureringar som blir aktuella genom införande av ny teknik.
- e) Ägare till riskvilligt kapital kan som *finansiärer* till nya eller existerande företag aktivt ta del i vidareutvecklingen av ny teknik genom att finansiera investeringar, finna kunder, satsa på utvecklingsblock, driva fram fusioner och omstruktureringar.
- f) Passiva ägare kan visa missnöje med de företag som lyckas dåligt med innovationer genom att sälja sina aktier, eventuellt till företag som vill köpa upp konkurrenter, eller genom att säga ja eller nej till omstruktureringar som påverkar ägandet.

Som synes kan ägare genom att ha egna mål, egna ambitioner och egna kontaktnät vid sidan av företagen vara krafter av betydelse oberoende av företagarna och företagarambitionerna. Ägare som har speciell kompetens att hantera utvecklingsförlopp och deras dynamik, förmåga att finna företagsledare och i rätt ögonblick

ställa lönsamhetskrav på dem, kapitalstyrka nog att genomföra erforderliga utvidgningar och kompetens att knyta kontakter på marknaden bör ha goda möjligheter att få ut vinster av sina ägarengagemang. Kombinationen av alla dessa egenskaper må vara sällsynt men marknads urvalsmekanismer tenderar att sälla fram dem som har dem.

I modellen framträder också skillnaden mellan två olika slags ägarmakt, makten att bevara och makten att förändra. En ägare har makten att bevara en existerande företagsstruktur så länge hans ägarkapital utövar kontrollen över företaget. Först när förluster har eliminerat det egna kapitalet (ägarmarginalen) kan inlånat (främmande) kapital ta över kontrollen och genomföra omstruktureringar. Makten att förändra följer däremot inte med kapitalinnehav utan med information, erfarenhet och kontakter. Om ägaren har tillgång till detta kan han driva fram omvandling. Har han det inte är han en lika maktlös åskådare till omvandlingsförloppet som de arbetare och tjänstemän inom företaget som positivt eller negativt påverkas av detta förlopp.

1.4. Grundläggande begrepp och vissa definitioner

I det föregående har talats mycket om struktur och strukturuomvandling. Struktur är formen för hur delarna ingår i en helhet och begreppet används nästan alltid om helheter som är bestående under längre tid. En *omvandling* av en struktur skulle kunna betyda både att delarna ändrar position och att delarna byts ut mot nya. I ekonomiska sammanhang är det emellertid brukligt att i första hand syfta på det senare, i praktiken nya produkter, produktionsmetoder och marknader. Begreppet förväxlas emellertid ofta med *strukturrationalisering* vilket kan vara betänkligt, om vi därigenom får felaktig information om en pågående utveckling.⁶³ Med strukturrationalisering bör i stället avses förändringar som innebär att produktionen omorganiseras (delarna ändrar position) för att nå högre effektivitet. Givetvis består förändringar i strukturen i praktiken ofta av samtidig omvandling och rationalisering.

Begreppen företagande, kreditgivande och ägande med de tillhörande subjekten företagare, kreditgivare och ägare har förhoppningsvis klargjorts i de föregående avsnitten. Det ska bara poängteras att begreppet företagare här fått betydelsen person eller grupp som leder företag. Kreditgivare och ägare kan natur-

ligtvis var på sitt håll vara företagare – det är deras funktion gentemot ett visst företag som betonas när de omnämns med ett annat begrepp. Företagare ska inte förväxlas med det schumpeterska entreprenörbegreppet, vilket av upphovsmannen är reserverat för företagare som genomför innovationer, ”gör något anorlunda”.⁶⁴ Schumpeter har med detta avsett en markant brytning med det invanda, och företagsledare i allmänhet, managers, är i hans teori inte innoverande entreprenörer. Problemet är dock att det är mycket svårt att avgränsa vad som ska vara en betydande innovation i schumpetersk mening och vad som är mer rutinmässiga förbättringar av ett företags verksamhet. Begreppet ”entreprenör” ska här därför användas sparsamt och i sådana sammanhang där det inte gärna kan missförstås.

Begreppen forskning, uppfinning, utveckling och innovation används avsevärt olika av olika forskare och inom olika discipliner.⁶⁵ Här kommer *forskning* att användas om teknisk-naturvetenskapliga undersökningar som syftar till att få fram nya baskunskaper. *Uppfinningar* bygger på ny eller gammal baskunskap vilken genom uppfinningen får en principiell utformning som gör den användbar för praktisk tillämpning. Uppfinning är ett begrepp med stark juridisk anknytning eftersom en uppfinning ofta är patenterbar. *Utveckling* är den tekniska process genom vilken en uppfinning omvandlas från en idé till en färdig produkt eller genom vilken en existerande produkt förnyas. *Innovation* slutligen är företagarens (eller som hos Schumpeter entreprenörens) nya kombination av produktionsfaktorer till en ny produkt eller produktionsprocess.

Det är ganska osäkert om utveckling ska ses som en del av innovationsprocessen eller som ett självständigt moment. Det hänger på om man lägger tonvikten vid det kombinatoriska i innovationsbegreppet eller ger det en mer allmän betydelse av ”nyhet”. I det sistnämnda fallet är det naturligt att se utveckling som en del av innovationsprocessen eller rentav (som Kamien & Schwartz)⁶⁶ låta innovation vara ett sammanfattande begrepp för de övriga tre. Det sistnämnda finner jag tveksamt eftersom det kombinatoriska momentet är en mycket viktig del av företagarkerksamheten och borde ha ett självständigt begrepp (som naturligtvis inte behöver heta just innovation).

Begreppsparet *Forskning och Utveckling* (FoU) används ofta och med rätta eftersom båda verksamheterna normalt är laboratorieanknutna *processer* och kan utföras samordnat. FoU står som symbol för sammanförandet av vetenskap och teknik, en huvudlinje i industrisamhällets utveckling. Uppfinning och innovation (= ny kombination) kan däremot ses som i princip *momentana* verksamheter, idéformuleringar, vilka inte behöver utföras inom någon viss institutionell ram.

Begreppen koncentration, centralisering och ackumulation av

kapital behövde inte vålla så stora problem om de inte tidigare hade använts på olika sätt. *Koncentration* av kapital kommer här att betyda att kapital sammanförs till större enheter, det må sedan vara ägarkapital, företag eller kreditgivare. Begreppet centralisering skulle kunna ha samma betydelse men det förefaller lämpligt att reservera det till organisationsfrågor (begreppsparet centralisering—decentralisering). *Ackumulation* av kapital är den process där ett enskilt kapital växer genom att vinsten läggs till kapitalet.

I ett avsnitt om dessa frågor i första bandet av *Kapitalet* använde Karl Marx dessa begrepp på ett annorlunda sätt.⁶⁷ Kapitalets ackumulation definieras på samma sätt som ovan medan det som här benämnes koncentration av Marx kallas centralisation. Här förekommer även begreppet koncentration av produktionsmedel och samhälleligt totalkapital. Vad koncentration egentligen ska betyda är inte alldeles klart. På ett ställe förefaller det vara det samma som ackumulation, på ett annat ett slags övergripande begrepp för ackumulation och centralisation men det kan också tolkas som produktionsmedlens koncentration till kapitalisterna. Eftersom marxister ägnat stort intresse åt kapitalkoncentration har de marxiska begreppen kommit att användas ganska mycket i skrifter om denna. De har dock ofta sammanblandats eller använts på ett oklart sätt, därav denna terminologiska utveckling.

Gruppbildningar av företag finns av flerahanda slag. *Företagsgrupp* kan vara en övergripande term. *Bankgrupp* bör beteckna en företagsgrupp vars sammanhållande band är gemensamma bankförbindelser. *Ägargrupp* kan beteckna en företagsgrupp som sammanhålls genom ägarband men det kan även användas för att beteckna gruppens kärna: familjen, ägarinstitutionen. Viss förvirring kan uppstå genom att företagsbildningar som enligt svenskt juridiskt och företagsanalytiskt språkbruk är *koncerner* också använder beteckningen grupp. Detta språkbruk, som måhända är influerat av engelska, undviks här. En koncern består av moderbolag och ett eller flera dotterbolag, där moderbolaget har bestämmanderätt över dotterbolaget, vanligen genom att äga aktiemajoriteten.

2. *Ägande och strukturer i svenskt näringsliv 1850–1950*

Detta kapitel ger en översikt av vissa grundläggande historiska strukturer i svenskt företagsägande. Här ska behandlas geografiska aspekter på ägandet, näringslivets storföretag, banker, ägargrupper samt marknaden för riskvilligt kapital i Sverige. Det ligger i sakens natur att en sådan snabbskiss av strukturella faktorer bara kan fånga in förhållanden och orsakssamband som verkat på lång sikt. Struktur är definitionsmässigt något som ligger fast under längre tid. Orsakerna till de förändringar som ändå successivt ägt rum kan endast belysas summariskt och delvis hypotetiskt. Jag har ansett det vara befogat att på vissa ställen redovisa slutsatser som endast är preliminära och följaktligen borde prövas i framtida forskning.

2.1. Geografi och ägande

2.1.1. *Naturtillgångar, transportleder och ägandets geografi*

Geografin är den mest konstanta av alla de strukturer som historiker befattar sig med. Eftersom den kan anses som en given förutsättning brukar den ofta också uppfattas som oproblematisk. Detta är knappast befogat. I vårt fall är det av intresse att se

något på varför företagsägande är så påfallande ojämnt fördelat över landet. Vilka näringsgeografiska faktorer – naturtillgångar och transportleder – kan ligga bakom koncentrationen av industriepokens ägarkapital?

Svaret rymmer ett slående exempel på att en äldre tids institutionella förhållande kan påverka nutiden. Vidare rymmer det ett tydligt belägg på att kapitalism och storföretagande tidigt skapade institutioner och ägarmönster som genom industrialismen kom att omfatta allt större delar av ekonomin. Industri- och handelssektorerna i det gamla jordbrukarsamhället Sverige har haft avgörande betydelse för att forma ägar-geografin i det nya industri-Sverige.

Den dominerande industribranschen sedan 1600-talet var järnhanteringen, vars lokalisering styrdes av strävan att finna optimala kombinationer av järnmalm, skog, vattenkraft och transportleder.¹ Produktionsområdet blev i huvudsak det järn-, skog- och vattenfallsrika Bergslagen (Västmanland, södra Dalarna, Värmland, norra Uppland, södra Gästrikland), och de två stora exportorterna blev Stockholm och Göteborg. Fördelningen av deras uppland föll sig naturligt av transportvägarna, de flodsystem som hade sina utlopp i Mälaren respektive Vänern/Göta älv. En tredje järnexporthamn av betydelse var Gävle varifrån bruken längs Dalälven kunde skeppa ut sina produkter.

Jämsides med att vara de dominerande järnexporthamnarna blev Stockholm och Göteborg även betydande införselorter, vilka försörjde såväl bruksområdena som städerna själva och deras omland med olika varor, huvudsakligen hämtade genom fjärrhandel. Dessa geografiskt betingade marknadsförhållanden gav upphov till de stockholmska och göteborgska köpmannakapitalen, landets två största kombinationer av ägar- och företagarkapital.² De representerade landets största kapitalkoncentrationer, hade breda kontaktytor såväl till utlandet som till svenskt näringsliv och kontrollerade även en avsevärd del av den primitiva kreditmarknaden. Genom riksdagens borgarstånd kunde de göra sin röst hörd i rikspolitiska sammanhang. Jämfört med det kapital som var engagerat i jordbruk och järnhantering var det lätttröligt och i storstadsmiljön var informationen om nya affärsmöjligheter god. Kontaktytorna till olika tillverkare var breda i och med att storköpmännen vanligen hade ett brett sortiment. Omvandlade till bank- och industrikapital under 1800-talets

andra hälft har stockholms- och göteborgskapitalen förblivit ledande centra för svenskt företagande.

Ägandet av Bergslagens järnbruk var däremot både socialt och geografiskt mer differentierat – Bergslagen var knappast något ägarcentrum. Handelskapitalet hade självt avsevärda ägarintressen men därutöver ägdes många bruk av genuina bruksägarfamiljer. Även detta kapital kom att spela en roll för det industriella genombrottet, främst inom järn- och skogsindustrierna, men det är påfallande att brukskapitalet, i likhet med branschen, var på reträtt under detta skede. Låg lönsamhet och svårigheter att arbeta sig ur ett traditionellt investeringsmönster synes ha legat bakom.

Vid sidan av Stockholm och Göteborg har Skåne blivit ett tredje stort ägar- och företagarcentrum med Malmö som ledande (men inte dominerande) ort. Förutsättningarna för ägarkapitalet i detta exdanska landskap var emellertid helt annorlunda än i mellan-Sverige, där kombinationen tung industri – handelskapital var nyckelfaktorer. Den geografiska grunden var i stället ett rikt avkastande jordbruk som gav näring åt en stor och relativt köpkraftig befolkning och dessutom ett utförselöverskott av spannmål. Troligen var Skånes läge också gynnsamt i förhållande till de kontinentala marknaderna (närhet) och till de två svenska metropolerna (avstånd). I viss mån förvånansvärt är att ett starkt nät av företagarkapital kunde etableras i Skåne i närheten av den stora metropolen Köpenhamn, Nordens största stad. Handelskapitalet i Malmö, Helsingborg, Ystad och andra skånestäder hade en ledande roll även för det skånska kapitalets formering men här fanns dessutom ett starkt jordbrukskapital.³ Högadliga godsägare är ett markant inslag i de tidiga skånska ägar- och företagargrupperna men även kapitalstarka bönder uppträder som aktieägare i regionala järnvägs- och industriföretag. Utmärkande för den skånska industrialiseringen är att den tidigt blev diversifierad och att den ägarmässigt var starkt förankrad i det lokala kapitalet. Detta förhållande blev bestående när regionalismen i övrigt försvagades under det stora industriella genombrottet vid sekelskiftet och i kombination med landskapets befolkningsunderlag gav det Skåne rollen som en tredje ägarmetropol i industri-Sverige.

Geografiska faktorer låg naturligtvis bakom det uppsving som lokala företagare längs norrlandskusten fick uppleva under

1800-talets andra hälft. Trävaruhanteringen – sågverken, flottningslederna och exporten från norrlandshamnarna – växte bokstavligen fram utanför det norrländska handelskapitalets fönster. De mera företagsamma norrlandsköpmännen engagerade sig djupt i den nya verksamheten genom att anlägga sågar och köpa upp avverkningsrätter och skog. Visserligen fanns det åtskilligt handelskapital från Göteborg, Stockholm och utlandet engagerat i den norrländska trävaruhanteringen men denna betydde likafullt ett stort uppsving för den lokala företagsamheten, i synnerhet som många företagare invandrade till norrlandsstäderna. Åtminstone under sågverkens klassiska tid fanns i Norrland en kapitalstark lokal företagarklass och städer som Gävle och Sundsvall blev något av regionala ägarmetropoler. Den förstnämnda staden – som hade traditioner som järnexporthamn – hade under det tidigindustriella skedet en mycket aktiv grupp ägare och företagare som lyckades ge sin region ett modernt och diversifierat näringsliv.

Som helhet var dock det norrländska ägarkapitalet alltför ensidigt engagerat och troligen alltför splittrat för att bilda underlag för större satsningar utanför skogsindustrin. Försöket att på 1890-talet utveckla de norrbottniska malmfälten med regionalt kapital kantades med finansiella kriser och till slut tog mellansvenskt kapital kontrollen genom Grängesbergsbolaget. Nästa stora gruvprojekt, Boliden på 1920-talet, utvecklades helt utan lokal ägarförankring och den norrländska vattenkraftens stora utbyggnad från 1930-talet och framåt dirigerades i huvudsak av staten och av kapital med förankring i mellan- och syd-Sverige.

Bergslagen med utförselhamnar, Skåne och norrlandskusten är de områden där geografiska faktorer tydligast har påverkat ägar- och företagarkonstrukturen. I övrigt är bilden mindre tydlig. Skogstillgångar har naturligtvis bildat underlag för träförädlade industrier även i Götaland och södra Svealand, men fram till efterkrigstiden var dessa skogsföretag små jämfört med exportindustrierna i Norrland och Bergslagen. Livsmedels- och textilindustrier var orienterade efter avsättningsmarknader och företagariniciativ lika mycket som efter geografiska förutsättningar.

Ett undantag var Norrköping, som på 1600-talet blev en ledande industristad genom lokaliseringen vid den vattenkraftrika Motala ström. Under 1700-talet blev klädesmanufaktur den do-

minerande branschen och under 1800-talets utveckling mot mekaniserad textilindustri blev vattenkraften åter av betydelse. Vid seklets mitt var Norrköping faktiskt Sveriges största industristad, räknat i antal arbetare. Industrialismens allmänna genombrott medförde emellertid en kraftig relativ tillbakagång för stadens industri – företagsägarna var påfallande oförmögna att bryta sig ur det etablerade mönstret med textilindustriella investeringar. Norrköpings utveckling är ett markant undantag från regeln att en tidig koncentration av ägarkapital skapat ett bestående centrum och det är av intresse att konstatera att det tidigt koncentrerade kapitalet var industriellt och inte handelsinriktat.⁴ I likhet med vad vi redan konstaterat beträffande bruksägarna var tidigt engagemang i tillverkning inget idealiskt utgångsläge under det industriella genombrottet, trots att detta till sin huvuddel gällde omvandlingen av just tillverkning. Det förefaller onekligen som om vi har att göra med ett institutionellt tröghetsfenomen.

Småland, Halland, Västergötland, Närke och Södermanland samt Öland och Gotland som inte nämnts i denna rundmålning kan betraktas som "underskottsområden" för ägarkapital. De har in i nutid dominerats av mindre och medelstora företag samt av produktionsenheter som ingår i större koncerner med ägarförankring på annat håll. De flesta av dessa landskap har dessutom släpat efter i fråga om industrialisering. Det är knappast klarlagt i vad mån detta berodde på ogynnsamma geografiska förutsättningar eller en mindre väl organiserad företagarverksamhet.⁵

Uppkomsten av en rad nya infrastrukturer: ångbåtslinjer, järnvägar och telekommunikationer på 1800-talet; elkraft, moderna bilvägar och flygkommunikationer på 1900-talet, kan tyckas ha reducerat de geografiska faktorernas betydelse. Transporter har förbilligats, kraftförsörjningen är oberoende av kraftkällan och informationsförmedlingen har blivit oberoende av avstånd. Men dessa faktorer tycks väsentligen ha påverkat produktionens lokalisering, inte ägandets. De förbättrade kommunikationerna har ökat fjärrstyrningsmöjligheterna från centrum likaväl som de givit periferin ökade möjligheter att nå centrum. I förvånande hög grad kan konstateras att gamla komparativa fördelar av geografisk natur i det för- och tidigindustriella Sverige ännu styr lokaliseringen av ägarkapitalet i det högindustriella och högteknologiska Sverige.

2.1.2. *Metropolernas och regionernas mesonivåer*

De koncentrationer av handelskapital som före industrialismens genombrott ackumulerats i Stockholm, Göteborg och Skåne har givit dessa tre regioner en ställning som metropoler för storföretagande som bevarats obruten in i våra dagar. Lokalisering av beslutsenheter (huvudkontor) har styrts av dessa historiskt betingade metropolbildningar och deras ställning har stärkts av att styr-, informations- och administrationsfunktionerna efterhand blivit alltmer komplexa och personalkrävande. Tillväxten av dessa funktioner har givit metropolerna underlag för olika slags servicefunktioner vilka i sin tur gjort dessa orter mer attraktiva – en självgenererande process.

Kontinuiteten ligger visserligen i avsevärd grad på ägarkapitalsidan men detta får inte tolkas så att dagens ägare är direkta arvtagare i rakt nedstigande led till en äldre tids kapitalister. Ägarkapital har gått förlorade eller flyttats över till andra placeringsobjekt och nya ägarkapital har skapats eller flyttats över från andra objekt. Kontinuiteten ligger i *kontaktnät och institutioner* som bundit samman ägare och som givit metropolerna initiativmöjligheter och maktresurser. Med det begrepp som lanserades i föregående kapitel kan de tre maktcentra sägas ha fungerat som långsiktigt effektiva mesonivåer för ägande och kontroll över svenskt storföretagande. Mellan dem har däremot funnits en viss konkurrens eller åtminstone brist på kommunikation. Överbrygningsmekanismer, t ex genom storbanksfusioner, har funnits men under den period som denna studie omfattar är stockholms-, göteborgs- och skånekapitalen tre distinkta grupper.⁶

Det vore dock missvisande att se koncentrationen av ägandet som ett oföränderligt fenomen. Det förefaller ha spelat en central roll under merkantilismens blomstringsperiod på 1600- och 1700-talen, då städer och i synnerhet stora städer gynnades av privilegiesystemen. Koncentrationen av ägandet har återkommit under 1900-talet med dess internationellt sett höggradigt koncentrerade svenska näringsliv. Däremellan finns en lång period när motverkande tendenser gör sig starkt gällande. Sverige hade länge en geografiskt mycket spridd industri, en landsbygdsindustri snarare än en storstadsindustri. Orsaken var till stor del att

industrin byggdes upp kring naturtillgångar och transportleder.

Men det finns också anledning att anta att spridningen var ett resultat av lokala ägarinitiativ. Om detta var en stark kraft stämmer det väl med en linje inom ekonomisk-historisk forskning som betonar den inhemska marknaden snarare än exporten som industrialismens drivkraft.⁷ Ett successivt ökat välstånd på landsbygden till följd av förbättrade jordbruksmetoder (skiftena m m) har skapat ökad köpkraft, givit marknadsunderlag för industriell produktion och en möjlighet till kapitalackumulation för investeringar i industri. Anhopningen av kapital i de utrikeshandelsinriktade metropolerna var med detta synsätt inte nyckeln till industrialiseringen. Denna förklaring till industrialiseringen stämmer rätt väl med att det tidigindustriella skedet präglades av regionalisering och uppkomsten av en rad ägarcentra runt om i landet. Inriktningen på export och storaffärer gjorde dock att Stockholm och Göteborg kunde knyta an till *andra* starka tendenser i industrialiseringen – export och företagstillväxt. På sikt skulle detta ge dem en lika stark ställning som någonsin under merkantilismen. För flera mindre städer spelade också den stora havreexporten till Storbritannien under perioden 1850–80 en stor roll. Den gav lokala köpmän tillfälle till kapitalackumulation och internationella kontakter.⁸

Industrialismens genombrott föregicks av ett livligt ”mesonivå-uppbyggande” i de svenska provinserna, ett utslag av att liberalismens genombrott inte enbart innebar frihet från regleringar utan även frihet *till* något, nämligen samarbete.⁹ En rad regionala institutioner, som gav provinsernas ekonomiska och sociala elit samverkansmöjligheter, växte fram under 1800-talet. Lanthushållningssällskap, sparbanker, affärsbanker, jordbrukets hypoteksföreningar, enskilda järnvägsföretag – alla dessa för perioden typiska organisationer hade en regional struktur och var oftast resultatet av lokala initiativ. Genom 1862 års landstingsreform fick de lokala eliterna via den graderade röstskalan även ett politiskt samrådsorgan – redan tidigare hade de behärskat städernas kommunala liv.¹⁰ Till bilden hör att marknaderna för industriprodukter länge – även efter de tidiga ångbåts- och järnvägsförbindelsernas genombrott – var starkt regionaliserad. Till bilden hör slutligen framväxten av ett stort antal provinstidningar vilka fungerade som kontakt- och debattorgan inom ett område som normalt var näringsgeografiskt betingat.

I dessa regioner där den politiska makten på kommun- och landstingsnivå på ett i lag reglerat sätt sammanföll med den ekonomiska makten fanns goda möjligheter att planera och samordna näringspolitik inom en region: kreditväsen, industri, jordbruk, transportväsen, regional politik. Vi vet mycket lite om i vad mån denna institutionellt väl utbyggda samarbetsnivå (mesonivå) verkligen användes till detta men det är svårt att förstå hur institutioner som provinsbanker och enskilda järnvägsföretag kunde bestå i generationer, om de inte hade någon komparativ fördel av att vara regionala. Vi kan tills vidare anta att regionerna under en viktig period fungerade som mesonivåer; som viktiga arenor för organiserande krafter vilka söker bättre information, större stabilitet och ett etablerat fält för att kunnat sammanfoga system och nya kombinationer.

De regionala nätverkens storhetstid bör ha varit 1800-talets andra hälft. Därefter finns en rad indikationer på att de försvagades eller åtminstone avtog i relativ betydelse. Lanthushållningssällskapen och jordbrukets kreditinstitut minskade i betydelse genom samhällets snabba industrialisering. Bankväsendet, som fram till 1910-talet kvantitativt dominerades av provinsbankerna, blev genom en mycket snabb koncentrationsprocess omvandlat till ett storbankssystem med förankring i storstäderna. Hemmamarknadsindustrins regionalisering minskade i betydelse – många lokala företag gick upp i större företagsbildningar eller specialiserade sig på en produkt som såldes på en vidare marknad än hemmaregionen. Det regionala sambandet mellan ägande och produktion minskade genom att fondbörsen i Stockholm vid sekelskiftet blev en effektiv marknadsinstitution där de större företagens ägarandelar kunde omsättas på nationell nivå. Storindustrier med specialiserad exportproduktion växte upp i regioner som inte hade möjlighet att försörja dem med ägarkapital, vilket minskade sambandet mellan ägandet och den regionala industrin. Näringslivs- och arbetsgivarorganisationer växte fram på nationell nivå i hastigt tempo under årtiondena kring 1900, vilket tyder på att denna nivå växte i betydelse som samarbetsarena.

Det tidigare starka sambandet mellan regional ekonomisk och politisk makt bröts genom rösträtsreformerna 1909 och 1918. Under samma period växte de moderna riksomfattande partierna fram som de viktigaste politiska gruppbildningarna. 1800-talets riksdagsmän hade i hög grad varit regionalt förankrade och ofta

sett riksdagen som ett forum där de kunde hävda sin egen landsändas intressen – partibildningarna hade varit förhållandevis löslika riksdagsfraktioner utan riksomfattande organisationer. Kvar som regionala institutioner stod järnvägsföretagen, vilka dock efterhand förstatlignades, samt en ny regional angelägenhet, elkraftföretagen.

Allt detta indikerar att kontaktnät och samarbetsnivåer på det regionala planet avtog i betydelse medan nationella nät växte till. Från ett ägarperspektiv är det fråga om en tydlig metropolisering, där ägargrupper och storbanker i de tre storstadsområdena fick en central ställning. Här fanns block av ägarkapital av tillräcklig storlek för att kontrollera de nya storföretagen, här fanns närhet till utländskt kapital och utlandsmarknader och här fanns samarbetsnivåer av tillräcklig styrka för att hantera storföretagens utvecklingsfrågor. Uppåtsträvande företagare under det stora industriella genombrottets epok har ofta föredragit att flytta till dessa storstäder med deras omfattande kontaktnät i stället för att bygga upp sin position på någon mindre ort.

Efter det tidiga 1900-talets koncentrationsprocess tycks inga större förändringar av ägarmaktens geografiska fördelning ha inträffat. Mönstret med tre regionala företagscentra i Stockholm, Göteborg och Malmö/Skåne syns mycket tydligt i exempelvis en geografisk studie från 1970-talet.¹¹ Som senare ska påvisas är stabiliteten också bland de stora ägargrupperna mycket påfallande under samma period. En fortgående sammanflätning av de tre regionernas ägarintressen förefaller dock ha ägt rum under senare år samtidigt som en koncentration av huvudkontor till Stockholm kan iakttas. Detta kan sammanhånga med ett ökat behov av att hålla kontakt med en statsmakt som vuxit i betydelse för företagandet. Samtidigt har de tre metropolregionerna, i synnerhet Stockholm och Göteborg, blivit ägarcentra för internationella koncerner med verksamhet runt om i världen.

Det mest slående i det svenska ägandets geografi är dess stabilitet. Ägarcentra som växte fram redan i ett förindustriellt skede har behållit sin nyckellställning även sedan de ursprungliga komparativa fördelarna försvunnit eller kraftigt minskat. Ägarkapitalet har fortlevt, transformerats och flyttats över till nya verksamheter. Vi kan se det som ett belegg för att mycket av ägarkapitalet varit smidigt och lyckats undgå att bli bundet av stagnerande verksamheter. Samtidigt är det intressant att konstatera att indu-

strialiseringens tidiga fas föregicks av eller löpte parallellt med (vi vet inte säkert) en regionalisering och decentralisering av ägandet till industriella företag. Nya idéer och nya marknadsmöjligheter kan ha varit lättare att ägarmässigt förankra i unga ägarmiljöer. Men det mesta återstår att systematiskt utforska när det gäller ägande och tidig industrialisering.

2.2. Företagsstruktur och ägande

Det är en grundläggande tes i denna undersökning att ägarstrukturen (ägarkapitalets sammansättning) har en självständig och betydelsefull roll i näringslivets utveckling. För att inte ge en missvisande bild är det emellertid nödvändigt att framhålla att andra strukturer tillsammans är av långt större betydelse. Detta och följande avsnitt ska i all korthet ge en överblick av de viktigaste branschernas ställning i svenskt näringsliv från mitten av 1800-talet till mitten av 1900-talet. Betoningen ligger på ett ägarperspektiv samt förekomsten av storföretag. Skogs- och verkstadsindustrierna som behandlas i kapitlen 3 och 4 tas inte upp här.¹²

Som redan nämnts var *handelshusen* centrala i den tidiga kapitalismen. Utöver grundfunktionen handel ägnade de sig även åt kreditgivning och ägarengagemang i industrier. I och med bankväsendets framväxt minskade deras relativa betydelse som kreditförmedlare och när det industriella genombrottets nya storföretag började etablera sina egna försäljningskanaler undergrävdes även handelshusens grundläggande affärsidé. Årtiondena kring sekelskiftet såg deras nedgång, i vissa fall även deras undergång. Vissa av de traditionella handelshusen har under 1900-talet kvarlevt som specialiserade grosshandelsfirmor men jämfört med den månghundraåriga tradition av storkapitalism som låg bakom har deras roll varit blygsam. Bland 1900-talets stora ägarfamiljer fanns visserligen flera med ursprung i handeln: Johnson, Söderberg, Åhlén. Men de hade sitt ursprung i det tidigindustriella skedet eller rentav det industriella genombrottet och representerar därför föga av kontinuitet bakåt.

Ska detta tolkas som handelskapitalismens nedgång och fall inför trycket av framträngande bank- och industrikapital? Verkligheten var nog mer komplicerad än så. I själva verket var det i

hög grad handelskapital som investerades i de nya industri- och bankföretagen och köpmännen var väl företrädde i deras styrelser. Mest påfallande är detta i Göteborg, där de etablerade handelsfirmorna – Dickson, Ekman, Wærn, Wijk, Kjellberg liksom nykomlingar som Mannheimer, Johansson/Mark, Carlander m fl – visade god förmåga att behålla initiativet under omställningskedet. Vi finner dem i bruksindustri och sågverk, i järnvägsföretag och rederier, i textil- och livsmedelsindustri och som uppbyggare av modern verkstadsindustri. Göteborgs Enskilda Bank (Götabanken) och Skandinaviska Kredit AB (Skandinavbanken), Göteborgs båda storbanker, grundades av de ledande köpmannafamiljerna och dessa behöll ägarkontrollen och t o m företagsledningen i flera generationer framåt.

I Stockholm är bilden mindre entydig. Här finns exempel på att väl etablerade handelsföretag trängts tillbaka eller tvingats till avveckling. Kapitalet förefaller ha varit mindre koncentrerat, förmögenheter och ägarmarginaler mindre och känsligheten för finansiella kriser större. Under en stor del av 1800-talet synes huvudstaden ha levt kvar i den stagnation som uppstått under 1700-talet och detta kan ha hämmat kapitalbildning och offensivanda hos handelshusen.¹³ Det stockholmska handelskapitalets kontakter med de internationella industri- och finansmarknaderna synes även ha varit svagare än det göteborgska som stod närmare den dynamiska nordatlantiska ekonomin, motorn i den kapitalistiska utvecklingsprocessen.

Som ägarcentrum erövrade Stockholm ledarställningen först vid det stora industriella genombrottet kring sekelskiftet. De ledande handelshusen vid 1800-talets mitt, Tottie & Arfwedson, Schön & Co (J G Schwan), N M Höglund, A W Frestadius och J S Billing, kom inte att utvecklas till ägarcentra i industrin. Det förstnämnda, det största och mest traditionsrika, tvingades tvärtom avveckla 1867 efter en finansiell kris.¹⁴ Lovén & Co bedrev i mitten av århundradet en omfattande verksamhet men ur ägarsynvinkel är företaget mest värt att minnas som en språngbräda för André Oscar Wallenbergs företagarverksamhet.¹⁵ De wikströmska och franckeska handelshusen kom att spela en roll som ägare i sågverksindustrin men grundarna var inflyttare till Stockholm under det tidigindustriella skedet – J E Francke var från Göteborg.

De stockholmska handelshusen hade en ledande roll vid bil-

dandet av Stockholms Handelsbank 1871 men det var inte de utan den tyskfödde bankiren Louis Frænckel som lyckades lyfta upp banken till en verkligt ledande ställning. Den – särskilt jämfört med Göteborg – påfallande bristen på dynamiskt handelskapital i huvudstaden lämnade ett betydande operationsfält för en uppåtsträvande företagare som A O Wallenberg. Han kom in i bilden på 1850-talet, innan något större industri- och finanskapital hunnit bildas, samtidigt som det etablerade stockholmska handelskapitalet inte visade verklig offensivlusta. Varför hade detta t ex inte före 1856 lyckats åstadkomma en regional stockholmsbank?

Detta innebär inte att senare tiders ägargrupper skulle sakna rötter i det stockholmska köpmannakapitalet. Nyetablerade handelsföretag som Söderbergs (grundat 1864) och Johnsons (1873) skulle efter några årtionden expandera till stora ägargrupper. Och även om de äldre stora stockholmska handelshusen inte blev utgångspunkter för några ägargrupper så har mycket av det kapital och den företagarerfarenhet som det mindre handelskapitalet representerade flyttats över till industri- och finansföretag. Detsamma kan med säkerhet sägas om handelskapitalet i andra delar av landet. Köpmän med progressiv inställning till investeringar i industri och banker tog i många fall ledningen vid företagsbildningar eller ställde åtminstone upp som aktietecknare. Företeelsen går inte att kvantifiera men förekomsten av ett stort inslag grosshandlare, köpmän och handelshus bland de tidiga bank- och industriägarna är ett notoriskt faktum som går igen överallt i litteraturen. Visserligen gick en del handelskapital förlorat i den omstruktureringsprocess som följde under det stora industriella genombrottet men som kapitalägargrupp har köpmännen visat sig ha god förmåga att ställa om till nya förhållanden. Det vidsträckta och diversifierade kontaktnät som kännetecknat de gamla handelshusen bör ha gjort det lätt att ta emot nya impulser.

Detsamma kan knappast sägas om en annan ägargrupp från det förindustriella samhället, *bruksägarna*. Den svenska järnhandlingen kan måhända ses som den svenska industrins vagga men knappast som det svenska industrikapitalets. Bruken ägdes av socialt och geografiskt differentierade grupper: handelshus, adel, ofrälse bruksägarfamiljer. Även om dessa kom att spela en viss roll för det industriella genombrottet utanför branschen, i synnerhet inom trävaruindustrin, så är det allmänna intrycket att

ägarna i denna traditionsrika bransch hade svårt att ställa om sig till de nya möjligheter som industrisamhället erbjöd. Det fanns uppenbarligen stora svårigheter att bryta ett etablerat investeringsmönster och brukskapitalet med den industriella erfarenhet det representerade fick förvånansvärt liten betydelse för Sveriges industrialisering.¹⁶

Låg lönsamhet och stora investeringsbehov i den egna branschen kan anföras som förklaringar till att så litet av brukskapitalet satsades i andra branscher men detta är egentligen enbart en variation på temat tröghet. En huvudorsak till att lönsamheten var låg var att så många bruk drevs tills de var finansiellt slutkörda och inför varje investeringsbeslut kunde ägaren ha frågat om det inte var mer lönsamt att satsa på något annat än järnframställning. Problemen var i själva verket så stora att de äldre ägarerna tvingades till reträtt även inom järnindustrin. Bundenhet vid företagstraditioner var ett hinder för strukturrationaliseringen inom den starkt decentraliserade branschen. I kombination med att många etablerade ägarfamiljer efter flera generationer inte längre hade några företagsledarämnen av rang blev stagnationstendenserna påfallande, i synnerhet när branschen från sekelskiftet kunde jämföras med en i övrigt dynamisk svensk industri.¹⁷

Vågor av kriser, främst på 1820-talet, 1870-talet och 1920-talet, utplånade mycket av detta gamla brukskapital och lämnade fältet fritt för nedläggningar och strukturförändringar. Den moderna svenska stålindustrin – Sandviken, Fagersta, Avesta, Hofors, Hällefors, Nyby, Smedjebacken m fl företag – saknar ägarband bakåt till brukskapitalet. Företagens modernisering har i stället varit resultatet av rekonstruktioner och ombildningar under ledning av banker och nya ägargrupper. Exempelen är lätta att finna. Pionjären för götstålprocesserna i Sverige (i industriell skala faktiskt först i världen) var inte något av de etablerade bruken utan gäveköpmannen G F Göransson, Sandvikens grundläggare. De stora norrbottniska malmfältens exploatering leddes inte av den traditionella järnindustrin – den bekämpade tvärtom verksamheten med stor energi, vilket är ett ovanligt klart exempel på branschens konservatism.¹⁸ 1900-talets stora nysatningar, handelsstålverken i Oxelösund och Luleå, genomfördes också utan ägarsamband med branschen. Bruken hade betydelse för svensk industrialisering genom länknings effekter mot verkstadsindustrin, genom att yrkeskunskaper och vissa företagatra-

ditioner överfördes – men bruksägarnas roll i industrialiseringen var i huvudsak passiv.

Det finns givetvis påfallande undantag. Stora Kopparberg och Uddeholm diversifierades i riktning mot skogsindustri och genomförde stora moderniseringar av järn- och ståltillverkningen. Men just dessa två företag hade en påfallande lös ägaranknytning. De var två av Sveriges tidigaste bolag med ägandet spritt på öppna marknaden, och cheferna kunde här tidigare än i de flesta andra företag agera påfallande självständigt som professionella managers. Bofors omvandlades till vapen- och sprängämnesindustri men detta skedde i regi av nya ägare, göteborgshuset Kjellbergs och Alfred Nobel. En del mindre bruk övergick till skogsindustri men endast Iggesund har lyckats överleva som storföretag, säkerligen beroende på att bruket vid sekelskiftet köptes av ett sågverksföretag. Slutsatsen av denna kortfattade genomgång är att ägarförhållandena var av stor, rentav avgörande betydelse för om de gamla bruken skulle kunna omvandlas till modern järn- och stålindustri eller omvandlas till något annat slags företag. Branschen vore väl värd att studera från ett ägande/omvandlingsperspektiv men det här sagda kan räcka för att påvisa ägandets stora betydelse.

Textilindustrin var i Sverige liksom på de flesta andra håll en av de tidigaste industribranscherna, i vissa fall med rötter i 1700-talets manufakturer.¹⁹ Under 1800-talets senare del var branschen koncentrerad till Norrköping, Göteborg och Sjuhäradsbygden (Borås) medan den gick tillbaka i Stockholm. I Norrköping bevarade den sin dominerande ställning så till den grad att annan industri tycks ha haft svårt att vinna inträde i staden vars betydelse för svensk industri kraftigt gick tillbaka när industrialismen sköt fart. Branschen dominerades, ända tills den på 1950- och 1960-talen till stor del gick under, av familjeföretag – fusionsfrekvensen var måttlig. I Göteborg var Gamlestaden och Claes Johansson & Co/Mölnlycke de största textilföretagen, i Borås blev Borås Wäfveri det ledande och i Norrköping Holmen. Vissa textilföretag har i sen tid blivit omvandlade till börsnoterade invest-
mentbolag med spritt ägande.

Branschens tidiga industrialisering hade genomförts dels av köpmän med kontakter till import- och avsättningsmarknaderna, dels – i synnerhet i Norrköping – av kapital engagerat i den äldre klädestillverkningen. Vid det stora industriella genombrottet om-

kring sekelskiftet fanns redan en väl etablerad textilindustri som inte i någon högre grad berördes av omvandlingen – Norrköpings stagnation illustrerar detta tydligt. Vissa företag, främst Mark & Carlanders Gamlestaden och Holmen visade i detta skede prov på stor dynamik men denna gällde främst andra områden: kullager respektive papper. Endast familjen Bergengren (Borås Wäfveri) lyckades bygga upp en kapitalstark ägargrupp enbart på textilindustri.

Livsmedelsindustrin (inräknat vad som i statistiken brukar kallas njutningsmedel) – bryggerier, kvarnar, mejerier, slakterier, bagerier, sockerbruk, tobaksfabriker, spritfabriker m m – var en mycket betydande sektor i industrisamhällets tidigare skede. I likhet med textilindustrin var den en utpräglad hemmamarknadsbransch, delvis också en utpräglad bransch med produktion för regionala marknader. Storföretagsbildningar förekom främst inom bryggeri-, kvarn- och sockerbranscherna. Den sistnämnda blev 1907 ett tidigt exempel på en nästan total koncentration av en bransch till ett företag – Svenska Sockerfabriks AB, senare investmentbolaget Cardo.²⁰ Tobaks- och snusfabrikation kan med nutida ögon förefalla vara en obetydlig verksamhet men i det för- och tidigindustriella samhället hörde den till branscherna med hög lönsamhet. Betydande ägarfamiljer som Ljunglöf i Stockholm, Kockums i Malmö, Swartz i Norrköping och Rettig i Gävle hade den länge som finansiell bas för sin verksamhet.

Ägarintressena bakom dessa företag var varierade. Jordbruks- (godsägar-) och handelsintressen var starka, i synnerhet i kvarnar och sockerbruk. I de stora industriella bryggerierna var tekniker som behärskade de nya bryggeriprocesserna ofta stora ägare. I Göteborg kom under 1800-talets sista årtionden de två bryggeriföretagen J A Pripp & Son samt Lyckholms att bli de ledande och efter fusion 1926 blev göteborgsföretaget så småningom grunden för en landsomfattande bryggerifusion (Pripp). I Stockholm var bryggeribranschen vid sekelskiftet ett publikt uppmärksammat inslag i konkurrensen mellan Wallenbergs och Frænckel i Stockholms Handelsbank – här var det till en tid finanskapitalistiska ägare som dominerade. Bland handelsinriktade företagare med stora ägarintressen i livsmedelssektorn kan nämnas kalmarfamiljen Jeansson (kvarnar, margarin).

Under 1900-talet har som bekant producent- och konsumentkooperationen skaffat sig stora ägarpositioner i livsmedelsindu-

strin och branschen sågs länge som ointressant för kapitalistisk företagarverksamhet. Sprit- och tobakstillverkningen förstatligades på 1910-talet. Enstaka större ägarfamiljer har dock kunnat bygga upp starka positioner inom vissa segment, t ex den norska familjen Throne-Holst inom chokladtillverkning. Från 1970-talet blev branschen åter intressant för storföretagare (Beijerinvest, senare Volvo).

Kemisk-teknisk industri var som namnet antyder baserad på kunskaper om kemisk teknik. Många av företagen i branschen har tillverkat relativt enkla dagligvaror (tvättmedel, färger, stearinljus m m), och företagsbildningen var livlig under det tidigindustriella skedet. Lars Johan Hierta var en tidig storägare som hade ett starkt personligt intresse för kemisk industri – hans far hade varit kemist.²¹ Stora företagsbildningar i branschen grundade på svenska uppfinningar har också förekommit. Alfred Nobels internationella sprängämnesföretag var 1800-talets största företagsbildning med svensk anknytning men det faller sig inte naturligt att kalla den svensk.²² Den fick inte heller någon bestående betydelse för svenskt näringsliv. Alfred Nobels svenska företagarverksamhet kom att inskränka sig till grundandet av Nitroglycerin AB i Stockholm på 1860-talet (senare en del av Stockholms Superfosfat/Kema Nobel-koncernen) samt en kort men betydelsefull ägarepisod i Bofors där han introducerade kemisk teknik (sprängämnen).

Av de kemisk-tekniska sektorerna fick *tändsticksindustrin* en särpräglad utveckling genom att den tidigt blev en stor exportindustri. Orsaken var delvis svenska uppfinningar (säkerhetständsticken och senare högautomatiserade tändsticksmaskiner), men också målmedvetna företagsatsningar, tidigast av familjen Lundström i Jönköping.²³ Branschstrukturen var fram till sekelskiftet splittrad på stora, medelstora och små företag koncentrerade till Småland och Västergötland, och familjeföretagarandan var stark. Den undanröjdes inte heller efter de stora fusionerna mellan 1903 och 1917 som skapade storföretaget Svenska Tändsticks AB (senare Swedish Match). Familjeföretagandet levde kvar på två plan. Det ena var att den dominerande ägaren och företagsledaren Ivar Kreuger kunde styra det stora, internationellt börsnoterade företaget som om det vore hans privata egendom, bl a genom att låta stora tillgångar ägda i eget namn ingå ett egenartat koncernförhållande med bolaget. Det andra planet

var de svenska disponenterna vid tändsticksfabrikerna, ofta f d ägare, som högt prioriterade den egna enhetens fortlevnad och som hade föga att invända mot Kreugers agerande så länge det egna reviret lämnades i fred. Först när en första rangens internationell finansskandal inträffade 1932 övergick det personliga styret till något som var mer anpassat till ett modernt storföretag.²⁴

Elektrokemisk och *elektrometallurgisk* industri var under det stora industriella genombrottets tid från 1890-talet ett omtyckt investeringsobjekt – perioden präglades inte minst av olika försök att utnyttja den nya starkströmsteknikens möjligheter. Gustaf de Laval hörde till de förhoppningsfulla som förlorade mycket pengar på sådana satsningar.²⁵ Elektrometallurgi ledde inte till några större bestående företagsbildningar utan blev i stället en ny produktionsteknik inom metallurgisk industri. Elektrokemi upptogs av flera företag, främst Stockholms Superfosfat AB, grundat 1871 som konstgödseltillverkare. Från 1890-talet blev det under Oscar Carlssons ledning ett mångsidigt och avancerat elektro-kemiskt företag, ursprunget till Kema Nobel, från 1984 ingående i Nobel Industrier.²⁶

Bland andra branscher som givit upphov till storföretagsbildningar bör nämnas *cementindustrin* vilken tidigt kartelliserades och därefter förenades till ett storföretag, Skånska Cement (Cementa), senare Euroc, som blivit ett diversifierat byggmaterieföretag.²⁷ Skånska Cement var även initiativtagare till vad som skulle bli landets största byggnadsföretag, Skånska Cementgjuteriet (Skanska), grundat 1886. Byggnadsbranschen var i övrigt fram till 1950- och 1960-talen präglad av hantverk och familjeföretagande, ägarmässigt ofta knuten till fastighetsägande snarare än industriell verksamhet.

Den *grafiska* industrin hade länge en likartad prägel: små och medelstora företag ofta knutna till tidningsutgivning. Sveriges Litografiska Tryckerier (Esselte) var sedan fusionen 1913 det enda börsnoterade storföretaget, resultatet av en tidstypisk finansiellt ledde branschrationalisering. Det stora familjeföretaget i branschen var Bonniers, där grafisk industri i kombination med bok- och tidningsutgivning var den bärande affärsidén.

Åtskilligt mer kunde sägas om ägarförhållanden i andra storföretag men det rymms inte i denna korta översikt. Avslutningsvis ska i stället några ord sägas om *försäkringsbranschen*.²⁸ Den är för vår del av intresse på två sätt. Det ena är att vi kan konstatera

att de större försäkringsbolagen var utpräglade metropolföretag, dvs de var koncentrerade till Stockholm, Göteborg och Malmö. Ägande och styrelserepresentation synes ha avspeglat detta förhållande. För det andra var försäkringsbolagen genom sin fondbildning betydande aktieägare. Det kan utan tvekan konstateras att de normalt varit påfallande passiva ägare som sällan blandat sig i de ägda företagens inre liv eller tagit något ägaransvar. Det betyder inte att försäkringsbolagens agerande varit betydelselöst. Styrelsemedlemmar med auktoritet har med all sannolikhet kunnat påverka aktieportföljens sammansättning och vetskapen om att de haft en position inom ett försäkringsbolag har kunnat stärka deras ställning på aktiemarknaden. Från försäkringsbolagens horisont har det naturligtvis varit värdefullt att ha kännare av aktiemarknaden i styrelsen när placeringsfrågor skulle diskuteras. Frågan om dessa bolags roll på aktiemarknaden är föga undersökt men skulle förtjäna ett närmare studium.

2.3. Affärsbanker och ägande

Det svenska affärsbankväsendets historia finns översiktligt tecknad i flera undersökningar, och monografiska studier finns om en rad banker.²⁹ Däremot är ägarintressena bakom bankerna inte systematiskt undersökta och likaså saknar vi studier om affärsbankerna sedda ur kundernas perspektiv – hur agerar större affärsföretag gentemot sina bankförbindelser? Här liksom i de övriga avsnitten i detta kapitel måste det därför bli fråga om en skiss grundad på allmänna intryck. Det bör påpekas att det endast är *affärsbankerna* som behandlas. Sparbanker och de under 1800-talet viktiga hypoteksbankerna förbigås.

Affärsbankväsendet ersatte under 1800-talet en icke-institutionell kreditmarknad som av nödvändighet måste grundas på personliga förbindelser. Kreditmarknaden kom att under affärsbankernas äldre tid förete tydliga regionala drag. Det kvantitativt dominerande inslaget var under nära ett århundrade provinsbankerna. Från 1830 till 1870-talet grundades ca 25 solidariska³⁰ banker, i huvudsak enligt principen en bank per landskap eller län. Den regionala anknytningen fanns undantagslöst markerad i bankens namn – Skånes Enskilda Bank (EB), Wermlands EB, Smålands EB, Mälareprovinsernas EB osv. Provinsnamnet angav

inte bara verksamhetsområdet utan också – med all sannolikhet – ägarförankringen. Det mycket bestämda intrycket är att provinsbanken i huvudsak hade en lokal ägarkrets, till stor del identisk med den lokala affärs- och makteliten. Banklotterna blev normalt spridda på ett stort antal händer och blev åtminstone mot 1800-talets slut betraktade som säkra placeringsobjekt för ett sparat kapital. Det praktiska värdet för insättarna av de solidariska bankernas obegränsade ansvarighet skulle också ha varit ringa om ägandet varit koncentrerat på ett fåtal personer med hela förmögenheten samlad i banklotter och affärer finansierade av banken. Den obegränsade ansvarigheten var meningsfull endast så länge ägarna var många – en kris i en fåtalsägd bank skulle troligen bero på att ägarna/kunderna själva råkat i kris och därmed saknade möjligheter att skydda insättarnas pengar genom att tillföra banken mer ägarkapital.

”Metropolerna” hade en bankverksamhet av annorlunda karaktär. Storstadsbankerna var inte *storbanks* i 1900-talets mening. Volymmässigt var de större provinsbankerna inte mycket mindre, men det fanns kvalitativa skillnader. I storstäderna fanns banker som var internationellt orienterade (valutaffärer, internationella obligationsaffärer m m), i flera fall även med ambition att vara ”centralbanker” i förhållande till provinsbankerna. Det sistnämnda underlättades av att Riksbanken ända till sekelskiftet avstod från att ta på sig en modern centralbanks funktioner. Den äldsta av dessa storstadsbanker var egentligen Skånes EB (grundad 1830), som dock först på 1850-talet växte ut från provinsbankstillvaron.³¹ Stockholms EB grundades 1856 under A O Wallenbergs ledning och blev snabbt en inflytelserik och stark storstadsbank, baserad på huvudstadens utbud av sparkapital och affärskontakter.

I Göteborg fanns sedan 1848 Göteborgs EB (senare Götabanken).³² Denna kom dock att från 1864 överflyglas av det göteborgsbaserade Skandinaviska Kredit AB (Skandinaviska banken), Sveriges första bank i aktiebolagsform och ursprungligen tänkt som en nordisk investeringsbank (credit mobilière) med dansk-svensk ledning. Dessa planer blev av olika skäl inte förverkligade men Skandinavbanken blev en särling i svenskt bankväsende. Den dominerades av göteborgskapital med dess inriktning på internationella affärer och storföretagande och bland ägare och styrelsemedlemmar återfanns gräddan av den göte-

borgska affärsaristokratin: Ekman, Wærn, Wijk, Röhss, Mannheim, senare Broström, Mark, Carlander. Strax efter starten etablerade banken även kontor i Stockholm och Norrköping, vilket avspeglar var en storstadsbank på 1860-talet ansåg sig behöva verka. Norrköping var i det tidiga industri-Sverige en storstad och när Norrköpings EB grundades 1856 var det i mycket för att staden ansågs vara en metropol med andra behov (valutahandel m m) än de som Östergötlands EB (grundad 1837) kunde tillgodose.

Stockholms EB, Skandinaviska Kredit AB och i viss mån Skånes EB kom under de följande årtiondena att ägna sig åt många affärer av interregional betydelse, vilket på 1860- och 1870-talen främst betydde "centralbanksverksamhet", statliga och kommunala obligationsemissioner samt betydande engagemang i de kapitalkrävande järnvägsutbyggnaderna. Satsningarna på affärer utanför Stockholms intressesfär var en orsak till den schism inom Stockholms EB som 1871 ledde till bildandet av Stockholms Handelsbank. Intressena bakom denna – till avsevärd del Stockholms etablerade köpmannakapital – ville ha en stockholmsbank snarare än en interregionalbank, må vara att Stockholms intressesfär enligt handelshusens synsätt omfattade en stor del av Bergslagen. På längre sikt bör brytningen 1871 ha stärkt möjligheterna att utveckla Stockholms EB till en wallenbergsk familjebank. Samma år grundades Göteborgs Handelskompani med David Otto Francke som ledare och Dicksons som en huvudintressent. Detta var en renodlad credit mobilier-bank för järnvägs- och industrifinansiering men den gick under redan i 1878/79 års kris.

Det system med storstads- och provinsbanker som växt fram till 1870-talet utgjorde fram till 1910-talet bankväsendets ryggrad. En rad lokala småbanker och några närmast bankirartade stockholmsbanker rubbar inte nämnvärt denna helhetsbild. Från 1890-talet märks en viss oro i leden. Flera nya medelstora banker grundas, bl a några som nära samarbetade med Stockholms Handelsbank under Louis Frænckels ledning. En orsak var att marknaden genom industrialiseringen växte snabbt men nygrundningarna kan också tolkas så att de etablerade bankerna blivit trögörliga och inte förmådde tillvarata tidens nya affärsmöjligheter. Från mitten av 1890-talet märks också att den nya storindustrin medför att allt fler storkunder med lån i miljonklassen återfinns i

bankernas engagemang.³³

Från sekelskiftet blev det allt vanligare att provinsbankerna började ägna sig åt affärer utanför hemprovin sen samtidigt som deras lotter (ägarandelar) blev spektulationsobjekt för ägare utan regional anknytning. Karaktären av provinsbank började suddas ut och de modelstora regionala bankerna drogs i det industriella och storfinansiella uppsvingets tecken in i storaffärer på nationell nivå som de vare sig finansiellt eller kunskapsmässigt var särskilt väl rustade för. Efter sekelskiftet inträffade i tät följd en serie kriser bland provinsbankerna vars gemensamma orsak var alltför koncentrerad engagemangsportfölj och otillräcklig förmåga hos bankledarna att hantera de nya storföretagskunderna. Många förluster uppstod också på bankernas engagemang utanför hemprovin sen. Perioden 1910–25 medförde som följd och reaktion på detta en långtgående koncentration av bankväsendet.

Det stora industriella genombrottet ställde nya krav på affärsbankerna. Av de gamla "mesonivåerna" – metropolerna och provinserna – fungerade de förra bättre och de senare sämre som samarbetsnivåer för den nya storindustrin. Provinserna var inga naturliga storindustriella centra. Vissa områden förblev jordbruksdistrikt, vilka under detta skede blev överskottsområden för inlåning. Andra provinser var nu högt industrialiserade och krävde "extern" finansiering. Storindustrin var ofta inte ägarmässigt förankrad i provinsen och genom industrifusionerna minskade provinssamhörigheten ytterligare. Storstadsbankerna hade bättre möjligheter att hantera de nya storindustriernas problem. De var utlandsorienterade och satt i centrum för landsomfattande kontaktnät. De var emellertid före 1910-talet inte några verkligt *stora* banker och raden av fusioner var därför en logisk aktion för att göra om dem till storindustrins speciella banker. Storlek gav möjlighet att koncentrera långivningen till stora enheter utan att riskkoncentrationen blev för hög och genom fusionerna kunde områden med inlåningsöverskott kopplas till storstads- och industriområden med utlåningsöverskott.

Skandinaviska Kredit AB och Skånes EB gick samman 1910 och den nya banken – som fick den förstnämndas namn – erhöi sin för framtiden karakteristiska form med tre likställda centralkontor i de tre metropolerna Göteborg, Stockholm och Malmö – Göteborg var endast nominellt huvudkontor. Genom fusionen var banken för framtiden både de stora göteborgs- och skåneka-

pitalens speciella bank. I Stockholm förstärktes bankens ställning genom fusionen med Sveriges Privata Centralbank 1917 (se nedan) men bortsett från den ödesdigra förbindelsen med Kreuger-koncernen stod banken ändå utanför de rent stockholmsbaserade ägargruppernas krets. Banken fusionerade 1917–19 även med två provinsbanker. Dessa fusioner var delvis en reaktion på Stockholms Handelsbanks (Svenska Handelsbankens) fusioner med fyra större provinsbanker 1914–25, däribland två av Norrlands tre stora banker. Båda storbankerna byggde upp ett rikstäckande kontorsnät och de blev landets klart största banker. Ägarmässigt saknade de efter fusionerna fast förankring hos familjer, ägargrupper eller regioner även om arvet från de äldre bankernas ägarstrukturer spelade en viss roll. Bankdirektörer och aktiva styrelseledamöter blev de viktigaste beslutsfattarna.

Utöver detta förekom en rad samgåenden mellan små och medelstora banker. Viktigast var att Göteborgs Bank växte genom samgående med Stockholms Diskontobank och uppköp av en rad provinsbanker. Stockholms EB genomförde inga fusioner utan växte genom höglönsam verksamhet. Omkring 1910 hade banledningen inte varit främmande för ett samgående med andra storbanker men under den följande fusionsvågen iakttog man en passivitet som måste ha varit medveten strategi. Familjen Wallenberg, under långa perioder ledande strukturiormformare i svensk industri, visade föga intresse för ändringar i bankstrukturen. Här liksom i familjens agerande gentemot industrin kan man från 1910-talet skönja en misstro mot alltför stora och opersonligt ägda och ledda företag.

Detta var huvudlinjerna i ett ofta dramatiskt och mycket dynamiskt skede, som under de sista åren komplicerades av en rad bankkriser i efterkrigsdeflationens spår. De många bankkriserna under åren 1900–25 – de föregående två decennierna hade varit krisfria – pekar på att något varit fel i bankväsendet och fusionerna kan ses som en anpassning till att kunderna blivit stora, att kravet på kompetens hos bankmännen stigit genom industrins utveckling samt att kunderna och därmed bankverksamheten blivit mer internationellt inriktade. Från ett ägarperspektiv finns vissa fenomen av intresse från detta kvartssekel.

Skedet av snabb industrialisering 1896–1920 präglades bl a av en stark *sammanflätning* av ägare, banker och industriinvesteringar. Sverige var fram till första världskriget ett kapitalimpor-

rande land och även om viljan att ta risker var stark hos många kapitalägare så var behovet av långfristiga krediter mycket stort när industrins expansion gick så snabbt. Affärsbankerna var av lag och tradition inriktade på att förse företagen med rörelsekapital. Ägarna förväntades satsa att eget kapital som ungefärligen svarade mot det fasta anläggningskapitalet i industrin. Gränsen var naturligtvis töjbar och långfristig långivning genom obligationsköp eller krediter som informellt var avtalade att bli långvariga förekom. Men långivning till ny industri, i en del fall baserad på ny teknik, var högriskaffärer som förutsatte höggradigt förtroende mellan bank och låntagare. Ett sätt att "lösa" problemet var att etablera ägarsamband mellan bank och industri och det tidiga 1900-talet såg en rad exempel på detta.

Även i de äldre provins- och storstadbankerna hade sådana ägarsamband funnits, men de hade normalt gällt företag och ägare av begränsad storlek i relation till banken. Omvandlingstakten i riktning mot industrialism hade varit måttlig och till stor del självfinansierad av industriägarna genom nedplöjning av vinster.³⁴ 1870-talets hastigare takt och bankengagemang i vissa stora järnvägs- och industriföretag hade varit ett undantag som mycket riktigt lett till flera bankkriser, föregångare till det tidiga 1900-talets konvulsioner.

Den stora industrialiseringsepoken präglas av nya företag, ny teknik, stort behov av fast kapital samt storföretagsbildningar, ofta dominerade av ett fåtal aktiva ägare. En öppen aktiemarknad började visserligen växa fram vid sekelskiftet men denna var till avsevärd del finansierad genom banklån och kunde därför endast till en del avlyfta bankerna och storägarna finansieringsbördan. Bankernas nyckelroll för industrins kapitalförsörjning var uppenbar för industriföretagarna och många av dem sökte minska sitt risktagande genom att samarbeta med eller kontrollera en bank. Bankägare och bankdirektörer blev å sin sida i många fall intresserade av att satsa på den dynamiska industri de kunde följa på nära håll och dessa två tendenser möttes i en starkt ökad sammanflätning av bank- och industriägande. Det klassiska exemplet är Stockholms Enskilda Bank och familjen Wallenbergs industrisatsningar. En grundsten i denna ägarfamiljs framgång under perioden var otivelaktigt att den redan vid dess början hade en dominerande ägarposition i en storstadsbank vilket gav ett försprång vid satsningar på nya industriföretag. Försprånget

var naturligtvis ingen garanti för framgång – engagemanget i bankverksamhet kunde lika gärna ha lett till institutionell tröghet.

Tendenserna i riktning mot sammanflätning bank/industri var vitt spridda och påverkade i hög grad bankväsendet under industrialiseringsperioden. Åtskilliga nya banker grundades från 1890-talet fram till första världskrigets slut.³⁵ Bland dessa fanns en del, främst i Stockholm, som var ägda av företagare med tydliga ambitioner att samordna bankkrediter, aktieaffärer och industri. I andra fall var nyetablerade eller expansiva banker angelägna om att öka sina marknadsandelar och detta drev dem till djärv kreditgivning åt industrin. Vidare förekom det att ägar-kontrollen över provinsbanker köptes av affärsmän som ville ha en pålitlig kreditgivare. Alla dessa tendenser ledde till en rad kriser genom spekulativ och i en del fall ansvarslös kreditgivning. Fenomenet blev mycket kritiserat men bortsett från de spekulativa överdrifterna så kan kanaliseringen av kapital till ett fåtal projekt inte anses omotiverad under ett snabbt omvandlingskede. Affärsbankernas funktion i ett expansivt näringsliv ska vara att finansiera aktiva företagare som vill åstadkomma något nytt. Om bankerna saknade finansiella och personella resurser för att hantera nya stora industriella kunder så var den rimliga slutsatsen knappast att industrin borde bli mindre för att passa in i rådande bankstruktur.

Inom bankerna fanns också en växande medvetenhet om att en äldre tids institutionella förhållanden måste omformas. I detta perspektiv är en kortlivad bankbildning av betydande intresse. Huvudparten av de större provinsbankerna, 14 stycken, gjorde 1912 ett försök till samordning genom att grunda Sveriges Privata Centralbank. Det var ett storstilat försök av de traditionsrika regionala bankerna att möta den nya tidens koncentrationstendenser. Centralbanken ägdes av provinsbankerna och skulle i Stockholm söka agera som en storstadsbank i paritet med de existerande Stockholm/Göteborg/Malmö-bankerna. Samtidigt skulle delägarbankerna fortsätta och söka dra nytta av sin regionala förankring och närhet till marknaderna. Trots dynamisk och framgångsrik ledning kunde gruppen inte hållas samman och 1917 fusionerades Centralbanken med Skandinavbanken. Det är här av intresse att notera att de deltagande bankerna helt saknade sammanhållning på ägarsidan – sambanden fanns i allt väsentligt

på bankdirektörsnivån. Resultatet blev att den ena centralgruppsbanken efter den andra köptes upp av storstadsbanker – solidaritet mellan professionella chefer var inte tillräckligt för att bevara de regionala bankernas autonomi.³⁶

Efter 1925 förekom vissa kompletterande bankfusioner men i huvudsak hade affärsbankväsendet fått sin till 1970-talet bestående struktur. Storbankerna dominerade och de provinsbanker som återstod var i huvudsak sådana som framgångsrikt koncentrerat sig på sin roll som hemregionens kreditinstitut. Industrialiseringsskedet med dess dramatiska slut i en stor deflationskris hade skapat mycket nära samband mellan industrin och affärsbankerna. Utåt syntes detta tydligast genom att en rad industrier i flera årtionden efter 1920 ägdes av banker eller var starkt beroende av krediter från dem. Därutöver var bankerna stora aktieägare i många företag som inte var krisföretag. Orsakerna var de föregående årtiondenas sammanflätning av bank- och industriverksamhet samt de djupa kriser som inledde både 20- och 30-talen. De band som skapats mellan banker och industrier blev ofta bestående även efter det att ägar- och beroendesambanden lösts upp. Orsakerna är lätta att finna. De nya ägare som övertog de rekonstruerade företagen och aktieblocken var ofta investmentbolag, pensionsfonder samt personliga och institutionella ägare som stod bankerna nära. Storbankerna hade själva blivit ett slags ägargrupper eller om man så vill mesonivåer (samarbetsnivåer), detta till skillnad från de gamla provins- och storstadsbankerna som hade varit *delar av* en regional mesonivå.

Det storbanksväsende som vuxit fram hade kunnat motiveras med att kunderna behövde stora banker. Utan tvekan var detta riktigt – storbankerna hade stor eller avgörande betydelse för framväxten av en rad av Sveriges framgångsrika storindustrier. Sätillvida var storbanksväsendet under ett långt skede ett viktigt bidrag till dynamiken i näringslivet. Men det hade också uppenbara konsekvenser i form av koncentrerat ägande och centraliserade kontaktnät mellan bank, industri och ägare. Sambanden har förblivit så långvariga att det är befogat att tala om institutionalisering och därmed risk för tröghet. Till bilden av ett synnerligen stabilt bankväsende hör givetvis att praktiskt taget inga nya banker tillkommit efter 1920 samt att en rad statliga kreditregleringar tillkom fr o m 1940-talet. Samtidigt har staten varit den enda part som i någon mån sökt röra om i den etablerade bankvärlden

genom att bilda Kreditbanken 1949 och PK-banken 1971, båda bankerna dock egentligen fusioner och omorganisation av existerande verksamhet.

Storbankerna skulle under en stor del av 1900-talet utgöra den främsta symbolen för maktkoncentrationen i svenskt näringsliv. Detta var inte obefogat. De flesta större ägargrupper i svenskt näringsliv har haft fasta förbindelser med någon av storbankerna och även när bankernas direkta ägarengagemang i industrin avvecklats har deras position som informations- och kontaktförmedlare givit dem en fullt berättigad nimbus av maktcentra. I vad mån denna makt på senare årtionden har använts för att bevara det etablerade eller för att skapa dynamik återstår för den bankhistoriska forskningen att kasta ljus över.

2.4. Ägargrupper, bankgrupper och företag 1850–1950

2.4.1. Ägare och företag

Syftet med detta avsnitt är att ge en översikt av de större industriägarna och deras företagsgrupper under den hundraårsperiod som är aktuell i studien. Tonvikten ligger på ägare som byggt upp företagsgrupper, dvs om de genom sitt ägande förenat flera företag till någon form av intressegemenskap. De viktigaste bankgrupperna, dvs kund- och intressegemenskap mellan banker, företag och ägargrupper, berörs också. Ägare som koncentrerat sitt intresse till endast ett stort företag nämns mer i förbigående. De var vanliga inom skogsindustrin och återkommer därför i kapitel 3. De faktorer som ska ägnas särskild uppmärksamhet är ägarkapitalets ursprung och omvandling samt tidpunkter för en viss ägargrupps tillkomst och upplösning.³⁷

”Större ägare” är en vag term som antyder att något slags kvantitativt mått använts. Antalet kvantitativa variabler som skulle kunna användas är stort. Ägarnas förmögenhet, produktions- och försäljningsvärden samt antal anställda i de företag de ägde är de som ligger närmast till hands. Men även om sådana

data stod till buds – och det gör de inte – vore måtten grova. En ägare kan arbeta med både eget och upplånat kapital, han kan äga koncentrerade majoritets- eller spridda minoritetsintressen, och storleksmåttn på företag är notoriskt besvärliga att väga ihop. Till allt detta kommer att storleken på en ägargrupp måste öka kraftigt under hundraårsperioden för att den ska kunna kvarstå bland de stora.

Ambitionsnivån i detta avsnitt är tämligen blygsam. Det bygger på en genomgång av ekonomisk-historisk, lokalhistorisk och biografisk litteratur och syftar till att fånga in de ägargrupper som vid någon tidpunkt under hundraårsperioden bör ha räknats till de 15–20 ledande i landet. I begreppet ledande ligger då att de utövat aktivitet och visat ägaransvar gentemot företagen – ägare som i huvudsak varit passiva intresserar oss mindre. Antalet passiva ägare av stort format torde dock ha varit obetydligt under hela hundraårsperioden – bl a saknas i stort sett de efter 1950 så vanliga institutionella ägarna utan personligt ägarengagemang. Det ligger i sakens natur att det finns en rad gränsfall och troligen också fall där en ägargrupp blivit förbigången på grund av brist på information. Huvudsyftet har inte varit att åstadkomma en fullständig kartläggning av storägarna utan att få fram data som möjliggör vissa generella slutsatser om ägarkapitalets ursprung och utveckling, tröghet och rörlighet. Förhoppningen är dock att alla verkligt stora ägare kommit med.

Företeelsen att en och samma ägare (eller koalition av ägare) har intressen i flera företag är på intet sätt ny. Kombinationer av t ex handelshus, manufakturföretag och rederi var vanliga bland större kapitalägare långt före industriepoken. Ett välkänt exempel från Sveriges ekonomiska historia är det företagsimperium som Louis De Geer byggde upp i Nederländerna och Sverige under första hälften av 1600-talet – det var inte bara Sveriges största ägargrupp utan måhända den mest betydande personligt ägda företagsgruppen i dåtidens Europa.³⁸ Företag var i allmänhet små och det gick att med måttliga kapitalinsatser äga flera stycken samtidigt. Det omvända förhållandet, stora företag med ett större antal delägare, var även internationellt sällsynt och förekom främst i extraordinära sammanhang, t ex de stora ostindiska kompanierna och några stora centralbanker. Orsaken till att dessa blev bolag utan dominerande ägare var dels deras storlek, dels deras position som statligt privilegierade kartellorgani-

sationer för alla som var intresserade i verksamheten.

De nya faktorer som tillkom under 1800-talet och tidigt 1900-tal var främst storföretagen, aktiemarknaden och företagens formalisering och byråkratisering. Storföretagen inom bankväsende, industri och kommunikationer (rederier, järnvägar, telegrafafföretag) var institutionaliserade på ett betydligt fastare sätt än tidigare århundradens handelskapitalistiskt dominerade företagsbildningar. Behovet av teknisk kompetens och anhopningen av fast kapital var här pådrivande. Makten över dessa *institutioner* blev därför strategisk. Handelskapitalistiska företagare hade tävlat om marknader och privilegier men sällan om ägarmakten över företag. Denna hade vanligen varit så nära knuten till själva företagandet att den var svår att överföra på annat sätt än genom arv eller i vänskapliga former avtalat köp eller kompanjonskap. Genom att en särskild kategori av företagsledare växte fram som ett centralt inslag inom de nya storföretagen fanns möjligheter att separera ägande och företagsledande och därmed också att smidigt överföra och uppdelat ägandet mellan olika personer. Aktiemarknaden slutligen gav möjlighet att sprida äganderätterna på ett sådant sätt att en begränsad minoritetspost kunde ge ett starkt ägarinflytande. De små ägarna såg aktierna uteslutande som placeringsobjekt och hade inga anspråk på ägarmakt, lika lite som de var beredda att ta ägaransvar.

Dessa institutionella förändringar var i stor utsträckning desamma i alla länder som genomgick industrialisering och i Sverige fick de på bred front sitt genombrott under det intensiva omvandlingsskedet 1890–1920. De moderna ägargrupperna hade haft sina föregångare under 1800-talet men först genom industrins genombrott blev de ett dominerande och uppmärksammat inslag i det ekonomiska livet. En rad familjer och i vissa fall storbanker framträdde som centra för makt, ansvar och dynamiskt handlande i den nya sfären av stora svenska företag. Några hade rötter tillbaka till 1800-talets storföretagare (Wallenbergs, Kockums, Kempe), men de flesta hade skapat sin ställning i samband med den stora omvandlingen. I många fall skulle det industriella genombrottets ägargrupper bli bestående till 1960- och 1970-talen, dvs i två eller tre generationer – några av dem har vi fortfarande bland oss.

Utmärkande för de stora ägarna fram till 1950-talet är att de i huvudsak var familjer och inte formaliserade institutioner av den

typ som på senare årtionden blivit dominerande som aktieägare. Ägarfamiljerna utnyttjade naturligtvis olika institutionella former: holdingbolag, investmentbolag, stiftelser, för att förvalta sitt ägande men det var de personliga ägarna, inte institutionernas förvaltare, som var de sammanhållande och drivande krafter. Institutionerna var ägarnas redskap, inga självständiga aktörer. De enda storägare som kan tyckas avvika från detta mönster var de storbanker som under mellankrigstiden var stora aktie- och företagsägare utan att själva stå under fast ägarkontroll. De ledades emellertid av en generation av bankdirektörer som utövade ägarmakt och ägaransvar på samma självklara sätt som enskilda ägare skulle ha gjort. Bankernas krisengagemang i industrin var inga objekt för passiv förvaltning utan i hög grad föremål för aktiva ägarinsatser, troligen mer än företag som inte råkat i kris.

2.4.2. *Ägare och ägargrupper under den tidiga industrialismen 1850–1890*

En ganska naturlig utgångspunkt för en översikt av de tidiga ägargrupperna är det göteborgska storkapitalet. Här fanns vid 1800-talets mitt ett antal storköpmän som börjat skaffa sig vidsträckta ägarintressen i bruk, skogar, sågverk och fabriker.³⁹ Familjen *Dickson* (firman James Dickson & Co) började omkring 1820 bygga upp ett skogs- och sågverksimperium, först i Värmland (Dejefors–Forshaga, Edsvalla bruk) och från 1826 i Norrland (Matfors–Svartvik, Baggböle–Holmsund, Husum, Sandarne–Askesta). Familjen *Kjellberg* gick i Dicksons fotspår in i den norrländska trävarurörelsen (Lo–Kramfors) men engagerade sig även i värmländska bruk, främst Bofors. Omkring sekelskiftet blev medlemmar i familjen Kjellberg chefer i såväl Göteborgs Bank som Skandinaviska Kredit AB. *Wilhelm Röhss & Co* hade till 1850-talet byggt upp en konglomeratartad ägargrupp – färgeri, spinneri och sockerraffinaderi, bruk och sågar i Värmland och Hälsingland samt handelsrörelse och fartyg. Firman spelade en stor roll som finansör och delägare i Friedrich Bünsows uppbyggande av det stora Skönviksbolaget i Sundsvallsregionen. Från och med 1850-talet engagerade sig även göteborgsfamiljen *Wijk* i den norrländska sågverksindustrin där Långrörs sågverk (Söderhamn) blev basen för vidare expansion. Familjen byggde därut-

över upp en stor aktieportfölj med järnvägsaktier, skogsaktier, Bofors, Grängesberg, Skandinavbanken m m.

Den göteborgsfamilj som visade den största uppsättningen av tekniska och kommersiella begåvningar under 1800-talet var dock familjen *Ekman*.⁴⁰ Utgångspunkten var en i början på seklet grundad handelsfirma, Ekman & Co, som på 1840-talet under Janne Ekmans ledning blev en av stadens ledande. Brodern Gustaf Ekman blev samtidigt på Lesjöfors bruk pionjär för lancashiremetoden i Sverige och den yngre brodern Carl Ekman blev 1848 chef för det traditionsrika men nedgångna kanongjuteriet Finspong vilket han 1856 köpte från familjen Gyldenstolpe. En omfattande modernisering följde och hans östgötska engagemang utökades när han 1871 grundade Fiskeby pappersbruk. Han var därutöver i många år en ledande riksdagspolitiker – 1883 avböjde han erbjudandet att bli Sveriges förste ofrälse statsminister. Gustaf Ekmans son Johan Wilhelm gjorde från omkring 1870 pionjärsatsningar på sulfatmassatillverkning vid Gustafsfors i Dalsland.⁴¹

Bröderna Oscar och Emil Ekman – kusiner till den nämnda brödratrion – var under 1800-talets andra hälft ledande inom den stora carnegieska firman som drev sockerbruk och bryggeri i Göteborg. Oscar Ekman blev efterhand en av Sveriges rikaste män och under många år en inflytelserik styrelseordförande i Skandinaviska Kredit AB, göteborgskapitalets ”flaggskepp”. Emil Ekmans son Gustaf var mot 1800-talets slut ledande i den svenska sockerindustrins tekniska modernisering och efter fusionen 1907 blev familjen genom Carnegie & Co stor aktieägare i Sockerbolaget. Det ekmanska handelshuset omvandlades till att under 1900-talet vara en specialiserad grosshandelsfirma och slutligen kan noteras att medlemmar av familjen Ekman under 1900-talet varit verkställande direktörer för Göteborgs Bank, Korsnäs och Uddeholm. Som helhet framstår familjen Ekman som 1800-talets kanske märkligaste släktgrupp av ägarentreprenörer i Sverige. Den växande familjeförmögenheten användes i stor utsträckning för att backa upp släktens skickliga tekniker och affärsmän i deras rikt varierande intressen.

Ägarsamarbete var vanligt i den göteborgska affärsmiljön.⁴² Konsortier av göteborgsköpmän – fler än det översta skikt som här nämnts – har haft omfattande ägarintressen i Göteborgs Bank och Skandinaviska Kredit AB, i järnvägar, främst Bergs-

lagsbanan, i rederier och industrier, bl a den tidigt exportorienterade tändsticksindustrin. Kombinationerna familjerna emellan bör ha befrämjats av ett flertal inbördes äktenskap.⁴³ De flesta av de här nämnda familjerna lämnade emellertid företagarkerksamheten under 1800-talets sista decennier. Enstaka medlemmar av familjerna Kjellberg, Wijk och Ekman utgör undantag men i stort sett hade denna grupp av stora ägare dragit sig tillbaka före det stora industriella genombrottet.

Vilka motsvarigheter till denna rad av göteborgska kapitalmagnater fanns då i rikets huvudstad? Svaret blir att fram till 1890-talet är de förvånansvärt få.⁴⁴ Här fanns naturligtvis en rad betydande företagare engagerade i olika branscher, här fanns handelshus som J E Franckes och Wilhelm Kempes med ägarintressen i norrländsk trävaruhantering, och en rad trävaruföretagare bosatte sig i Stockholm *efter* det att de byggt upp sin ställning i Norrland (Bünsow, J C Kempe, Versteegh). Men *framgångsrika* ägargrupper av den typ vi kunnat iaktta i Göteborg är tunnsådda. Som redan konstaterats var de stora handelshusen i Stockholm på nedgång under det tidigindustriella skedet – de förmådde inte växla in på nya spår på det sätt deras göteborgska kollegor lyckades med.⁴⁵

Det mest påfallande exemplet på en framgångsrik ägare i Stockholm kring seklets mitt är Lars Johan *Hierta*⁴⁶, vilken från 1830 med utgångspunkt i ett litet boktryckeri byggde upp Aftonbladet, stor tryckeri- och förlagsrörelse, grosshandel, kemisk-tekniska fabriker m m. Han var en av huvudintressenterna bakom nya textilindustrier i Stockholm och Gävle, samt bakom starten av Sunds sågverk 1856, Munksjö pappersbruk 1862 och Stockholms Superfosfatfabrik 1871. Någon efterträdare som ledare för gruppen fanns dock inte och den upplöstes efter Hiertas död 1872. Centrum för hans verksamhet var från omkring 1850 grosshandelsrörelsen vilken fungerade som tillverkningsföretagens inköps- och försäljningsorganisation. I de tillverkande företagen samarbetade Hierta vanligen med en kompanjon som fungerade som chef men Hiertas betydande kunskaper i kemisk teknik gjorde honom till en i flera fall mycket kunnig ägare. Intressant är att han kunde bygga upp sin förmögenhet på informationsverksamhet och (oppositionell) opinionsbildning riktad mot gamla institutioner.

Bland de stockholmsfamiljer som tidigt satsade på industriali-

sering bör kanske familjen *Lamm* nämnas. Ursprungligen invandrade judiska klädeshandlare bedrev de redan före 1850 maskinell textiltillverkning och verkstads- och gjuterirörelse (Ludvigsberg). Under det stora industriella genombrottets tid är familjens ledande gestalt Oscar Lamm, chef för Separator och Atlas och en nyckelperson i familjen Wallenbergs framgångsrika satsningar på verkstadsindustri. I övrigt är familjen kanske mest känd för ett osedvanligt stort antal kulturpersoner och konstnärer.⁴⁷

Den stora ägargrupp i Stockholm som före 1890-talet ryckte fram till en ledande ställning var den wallenbergiska.⁴⁸ André Oscar Wallenberg hade till 1850-talets mitt skaffat sig ett omfattande kontaktnät i Stockholms och Sundsvalls handels- och sjöfartskretsar och dessutom inlett en politisk karriär. Det stora språnget i hans företagarkerksamhet var bildandet av Stockholms Enskilda Bank 1856, vilket dels innebar en institutionalisering av Stockholms kreditmarknad, dels att ett centralt penningmarknadsinstitut för landsortsbankerna tillkom. Wallenbergs växande förmögenhet investerades i en rad andra affärer. Rederiintressen var till en början det främsta men från 1873 tillkom även det nygrundade verkstadsföretaget Atlas. Samtidigt förde banken en expansiv järnvägs- och industrifinansieringspolitik och A O Wallenberg säkrade sitt ägarmässiga grepp över den. Den allt tydligare inriktningen på interregionala affärer, främst deltagandet i Bergslagsbanans finansiering, var en av orsakerna till att vissa styrelsemedlemmar i banken bröt sig ur 1871 och bildade Stockholms Handelsbank. 1878/79 års finanskris skakade Stockholms Enskilda Bank hårt men eftersom andra drabbades än hårdare ledde krisen till att banken fick ägarintressen i konkursdrabbade föjetag. Främst gällde detta Hofors bruk i Gästrikland, som tillhört familjen *Petre*, en av de ledande bruksägarläkterna under 1800-talet.⁴⁹ Genom Hofors fick Wallenbergs även för framtiden viktiga ägarintressen i skog.

Som tidigare framhållits tycks klimatet för storföretagare ha varit kärvare i Stockholm än i Göteborg. Väst kuststadens närhet till de nordatlantiska marknaderna har redan nämnts som en möjlig förklaring. Detta kan utvecklas med att den tidiga industrialismen dominerades av enkel och importerad teknik (ångmaskiner, textilmaskiner) samt vidareförädling av importerade råvaror (socker, bomull) eller svenska exportvaror (stångjärn, såga-

de trävaror). Import- och exportmarknaderna liksom det tekniska kunnandet fanns i huvudsak västerut – i Storbritannien, Frankrike, Belgien. Detta gav utrikesorienterat handelskapital i väst-Sverige optimala operationsmöjligheter och även om skillnaden gentemot Stockholm har varit marginell så kan denna marginal ha varit avgörande. I Östersjöområdet var Stockholm ingen metropol – stormaktstidens merkantiliska regleringar hade aldrig lyckats ge staden den positionen. För 1800-talet kan det som ett illustrativt exempel räcka med att konstatera att familjen Nobel inte var intresserade av att arbeta från sin hemstad utan byggde upp sina industriimperier med S:t Petersburg och Paris som centra. Det stockholmska kapitalet skulle få sin storhetstid när avancerad inhemsk teknik blev central i industrialiseringsprocessen.

I södra Sverige är det framför allt Malmö och Helsingborg som framstår som centra för ägande. Båda städerna var omkring 1850 handelsstäder och en rad handelshus med bl a spannmålsexport som bas dominerade det ekonomiska livet. I Malmö framstår Frans Henric *Kockum* som den dominerande industrialisten fram till 1870-talet.⁵⁰ Basen var länge en lönsam familjeägd tobaksfabrik. 1840 startades Kockums Gjuteri & Mekaniska Verkstad vilken växte genom att ta upp tillverkning av järnvägsmateriel och ångfartyg. I Kallinge grundades på 1850-talet Kockums Jernverk med en mångsidig produktion. Utöver familjeföretagen var Kockum delägare och styrelsemedlem i en rad större skånska företag – sockerfabriker, textilindustri, ångkvarn, bryggeri, Skånska Cement m m. Familjen Kockum blev en av landets tidigaste industriägargrupper och även en av de mest långlivade. De båda familjeföretagen kvarstod under deras ägarskap in på 1970-talet och släktmedlemmar innehade i fyra generationer höga chefsposter inom gruppens företag.

I 1800-talets Malmö var Kockums dock inte den ekonomiskt ledande släkten – tvärtom var den finansiella ställningen periodvis kritisk. Satsningar på relativt avancerad industri var ännu att se som problematiska investeringar i framtiden. Rikast i staden torde ha varit Carl *Kock*, storköpmän, redare, innehavare av kemiska fabriker (tvål, ljus, såpa) och initiativtagare till det stora textilföretaget Manufaktur AB (MAB) 1855. Det var alltså en tidstypisk blandning av handel och importsubstituerande lätt konsumtionsvaruindustri. Kocks sonson Johan Henrik Kock

skulle med utgångspunkt från familjens trelleborgsfilial spela den dominerande rollen när den lilla handelsstaden under det stora industriella genombrottet förvandlades till en industristad med gummifabrik, cementindustri, glasbruk, bryggeri m m.⁵¹ Mot 1800-talets slut framträdde i Malmö Edvard *Engeström* som stadens mest aktive företagare – initiativtagare till Malmö sockerbruk och Malmö Yllefabrik AB (MYA), samt ordförande och styrelsemedlem i en lång rad skånska företag.⁵²

Helsingborgs industriella utveckling leddes av de båda ”konsulerna” Petter *Olsson* och Nils *Persson*, båda ursprungligen handelsmän. Olsson grundade Helsingborgs Mekaniska Verkstad, sockerbruk, ångkvarn, gummifabrik, Röggle tegelbruk och järnvägsföretag. Under första världskriget skulle hans arvingar också starta ett elektrotekniskt företag, Elektromekano.⁵³ Persson, som börjat som importör av gödslingsämnen, var starkt tekniskt intresserad. Han startade 1875 Skånska superfosfat- och svavelsyrefabriken för att tillverka konstgödsel, förvärvade 1886 Sulitelmagruvorna i nord-Norge för att få råvaror till fabriken och startade år 1900 Helsingborgs kopparverk för att utvinna koppar från Sulitelmas kismalm. Det var en för sin tid välintegrerad företagskombination med tekniskt alltmer avancerad produktion som växt upp ur den ursprungliga inportsubstituerande superfosfattillverkningen. Nils Perssons intresse för metallurgi och avancerad teknik lockade honom att i början av 1900-talet gå in som storfinansär av exploateringen av Gustav Gröndals uppfinningar, något som snabbt utvecklades till den s k ”Metallurgiska härvan” i vilken Persson förlorade mycket pengar. Hans Helsingborgskombinat såldes av arvingarna 1918 (två år efter hans död) till Reymerholmsbolaget (f d sprittrusten) – det har sedermera i förändrad form övertagits av Boliden (1963).⁵⁴

I Gävle, en av Sveriges största handelsstäder, framstår Per *Murén* och Göran Fredrik *Göransson* som de ledande namnen bland ägarna. De var båda ursprungligen handelsmän och samverkade ofta med varandra – Murén samverkade dessutom med sin riksdagskollega L J Hierta. Murén var storägare i och i vissa fall grundare av en rad gävleföretag: Gefle Manufaktur AB (ett textilföretag som också var Sveriges första aktiebolag enligt 1848 års aktiebolagslag), Korsnäs (1855), Gefle–Dala järnväg (Sveriges första större privata järnväg), Gefleborgs Enskilda Bank samt försäkrings- och ångbåtsföretag. Någon bestående ägargrupp

grundade Murén dock inte – han dog barnlös.

Även Göransson var engagerad i flertalet av dessa företag men hans namn är främst knutet till grundandet av Sandvikens järnverk – han var entreprenören som tidigast förmådde realisera Henry Bessemers epokgörande uppfinning på stålproduktionsområdet. Finansiellt stöd fick han från Murén och Hierta men familjen Göransson lyckades så småningom samla ägarkontrollen över Sandviken vilken de behöll i tre generationer till 1950-talet. Ytterligare en Gävlefamilj bör nämnas, *Rettings*. De hade ursprungligen en vidsträckt rörelse: skeppsbyggeri, handel m m, men koncentrerade sig mot 1800-talets slut på tobaksfabrikation. Som helhet framstår Gävle under det tidigindustriella skedet som en region med en ovanligt väl fungerande ekonomisk-politisk ”mesonivå” av ägare och företagare som förmådde ge sin region en modern industri- och kommunikationsstruktur.⁵⁵

Längre norrut domineras bilden av de nya sågverksägarna: Bünsow och A P Hedberg (m fl) i Sundsvall, Versteegh m fl i Ådalen, J C Kempe i norra Ångermanland, Bergman och Hummel i Norrbotten. De återkommer i kapitel 3 och det kan här räcka med att påpeka att många av dem mot 1800-talets slut hörde till de rikaste familjerna i Sverige, en rikedom som framför allt baserades på stora skogsegendomar.

I Norrköping, ännu 1850 landets största industristad, skulle man ha kunnat vänta sig att finna många betydande ägarfamiljer på frammarsch under detta skede av tidig industrialisering. Som redan framhållits var emellertid staden föga dynamisk. Tobaksfabrikantssläkten *Swartz* och finansfamiljen *Philipson* bör nämnas men ingen av dem visar den expansionskraft och vilja till diversifierat ägande som är så utmärkande för ägarna i industristäder på frammarsch. Textilmanufakturerna och textilindustrierna var under 1800-talet splittrade på många ägare och stadens största företag, Holmens Bruk, ägdes sedan 1854 av ett konsortium med bl a Philipsons. Detta tycks till en början ha ryckt upp företaget som dock åter synes ha fallit in i stadens allt annat än raska omvandlingstakt.⁵⁶ Av Östergötlands större industriföretag hade Motala Verkstad ingen lokal ägarförankring och Finspong och Fiskeby ägdes av den inflyttade göteborgaren Carl Ekman. Linköpingssonen A O Wallenberg emigrerade från hemprovinnsen som han uppenbarligen inte såg som intressant för en uppåtsträvande företagare.

Inom bruksnäringen i Bergslagen fanns en rad större bruksägare men även om flera av dem skulle kunna vara kvalificerade för omnämnande här så var de på tillbakagång och förbigås därför.⁵⁷

Vid sidan av de som lyckades bygga upp större företagsgrupper fanns naturligtvis också de som misslyckades. Några av dem var för sin tid betydande företagsägare – tre exempel bör nämnas. Pontus *Kleman* var en internationellt väl förankrad finansman vars huvudintresse från 1850-talet till början av 1880-talet var försök att med engelskt kapital få igång exploateringen av Gällivara malmfält. Han misslyckades i detta men hans utländska kontakter var av betydelse för flera dåtida större svenska företag: Bergvik, Sandviken och flera handelshus. *Kleman*, som för övrigt var svärson till *Lars Johan Hierta*, hade betydande ägarengagemang i flera av dessa företag men förlorade det mesta genom konkurser 1859 och 1866.⁵⁸

Den senare var delvis en följd av stadsmäklaren *Johan Holms* stora konkurs 1865, den i särklass största dittills i Sverige – de bevakade fordringarna var på 17,5 miljoner riksdaler. *Holm* hade på 1850-talet utvecklat en betydande bankir rörelse i Stockholm och han hade ägarintressen i grosshandel och rederi, i Nyköpings Mekaniska Verkstad, Valdemarsviks kopparverk, Nyqvarns pappersbruk samt Högbo stål & jernverks AB (Sandviken), detta senare tillsammans med *Kleman* och *Göransson*). Alltför sangvinisk långivning och ägarengagemang i kombination med kortfristig inlåning ledde till *Holms* fall och detta följdes av fallisemang för Högbo, *Göransson*, *Kleman* och indirekt till att det anrika handelshuset *Tottie & Arfwedson* måste avvecklas 1867. *Murén*, *L J Hierta* och *A F Göransson* (*G F Göranssons* son) lyckades dock rekonstruera den viktigaste delen av *Holms* imperium, Sandviken.⁵⁹

En tredje, synnerligen färgstark, företagsägare som till sist misslyckades var göteborgaren *David Otto Francke*. Son till en av delägarna i Rydboholms Konstväfveribolag kom *D O Francke* att bygga upp ett industrikombinat i Mölndal. Utgångspunkten var Rosendahls spinneri och färgeri (köpt 1848) vilket utökades med sockerraffinaderi, väveri och Korndals pappersbruk, länge landets dominerande pappersproducent. 1857 utökades detta med landets första mekaniska träsliperi vid Önan (Trollhättefallen) och i fortsättningen skulle *Francke* vara mycket tidigt ute med att producera halmpappersmassa, sulfatcellulosa och sulfit-

cellulosa för sitt pappersbruk. Han var överhuvudtaget mycket intresserad av att satsa på ny teknik.

1870-talets högkonjunktur gav Francke möjlighet till en djärv expansionspolitik. Han blev 1871 en av grundarna för investeringsbanken Göteborgs Handelskompani där han som ordförande hade en dominerande ställning. Med stöd av denna bank blev han i rask följd störste aktieägare i det anrika Stora Kopparberg och i det nygrundade verkstadsföretaget Atlas i Stockholm samt stor aktieägare i Bergslagsbanan, 1870-talets största järnvägsprojekt. Det var, som Torsten Gårdlund framkastat, troligen en satsning på ett utvecklingsblock i järnvägens tecken: Domnarvets räls, Atlas järnvägsvagnar, Bergslagsbanan. Men den finansiella basen var bräcklig och expansionen slutade 1879 med konkurs för D O Francke, Rosendahl och Göteborgs Handelskompani. Formerna var skandalartade. Francke lyckades med hjälp av sin förmögne bror, trävaruhandlaren J E Francke, rekonstruera textil- och papperstillverkningen under namnet Korndals Fabriker. Vid D O Franckes död 1892 blev det ny konkurs och Korndal kom liksom tidigare Atlas att införlivas i Wallenbergs ägarsfär – Korndal är ursprunget till Papyrus.⁶⁰ D O Francke var till sina ambitioner tidvis en av landets största företagsägare men hans finansiella bas var ganska smal och trots goda förbindelser (Dicksons, Wallenbergs, J E Francke) lyckades han inte föra sina stora 1870-talsprojekt i hamn. Med sin starka inriktning på industri och teknik framstår han som en företagare som var en generation före sin tid.

Bilden av 1800-talets ägar-Sverige vore inte fullständig utan ett påpekande av att landet fortfarande i mycket var ett jordbrukarland och att överklassen fortfarande till stor del var aristokratisk. Även om adeln inte var helt obetydlig utanför de traditionella branscherna jordbruk och järnframställning så var dess insats ringa jämfört med de stora kapital som denna grupp ägde. Familjetraditioner och ringa kontakt med nyckelbranschen handel bör här ha spelat sin roll. Många av de adliga bruks- och storgodsägarna satsade på modernisering av sina ärvda företag – felet var att dessa inte var de stora framtidsbranscherna. Bland de storägare vi hittills mött finns endast en adelsman, Lars Johan Hierta. Hans sociala bakgrund var dock föga aristokratisk, han saknade ärvd förmögenhet och så snart det blev formellt möjligt flyttade han sin politiska verksamhet från Riddarhuset till borgarståndet.

Även i familjer med utpräglat industriellt förflutet tycks intresset för den nya tiden ha varit ringa. Ett slående exempel är familjen *De Geer*, vid 1800-talets mitt fortfarande Sveriges troligen rikaste släkt med landets största kombination av järnbruk i sin ägo. Familjens huvudintressen var emellertid sedan länge ämbetsmanna- och politikerbanorna – dess mest kände företrädare under århundradet var som bekant statsministern Louis De Geer. Hans betydligt rikare släkting Carl De Geer (död 1861) föreskrev i sitt testamente att hans arv inte borde få användas till investeringar i bolag – aktier i Motala Verkstad utpekades särskilt som förkastliga. Det var inga obetydliga summor som på så sätt undandrogs den nya tidens lättsinnigheter – med en nettoförmögenhet på över 8 miljoner riksdaler var Carl De Geer vid denna tid långt rikare än någon av de uppkomlingar som hittills nämnts i denna exposé.⁶¹

Ett viktigt exempel på adliga storägare bör dock nämnas: greven, amiralen, statsrådet och diplomaten Baltzar J E von *Platen*. Son till kanalbyggaren och genom arv och gifte en av Sveriges rikaste män var han storägare i bruk och jordagods samt i en av faderns skapelser, Motala Verkstad, vid 1800-talets mitt landets klart ledande mekaniska verkstad. Detta var orsaken till Carl De Geers testamentariska varning – von Platen var gift med hans enda dotter. Han var också engagerad i ledningen för Göta Kanal, faderns stora byggnadsprojekt. Men någon helt igenom typisk aristokrat var von Platen inte till ursprunget – hans mor tillhörde den tidigare nämnda göteborgssläkten Ekman.

Ytterligare en stor bruksägare under 1800-talets första hälft bör nämnas. Per Adolf *Tamm*, en av de unga radikala adelsmän som vid riksdagen år 1800 avsat sig sitt adelsskap, blev kort därpå ingift i den stockholmska storköpmannafamiljen Grill. Han blev därmed bruksägare och genom skicklig förvaltning och modernisering av sina egendomar byggde han upp ett brukskomplex kring Österby som endast kan jämföras med Carl De Geers. I nåder lät den rike magnaten åter adla sig och to m baroniseras. Det tammska arvet var på 1850-talet en av Sveriges största förmögenheter, i huvudsak placerad i skog och järnindustri. Det är påfallande i hur *liten* grad det utvecklades och förmerades under det följande halvseket, trots att möjligheterna för aktiva företagare med kapital var så goda. Brukstraditioner var uppenbarligen ett effektivt hinder för dynamiskt företagande.⁶²

Sammanfattningsvis kan konstateras att nästan alla stora ägargrupper under detta tidigindustriella skede hade sitt ursprung i handelskapital. Handel och sjöfart tycks ha givit ett stort försprång för satsningar på industriella verk, påtagligen mer än vad långa traditioner av ägande till järnbruk och stadsmanufaktur kunde ge. Det enda verkligt markanta undantaget är A O Wallenberg vars förmögenhet och marknadskontakter väsentligen skapats i finansiell verksamhet. Men även här finns en tydlig bakgrund i sjöfart och handel. Handelskapitalets stora betydelse för den tidiga svenska industrins finansiering är välkänd från tidigare forskning men den framgår med särskild skärpa när vi som här skummar grädden av svenskt företagsägande. Fenomenet bör säga något om marknadsnätverkens och institutionströgheternas betydelse. Uppenbarligen fanns det hos handelskapitalet en särskild grad av smidighet och förmåga till omställning, annars skulle inte så många köpmän ha blivit framgångsrika industriägare. De var ingalunda de enda stora kapitalägarna i 1800-talets Sverige men de var de viktigaste industriägarna i det tidigindustriella Sverige.

Rörligheten hos handelskapitalet har en uppenbar förutsättning i att andelen rörligt kapital i en handelsrörelse var stor i förhållande till anläggningskapitalet. En köpman kunde tämligen snabbt frigöra kapital för investeringar i ett industri-, ångbåts- eller järnvägsföretag som han blivit intresserad av. Många köpmän sysslade även med finansverksamhet vilket ökade deras möjligheter att mobilisera kapital, t ex genom att finna medintressenter i ett företagsprojekt. Handelskapitalet var i relativt liten grad institutionaliserat – handelshus bildades och upplöstes ofta och deras verksamhet var mindre reglerad av merkantilistiska traditioner och förordningar. Många av de storägarläkter som här nämnts hade en eller två generationer bakåt levt i små omständigheter. Snabba omställningar till nya förhållanden låg också i handels- och sjöfartsrörelsens natur – krigsperioderna fram till 1815 hade bjudit på många hårda omställningar.

Men även handelsmännens marknadskontakter måste ha spelat en stor roll för att göra dem till industriägare. Det var trävaruexportörerna som investerade i sågverk och skogar, betydligt oftare än skogsägare byggde stora exportsågar. Det var importörer av råvaror och konsumtionsvaror som investerade i textilfabriker, sockerraffinaderier och kemisk industri för att vidareföräd-

la eller importsubstituera. Handelskapitalet fanns i skärningspunkten mellan å ena sidan teknik, råvaror och marknader utomlands, å den andra sidan svensk marknad och svenska råvaror. Detta gav korstryck mellan olika impulser och ett mångsidigt kontaktnät som gav goda förutsättningar för integrering framåt eller bakåt i produktionskedjan. Handelsmännen hade utmärkta förutsättningar att tidigt uppfånga marknadens signaler om positivt eller negativt omvandlingstryck – prisnoteringar var deras dagliga sysselsättning. Handelskapitalet förefaller ha funnits på den optimala platsen i nätverket för att under det tidigindustriella skedet leda dynamiken och omvandlas till nytt industrikapital.

Den mekaniska verkstadsindustrin är sällan nämnd i denna översikt och det har sina förklaringar. Företagen var sällan stora och ägarna – oftast tekniskt sakkunniga företagsledare – var sällan verkligen förmögna. De saknade under detta tidigindustriella skede kapital och kanske även intresse för att bygga upp företagsgrupper utan plöjde ned sina vinster i den egna verkstadsrörelsen. Mekanisk tillverkning var tydligen för svår och för främmande för köpmännen – de drev sällan handel med den mekaniska industrins produkter, i synnerhet inte med tyngre kapitalvaror. Det markanta undantaget från dessa generella slutsatser är Frans Henric Kockum som redan tidigt blev industriledare och som satsade på järn- och verkstadsindustri. Måhända är detta en bidragande orsak till att den ägargrupp han grundade blev mer långlivad än någon annan vi nämnt (endast Wallenberggruppen är jämförbar) – han satsade på en framtidsbransch. Bruksägarna kunde ha varit intresserade av den mekaniska branschen både som avnämare för järnvaror och som leverantör av produktionsmedel. Ett tidvis starkt negativt omvandlingstryck inom den egna branschen kunde även ha stimulerat till diversifiering. I verkligheten lyser de emellertid nästan demonstrativt med sin frånvaro som ägare till mekaniska verkstäder. Den svenska järnbruchsbranschens starka institutionalisering och traditionalism samt kopplingar till etablerade exportmarknader verkar ha fungerat som hinder för nyorientering.

Finanskapitalet slutligen, vilken roll hade det? Svaret måste bli att det i detta skede fanns mycket lite av självständigt finanskapital. Familjen Wallenberg är naturligtvis undantaget som bekräftar regeln – men märk vad som redan sagts om engagemangen i handel och sjöfart. I övrigt är de finanskapitalister vi mött, Pon-

tus Kleman, Johan Holm och 1870-talets D O Francke (Francke var annars industrikapitalist) eklatanta misslyckanden. Alla tre arbetade för övrigt till avsevärd del med utländskt kapital, till stor del spekulativt och kortfristigt sådant. Det svenska bankväsendet dominerades av banker som kontrollerades av sina regionala mesonivåer – storstäder och provinser. Dessa mesonivåer, dvs den regionala affärseliten, hade nytta av en regional bank som finansiell partner och ibland som samordnare av nya projekt. Men bankernas ägare var handelsmän, storbordbrukare och en växande grupp industriföretagare, inte några självständigt opererande storfinansiärer. Av de största bankerna hade Skånes EB, Skandinaviska Kredit AB och Stockholms Handelsbank en mycket markant ägar- och styrelseförankring i de regionala eliterna i Skåne, Göteborg och Stockholm och det var av allt att döma otänkbart för deras ledningar att bedriva företagsgrundningar eller offensiv och riskfylld företagsfinansiering i konkurrens med de lokala eliterna. Undantaget här var Stockholms Enskilda Bank, som visserligen hade en regional förankring hos A O Wallenbergs affärsvänner men som också fick finna sig i en brytning med delar av det regionala köpmannakapitalet, när Wallenberg ville driva en egen linje.

Ytterligare ett par iakttagelser kan göras. Så gott som alla stora ägare var själva företagare, ofta mycket framstående sådana. Mönstret är att de leder något centralt företag inom sin grupp medan de utövar aktivt ägarskap i flera andra företag, ofta med den exekutive företagsledaren som ägarpartner. Ofta är det ett handelshus som är centrum för gruppbildningen och detta fungerar då som försäljnings- och inköpsorganisation för industriföretagen. Den mer passiva kapitalförvaltarrollen är främmande för de uppåttstigande grupperna men den kan iakttas hos bruksägarna och mot slutet av 1800-talet även hos arvingarna till de tidiga industriägargrupperna. Institutionellt företagsägan- eller ägande utan egentligt ägaransvar har varit sällsynt hos storägarna – när ingen inom familjen längre kunde eller ville utöva aktivt ledarskap föredrog ägarna normalt att sälja ut hellre än att överlåta företagets skötsel till professionella managers. Sådana kunde anlitas för att sköta en företagsenhet – det var mycket vanligt – men inte gärna för att leda en hel företagsgrupp.

Slutligen är det påtagligt att investeringarna i industri och kommunikationer i huvudsak har gjorts som svar på *möjligheter*

som ägarna tycktes sig se. Eftersom det i utgångsläget fanns så lite av industri-, järnvägs- och ångbåtskapital så kan investeringarna på dessa områden knappast förklaras av att det var industrikapital som fortsatte enligt etablerade investeringsmönster. Dessutom har vi redan konstaterat att det till stor del var handelskapital som gick till de nya industrierna. Det finns inte heller några belägg för att ägarna sökt investera sig ur kriser eller möta befärade problem genom att flytta kapital från en bransch till en annan. Det kunde vara frestande att se omvandlingen av handelskapital till industrikapital som en förutseende reaktion på att handelskapitalets historiska roll var slut i de snabba och säkra kommunikationernas tidevarv. Men belägg för att sådana insikter fanns saknas.

Ett belägg för motsatsen är att ägargruppernas formering och tillväxt var koncentrerad till högkonjunkturer, i synnerhet 1850- och 1870-talen. Detta skulle kräva en detaljerad datasammanställning för att belägga säkert men som ett allmänt intryck av litteraturen är det mycket påfallande. Innebörden av detta är att det var möjligheter snarare än tvång och problem som drev fram de investeringar i olika verksamheter vilka skapade de stora ägargrupperna. De nya ägarna arbetade i huvudsak med att ta tillvara positiva omvandlingstryck i riktning mot ökad industrialisering.

2.4.3. Det industriella genombrottets ägargrupper 1890–1920

På 1890-talet, i synnerhet vid decenniets mitt, inträdde en markant hastigare takt i den svenska industrialiseringen. Omvandlingen gällde emellertid inte enbart industrins andel av samhällets produktion utan även industrins egen struktur och branschsammanställning. Utmärkande för tiden är också att den politiska och sociala strukturen genomgår stora förändringar för att anpassas till det nya industriella Sverige. Processen är i stort sett färdig 1920 då den stora deflationskrisen blir en vattendelare, inte minst i ett ägarperspektiv. Det hela kan bl a beskrivas som en väldig omstöpning av institutioner och nätverk, där *frånvaron* av tröghet är det mest slående inslaget. Kapitalistisk organisation, komplexa system av företag (koncerner) och integrering av olika

led i det ekonomiska kretsloppet var därvid nyckelbegrepp, helt i enlighet med vad som skedde i de ledande kapitalistiska länderna – numera USA och Tyskland. Institutionella hinder, bl a i form av ägargränser från det tidigindustriella skedet, fanns naturligtvis men i många branscher pågick ett intensivt arbete med att undanröja dessa tröghetsmoment.

Från 1890-talet och några årtionden framåt växte en rad nya ägargrupper fram samtidigt som flertalet av dem vi nämnt i det föregående avsnittet tonar bort ur bilden. De nya grupperna grundades dels på ägarkapital som ackumulerades genom exploatering av naturtillgångar och ny teknik, dels på en frikostig kreditgivning från bankerna. Hastig tillväxt, avancerad teknik, internationella koncernbildningar, sammanflätning av bank- och industrikapital samt uppkomsten av en svensk aktiemarknad var utmärkande för dessa decennier. Trots sammanflätningen går det att urskilja ägare med väsentligt olika affärsidéer, allt från utpräglade finanskapitalister som köpte och sålde aktier som vilket värdepapper som helst till utpräglade industrikapitalister för vilka ägandet var ett medel att nå tekniska och marknadsmässiga mål genom industriell verksamhet. I en hastigt föränderlig värld med olika slags omvandlingstryck är det intressant att se vilka av dessa poler som representerar mest dynamik och mest tröghet. Vem driver fram förändringar, vem anpassar sig till dem och vem anpassar sig inte utan går under på grund av att affärsidén inte längre bär? De nya ägargrupperna bör återfinnas i de två förstnämnda grupperna, de som försvann i den sistnämnda.

Typiskt för perioden var möjligheterna till stora industriella satsningar. Det fanns anhopningar av utvecklingsblock där ofta någon komponent försenade fullbordandet och skapade osäkerhet om framtiden, t ex inom elkraftutbyggnaden, de norrbottniska malmfälten/malmbanan, elektrometallurgi och cellulosaindustri. Inom industrin fanns en stark strävan efter marknadskontroll, stordrift och långa produktionsserier. Detta var drivkrafter bakom fusioner och karteller – koncentrationen i näringslivet var ett omdebatterat tidsfenomen. Storföretaget som ett institutionellt fenomen med vad därtill hör av professionella företagsledare, formaliserad förvaltning och hierarkiska organisationsscheman fick sitt genombrott. Detta gav en förutsättning för att skilja ägande och företagsledning. Detta ska emellertid inte tolkas som att perioden präglades av någon slags ägarnas reträtt och direktö-

rernas revolution. Tvärtom växte en ny och synnerligen aktiv generation av ägare fram.

Reorganisation och koncentrerings av branscher, samordning av utvecklingsblock och teknisk utveckling samt framväxten av stora företagsenheter pekar på behovet av samarbete mellan ägare. Sådant samarbete hade i det tidigindustriella skedet främst funnits på regional nivå och då vanligen mellan företagare som kompletterade snarare än konkurrerade med varandra. I det nya storindustriella Sverige fanns det ofta starka skäl att lägga upp samarbetet på interregional eller nationell nivå, på branschplanet snarare än på regionplanet. Vi kan iakttä en strävan att bygga upp nya samsarbetsnivåer (mesonivåer) där branschorganisationer, karteller, branschvisa koncernbildningar och ägargrupper kunde uppträda som samordnare och informationsförmedlare.

Samarbetet kunde etableras av ägarna eller företagen inom industrin, dvs som industrikapitalets självorganisation. Detta var möjligt i branscher där ägargränserna inte var alltför cementerade eller där ett storföretag hade en så markerad ledarställning att det kunde gå in och organisera branschen. Fusioner av denna typ förekom men det anmärkningsvärda är att de var så relativt fåtalliga. Bankernas fusioner – de som vi berörde i avsnitt 2.3 – organiserades i huvudsak av bankägare och bankdirektörer, vilket pekar på att finansiellt inriktade företag hade lättare att hantera strukturfrågor. I själva verket var bankfusionerna ett uttryck för att självständigt finanskapital, skilt från de gamla mesonivåerna, höll på att växa fram. Detta kapital skulle komma att inta en ledarställning i den industriella omvandlingsprocessen. Det finns anledning att fråga varför.

Den gängse förklaringen, i Sverige likaväl som i USA och Tyskland där förhållandena var likartade, är att den snabba industriella omvandlingen krävde mycket kapital som inte hann genereras inom industrin. Banker och storfinaansiärer var de som effektivast kunde tillhandahålla detta kapital genom sina kontakter med utländska kapitalmarknader, inhemska inlåningsmarknader samt aktiemarknaden och detta gav finanskapitalet en speciell maktställning under dessa år. Otvivelaktigt är detta riktigt. Men det räcker inte som förklaring till att finanskapitalet ofta hade ledningen av fusioner och omstruktureringar – dessa behövde i sig inte vara kapitalkrävande utan borde snarare vara kapitalbesparande. Förklaringen bör vara att finansmännen fungerade

som kontakt- och informationsförmedlare i uppbyggandet av nya samarbetsnivåer. Banker och centralt placerade finansmän har normalt ett väl utbyggt kontaktnät till sina industriella kunder och besitter något som kan kallas informationsförsprång i "mesonivåfrågor". De har bättre överblick, lättare att se möjliga framtidsstrukturer än den genomsnittlige ägaren i en splittrad bransch.

En hel del av finanskapitalets makt kan förklaras med att industriägarna i det regionaliserade tidigindustriella Sverige hade svagt utvecklade kontakter med varandra och att de som brukar kallas finanskapitalister också var specialister på att förmedla kontakter och formulera nya affärsidéer. De har också fungerat som undanröjare av gamla ägargränser genom att använda sin kapitalstyrka till att bjuda gamla ägare höga "take over"-priser (betala för good will-värden). Kapital investerades för att undanröja institutionella hinder och tröghet, inte bara i produktionsanläggningar. Belägget för att så var fallet är att många av sekelskiftets fusioner ledde till påtagligt överkapitaliserade företag.

Ett tecken på att industriägarna ofta var ganska tröga i att anpassa sig till nya marknadsförhållanden är att det omkring sekelskiftet uppstod en högkonjunktur för företagare som specialiserade sig på förmedlings-, omstrukturerings- och emissionsaffärer, dvs de sökte genomföra fusioner, företagsgrundningar och reorganisationer med sikte på att sälja ut företagen med vinst. *Ernest Thiel, William Olsson och Knut Tillberg* är välkända exempel och de har det gemensamt att deras affärer slutade med ekonomisk ruin i deflationskrisens spår.⁶⁴ Detsamma gäller raden av bankanknutna *emissionsbolag* som hastigt blommade upp på 1910-talet. Emissionsbolagens affärsidé var att i företagsform bedriva omstrukturerings- och nygrundningsverksamhet kring andra företag. De kom att under några år fungera som aktiva företagsägare i nära samordning med de nu mycket industriellt aktiva affärsbankerna. Utrensningen av emissionsföretagen och emissionsföretagarna berodde i hög grad på det tidiga 1920-talets deflationspolitik men den visar också på svagheter i själva affärsidén – den kan inte ses som en helt normal verksamhet som knäcktes av olyckliga politiska omständigheter.

Emissionsverksamhet (företagsgrundningar och omstruktureringar) är högriskföretagande med låg avkastning i initialskedet. Den drivs därför med fördel med hög andel eget kapital och inom

ramen för någon stabilt vinstgenererande verksamhet (på modern företagslang: kassako) som kan klara företagets finansiering om emissionsverksamheten råkar ut för problem. Banker, etablerade industriföretag eller starka ägargrupper kan uppfylla dessa krav och flera av de ägargrupper vi behandlar här bedrev långsiktig emissionsverksamhet efter sådana linjer. Men under det stora industriella genombrottets tid var öppningarna för nya affärer extremt stort i förhållande till de etablerade ägarnas och företagens kapitalstyrka. Den ofta oprofessionella och överoptimistiska hanteringen av emissionsprojekten har samma förklaring – det rådde brist på erfarna företagare och fasta institutionella former. Problemen var egentligen ett slags växtvärk i ett omvandlingsskede där teknik, organisation och finanser *måste* hanteras av personer med ringa erfarenhet av storföretagande. De som lyckades bäst med att bemästra problemen sållades fram som de nya storägarna och storföretagsledarna.

Storskalig och mycket framgångsrik emissionsverksamhet i bankregi drevs under denna period framför allt av Stockholms Enskilda Bank och Stockholms Handelsbank. Detta pågick parallellt med att dessa banker hade en ledande roll i förmedlingen av kapitalimport till stat, storstäder, hypoteksinstitut och järnvägsföretag. Det importerade kapitalet placerades ofta till en del i den förmedlande banken vilket ökade dess likviditet och förmåga till kreditexpansion – kapitalimport och bankledd industrifinansiering hörde nära ihop. Dessa två banker och deras ledare framstod från 1890-talet och några årtionden framåt som inkarnationen av det nya, självständiga och dynamiska svenska finanskapitalet.

Den andra generationen Wallenbergs, främst bröderna Knut Agathon och Marcus Wallenberg (sr), engagerade banken i industrifinansiering som nära sammanvävdes med familjens privata affärer.⁶⁵ Det var under denna period som Papyrus, ASEA, Yngeredsfors, AB Diesels motorer, Kopparberg–Hofors, Wifsta Varf, Stora Kopparberg och Scania-Vabis (jämte Norsk Hydro och Orkla grube i Norge) kom in i familjens intressesfär och Wallenbergs blev därmed landets klart ledande ägargrupp. Till detta kom de äldre engagemangen, Atlas/Atlas Diesel, Storsviks sulfit (sålt till Kopparberg–Hofors), Gävle–Dala järnväg och Hofors bruk, det sistnämnda sålt till SKF 1916 i utbyte mot en större post SKF-aktier. Bankens kundkrets var dock mer omfattande än så; den kom att räkna bl a de uppåtstigande stockholmska ägar-

familjerna Johnson, Bonnier och Söderberg, telefonföretaget L M Ericsson, SKF m fl nya storföretag. Investor, Sveriges första investmentföretag i modern mening (börsnoterat och med diversifierad portfölj), bildades 1916 och samlade en del av det wallenbergska ägandet. Året därpå tillkom Knut och Alice Wallenbergs stiftelse som så småningom övertog den ene av de båda bankledarnas aktieinnehav.

Stockholms Handelsbanks industriella emissionsverksamhet inleddes av Louis Frænckel (verkställande direktör 1893–1911), en mycket framstående bankman av tysk härkomst, vilken tidigare verkat som bankir.⁶⁶ Hans affärsverksamhet var koncentrerad på förmedling av fusioner och ägarskiften inom gruvbranschen (bl a fusionen Grängesberg–LKAB, 1903), sågverk, socker-, bryggeri-, sprit-, metall- och järnvägsbranscherna och därutöver knöts kundförbindelser med en rad företag inom järn- och skogsindustrin, L M Ericsson m fl. Frænckels mål var hela tiden att uppnå förmedlingsprovisioner på relativt korta affärer samt att bygga upp ett effektivt kontaktnät med å ena sidan utländska finansinstitut, å den andra svensk industri och svenska banker. Något intresse för att bygga upp en ägargrupp vare sig för egen del eller för bankens räkning visade han inte. En orsak till detta kan ha varit att han saknade närstående arvingar att överlämna en sådan ägargrupp till.

Efterträdaren, Carl Frisk, kom däremot att föra in Handelsbanken i en rad stora industriengagemang som ofta blev krisföretag i början av 1920-talet. Satsningar via banken närstående emissionsbolag blev särskilt ödesdigra. På Frisks kreditsida kan emellertid antecknas att han genom raden av tidigare beskrivna storbanksfusioner också givit banken den volym och styrka som erfordrades för att rida ut en stor kris. Många av krisengagemangen blev utgångspunkter för den bankgrupp som Svenska Handelsbanken sedan dess varit centrum för. En rad norrländska skogsföretag var den största kundgruppen och även de största kredit- och ägarengagemangen. I övrigt hörde Svenska Tändsticks AB, L M Ericsson, AGA, Electrolux, Fagersta, Gimo–Österby m fl bruksföretag, Reymersholm (den f d perssonska kemi- och metallurgigruppen i Helsingborg), Luth & Roséns Elektriska AB och AB Axel Christiernsson (pappersbruk, oljehandel m m) till de stora kunderna. De flesta av dem var nya för 1910-talet, dvs från Carl Frisks tid. En gammal storkund, Stora Kopparberg,

gick däremot 1916 förlorad till Wallenbergs och Skandinavbanken.

Skandinavbankens (Skandinaviska Kredit AB) ägarengagemang i näringslivet hade fram till första världskriget varit obetydliga, trots att banken ursprungligen varit avsedd att bli en investeringsbank och som enda svenska bank under 1800-talet haft rätt att äga aktier.⁶⁷ I stor omfattning utnyttjades denna rätt endast i samband med Grängesbergssbolagets bildande 1896. Denna fusion av tidigare utlandsägda gruv- och järnvägsföretag var en dåtida jätteaffär och genom aktiernas utspridande på många händer stimulerades i hög grad uppkomsten av en svensk aktiemarknad. Tillspetsat kan sägas att fondbörsen i modern form tillkom för att organisera handeln med ”grängesbergare”. Spridningen av aktierna medförde att det nya storföretaget kom att sakna verkliga storägare men den i hög grad självförnyande styrelsen blev för lång tid framåt intimt knuten till Skandinavbankens ledning.

Orsaken till att banken i övrigt länge stod utanför de stora emissionsaffärerna inom svensk industri kan av allt att döma sökas i den göteborgska ägarförankringen. Den representerade stadens mest förmögna företagare vilka föredrog att expandera genom nedplöjning av vinster och inte genom stora bankkrediter. Omkring sekelskiftet innebar detta emellertid att det göteborgska storkapitalet relativt sett gick bakåt i förhållande till Stockholm där en hektisk expansionspolitik inletts av många ägare med stöd av banker och den nya starkt spekulativa aktiemarknaden. De gamla göteborgsfamiljerna Dickson, Kjellberg, Röhss och Ekman var i rätt hög grad på väg ut från de stora företagsengagemangen. Nya ägarfamiljer som Broström, Johansson/Mark och Carlander såg visserligen Skandinavbanken som ett naturligt centrum för göteborgskapitalet och deras aktivitet bidrog starkt till att ge den ett uppsving. Men de var ägare och företagare som självständigt ledde sina affärer – banken som i Göteborg i två generationer kom att ledas av familjen Mannheimer var en finansiell partner men inget maktcentrum. Initiativen till de affärer som banken finansierade låg oftast inte hos bankledningen, vilket klart skiljer den från de båda stora stockholmsbankerna under denna period.

Fusionen med Skånes Enskilda Bank 1910 ledde för Skandinavbankens del till en rad nya företagskontakter i syd-Sverige men den stora skånska banken (ännu vid fusionen Sveriges största) var av samma typ som göteborgsbanken – en finansiell samar-

betsnivå för självständiga företagare. Först deflationskrisen 1920–23 ledde till att banken fick större ägarengagemang i södra Sverige. Bankens tunga ägarengagemang uppkom i stor utsträckning genom företagskrediter, aktiebelåning och emissionsaffärer i Stockholmskontoret där fusionen med Sveriges Privata Centralbank 1917 givit den en mycket dynamisk och djärv chef, Oscar Rydbeck. Först med Rydbeck, som stod helt fri från äldre ägargrupper och Skandinav- och Skånebankernas traditioner, kan Skandinavbanken i stor skala sägas ha börjat agera som självständigt finanskapitalistiskt företag med *egna* målmedvetna ambitioner att omvandla industrin.⁶⁸

Omkring 1920 var Skandinaviska Kredit AB en av Sveriges två ”superbanker” och den enda med en stark ställning i Sveriges tre metropoler, Stockholm, Göteborg och Malmö. Till kundkretsen hörde en imponerande rad av Sveriges största företag: i Stockholm Grängesberg och Kreugerkoncernen (Svenska Tändsticks AB och Kreuger & Toll); i Göteborg SKF, Broströmgruppen (redier och varv), Bofors, Uddeholm samt Marks och Carlanders textilföretag/Gamlestaden; i Malmö Sockerbolaget, Kockums, Skånska Cement och Skånska Cementgjuteriet samt de dunkerska gummiindustrierna. De flesta av dessa företag var väl konsoliderade och deras ägare och chefer var ofta även ägare och styrelseledamöter i banken. Som bankgrupp var det en ganska vag företeelse, snarare tre grupper än en – banken var i sig själv i hög grad decentraliserad till de tre regionerna.

Utöver detta hade banken nu emellertid ägarengagemang i en rad krisföretag. Främst märktes dess eget emissionsbolag, Centralgruppens Emissions AB med förlustengagemangen Riddarhyttan och Björkaasen (nord-Norge), vidare stor utlåning till Knut Tillbergs och familjen Huldts företagsaffärer i Sverige och Norge (bruk, vattenkraft, metallurgi), separatorföretaget Baltic, Öresundsvärvet, Marma–Långrör (ägt av göteborgsfamiljen Wijk), textilföretaget Claes Johansson & Co/Mölnlycke samt Malmö Yllefabrik (MYA). Banken ägde dessutom stora aktieblock i börsnoterade företag, främst Grängesberg, Svenska Tändsticks AB och SKF. Till de i början av 20-talet mindre beaktade tillgångsposterna hörde Centralgruppens malmprospekteringsverksamhet i Västerbotten, vilken 1925 skulle resultera i bildandet av Bolidenföretaget.

Av de nya storbanksgrupperna var det endast den wallenbergs-

ka Stockholms Enskilda Bank som hade en ägarmässigt entydig förankring. Banken ägdes och leddes av en familj som samtidigt hade starka, ofta dominerande, ägarband till dess viktigaste kunder. Detta möjliggjorde samordning och informationsutbyte mellan bank och industrier. De båda övriga storbankerna – liksom Göteborgs Bank och de flesta återstående provinsbankerna – hade en annan situation. De kunde fungera som kontakt- och samsarbetsorgan endast i den mån en månghövdad skara av ägare och företagsledare i bank- och industriföretag var intresserade av det. I Handelsbanken hade Frænckel obesträtt och Frisk med reservationer åtnjutit stor operationsfrihet men efter kriserna och chefsbytena 1921–23 synes de nya ledarna, Helmer Stén och senare även Ernfrid Browaldh, först efterhand ha återerövrat en stark position för direktionen. I Skandinavbanken åtnjöt cheferna en mycket stark ställning, men det förefaller endast ha varit Rydbeck som till fullo utnyttjade den till att driva företagarverksamhet med bankens resurser. Att krisen 1932 i första hand kom att gälla Rydbecks ansvarsområde, Kreugerengagemangen, drev fram en omprövning i bankledningen, där styrelsen tog ett betydligt fastare grepp om verksamheten.

De tre bankerna skulle ett halvt århundrade efter 1920 vara storindustrins huvudbanker och det mesta av deras framtida kontaktnät och gruppbildningar fanns redan vid första världskrigets slut. Från ett ägarperspektiv var Wallenberggruppen något väsentligt annorlunda – mer sammanhållen, med en tämligen enhetlig industriell och långsiktig företagsmentalitet och med en hög prioritering av likviditet vilken samlades upp på bankens insättningskonton och gav gruppen stor handlingsfrihet vid kriser eller hastigt uppdykande affärsmöjligheter. De två andra storbankernas aktiva roll som industriomvandlare var däremot knuten till att några av de på professionella meriter tillsatta cheferna hade ambitioner åt detta håll och sökte utnyttja bankens finansiella resurser och kontaktnät för industriella satsningar.

Bankgrupper var emellertid inte det enda nya på ägarområdet efter omvälvningarna 1890–1920. En nyhet var stora industriföretag som dominerades av sina chefer. Stora Kopparberg under Erik Johan Ljungberg hade utvecklats därhän redan från 1880-talet; Separator under John Bernström från 1890-talet och ASEA under Sigfrid Edström från 1910-talet är andra framträdande exempel.⁶⁹ Dessa tre företag var så stora och diversifierade att de

överträffar en rad av de ägargrupper som vi behandlar här, men eftersom de var sammanhållna företag faller de utanför vår definition av ägargrupp. De är emellertid av intresse som exempel på att *framgångsrika* professionella företagsledare redan vid sekelskiftet med stöd av aktiemarknaden kunde bygga upp en personlig ställning som föga skiljer sig från en storägares, trots att deras eget aktieinnehav var begränsat.

Aktiemarknaden, liksom bankernas ökade möjligheter och vilighet att engagera krediter i långvarig finansiering och aktiebelåning, var en förutsättning för många av de nya ägargruppernas snabba framväxt. Via aktiemarknaden kunde de smidigare än enbart genom personliga förbindelser bygga upp ägarkontroll i företag likaväl som de kunde finansiera de egna företagens expansion eller avlyfta engagemang till allmänheten. Banklån och samarbete med en bank var ett normalt inslag i många uppbyggnader av företag och företagsgrupper.

Den stora omvälvningens hastighet illustreras av att flera ägare på en generation kunde gå från så gott som ingenting till ledare av tidens största företag. Typiskt för tiden är att detta främst gällde tekniskt inriktade ägare. Namnen Gustaf de Laval, Lars Magnus Ericsson och Henrik Tore Cedergren är de som främst kan nämnas som *ägare*. En rad andra verkstadsföretagare med framgångsrik verksamhet om än mindre kvantitativt ägande hör till perioden – Gustaf Dalén (AGA), B A Hjort (Bahco), John Luth (Luth & Roséns Elektriska AB) m fl.

De Laval var den mest spektakuläre.⁷⁰ Han hade från slutet av 1870-talet stora framgångar med sin separatorkonstruktion, grunden för AB Separator (Alfa-Laval). På 1890-talet gav hans stora aktiepost i detta lönsamma företag stor finansiell rörelsefrihet och han utnyttjade denna för att genom aktiebelåning finansiera en rad nya uppfinningar. Endast ångturbinen, grunden för AB de Lavals Ångturbin blev tekniskt framgångsrik. I samarbete med Ernest Thiel och dennes bank, Stockholms Diskontobank, byggde de Laval upp en ägargrupp som i slutet av 1890-talet omfattade Separator, de Laval Ångturbin, ASEA, ett holdingbolag för elverkskoncessioner, vattenfall samt en rad utvecklingsföretag, främst inom det elektrometallurgiska området. Redan före sekelskiftet lutade detta plötsligt uppväxta högteknologiimperium mot sitt fall – de Laval hade gripits av en hybris som tillintetgjorde hans tidigare framgångar. Under några år vid 1890-talets

mitt hade han förefallit vara centralfiguren i den nya högteknologiska svenska storindustrin men hans uppenbara brister som företagare vägde i längden tyngre än hans stora tekniska begåvning. Thiel var fel partner – han torde ha stimulerat snarare än balanserat de spekulativa och ansvarslösa dragen hos de Laval.

Helt annorlunda gestaltade sig då ödet för de nära samarbetande *L M Ericsson* och *H T Cedergren*.⁷¹ Hantverkaren Ericsson byggde från 1876 upp det telefontillverkande företag som fortfarande bär hans namn medan teknikern Cedergren byggde upp telefondriftföretaget Stockholms Allmänna Telefon AB. Båda företagsbildningarna leddes metodiskt och koncentrerat utan sidoblickar på ägarengagemang i andra verksamheter och de båda ägarentreprenörerna blev rikligt belönade i form av stor personlig förmögenhet. Några bestående ägargrupper uppstod dock inte. Ericsson drog sig i början av 1900-talet tillbaka och sålde sina aktier medan Cedergren vid sin död 1909 testamenterade en avsevärd del av sina aktier till en stiftelse. De båda företagen med sina utländska dotterbolag fusionerades 1918. Den cedergrenska aktieposten representerade till 1925 ägarkontrollen men under deflationskrisen blev både stiftelsen och familjen Cedergren hårt pressade av sina banklån. 1925 såg de sig nödsakade att sälja kontrollposten till – som det senare visade sig – Kreugerkoncernen.

I allmänhet karakteriseras de nya ägarfamiljerna annars av att de hade inlett sin verksamhet i blygsam skala under 1860- och 1870-talen, expanderat successivt, och att andra generationen (ibland först tredje) tagit språnget upp mot storföretagande under den stora omvandlingsperioden. Några årtionden av arbete i mindre skala var förmodligen nyttigt för kapitalackumulation, kontaktknytande, uppbyggande av erfarenheter och självförtroende.

I Göteborg är familjerna Johansson (senare Mark), Carlander och Broström goda exempel på detta.⁷² *Johansson* och *Carlander* samarbetade nära. Den förstnämnda familjen ägde det stora textilföretaget Claes Johansson & Co Väfveri AB som 1906 köpte Mölnlycke. Carlander och Johansson/Mark drev tillsammans en handelsrörelse vilken 1880 utökades genom inköp av ett textilföretag, Gamlestaden. Detta utvidgades och blev utgångspunkten för en märklig utvecklingskedja. Orsaken var att ingenjören Sven Wingquist åren 1906–07 vid Gamlestaden uppfann och utveckla-

de sitt självreglerande kullager. Företaget och dess ägare beslöt att satsa på konstruktionen. De bildade 1907 Svenska Kullagerfabriken (SKF) som på ett årtionde växte till ett av Sveriges största företag. Under 1920-talet tog SKF i sin tur initiativ till Volvos uppbyggnad. Båda dessa stora verkstadsföretag fick sina centra i Göteborg och de har mer än några andra företag gjort att denna stad bevarat en stark ställning i storindustrins Sverige. Gamlestadens ombildades 1961 till Investment AB Asken – de gamla ägarbanden till familjerna Mark och Carlander försvann dock under de följande årtiondena.

En annan göteborgsfamilj – i likhet med de föregående inflyttad – var *Broström* som 1865 inlett en rederirörelse i mycket blygsam skala.⁷³ Från 1890-talet växte den i hastigt tempo och under 1900-talets första decennier tog familjens andra generation, Dan Broström, de stora sprången – stora malmfartyg, transocean trafik, passagerartrafik på USA, ägarengagemang i de snabbt expanderande Götaverken och Eriksberg. Vid sin död 1925 räknades han som en av Sveriges allra främsta affärsmän. Broströms förblev i huvudsak knutet till rederi och skeppsbyggeri och det är påfallande att det var familjens ägande, inte något av deras bolag, som hela tiden var sammahållande i gruppen. Först när familjens ägarinflytande på 1970-talet avvecklats organiserades den successivt krympande verksamheten under ett moderbolag som fick bära familjens namn.

I Stockholm utvecklades tre för framtiden betydande ägarfamiljer, samtliga med viss anknytning till Stockholms Enskilda Bank. Familjen *Bonnier* hade sedan 1820 drivit bokhandels- och förläggarverksamhet i Sverige och så småningom nått en ledande ställning. Från sekelskiftet och några årtionden framåt utvidgades familjens ägarintressen under Karl Otto Bonniers ledning. En rad förlag samt Dagens Nyheter inköptes. Expansionen fortsatte under senare årtionden genom inköp och grundningar av företag med anknytning till bok- och tidningsproduktion – tryckerier, tryckeriteknisk utrustning, pappersbruk. Medlemmar av familjen Bonnier har därutöver varit aktiva som företagare på andra områden.

Söderbergs etablerade 1864 järngrossistfirman Söderberg & Haak vilken efterhand blev ett av de största företagen i sin bransch. Olof Söderberg förvärvade från 1890-talet ägarintressen i bruk och verkstadsföretag, en verksamhet som fortsatte

under sonen Ragnar Söderbergs tid som ledare för familjeföretaget (från 1931). Söderberggruppen kom att utmärkas av många minoritetsinnehav, många styrelseposter och ett påtagligt ägar-engagemang.

Motsatsen till minoritetsintressen representerades av familjen *Johnson*, den största av de tre nya stockholmsgrupperna.⁷⁴ Här kom helägda företag och en påtagligt patriarkalisk företagarmentalitet att dominera. Ursprunget var handelsföretaget Axel Johnson & Co, startat 1873. Från omkring 1890 inleddes en snabb expansion i tre riktningar: stor rederiverksamhet med bl a järnmalsfrakt (Nordstjernen), inköp av Avesta Jernverk samt av en större post Grängesbergsaktier. Som synes var det främst en stor satsning kring järnmalm och stål, periodens industriella basprodukt. Sonen Axel Ax:son Johnson vidareutvecklade från 1910 rederiet och Avesta, men vidgade också verksamheten till en rad nya områden: oljeraffinaderi, asfalt, byggnadsentreprenadrörelse, och från 1930-talet även en stor satsning på verkstadsindustri. Strävan efter synergieffekter, komplementaritet och integrering var påtaglig. Huset Johnson blev från mellankrigstiden landets största familjeföretag, i stigande grad självfinansierat och utan kontakt med aktiemarknaden. Med tiden förefaller det som om en hel del av de ursprungliga synergieffekterna minskat i betydelse men nästan alla de etablerade verksamheterna fick ändå fortsätta in på 1980-talet.

Ytterligare en stockholmsk ägarfamilj av betydelse var *Sachs*, även den med nära anknytning till Stockholms Enskilda Bank.⁷⁵ Genom fusion av två äldre varuhusföretag ledde Josef Sachs på 1910-talet uppbyggandet av Nordiska Kompaniet (NK) till landets första moderna varuhus. Han engagerade sig samtidigt i flera andra nyetablerade företag men betydande förluster under 20-talskrisen gjorde att familjen Sachs intressen i fortsättningen koncentrerades till varuhusrörelsen.

Ännu en stor stockholmsbaserad företagsgrupp växte upp på 1910-talet – Ivar Kreugers. Vi väntar dock till nästa underavsnitt (2.4.4.) med att säga något om denna. På 1910-talet var Kreuger-koncernen en av flera snabbt uppväxta företagsskapelser understödda av emissionsbolag och frikostiga banklån. Normalt borde den ha avvecklats under det tidiga 20-talets djupa kris.

I södra Sverige befäste den kockumska familjen sin ställning som ledande industriföretagare. Varvet i Malmö växte på 1910-

talet till storindustri. Två nya sydsvenska ägargrupper var Dunker och Wehtje. Henry *Dunker* (1870–1962) övertog 1894 ledningen av Helsingborgs Gummifabrik som hans far och konsul Petter Olsson startat några år tidigare. Han utvecklade den i mycket snabb takt till ett storföretag och köpte i början av 1900-talet Olssons dominerande aktiepost. Dunker lyckades förena en rad svenska gummiindustrier i ett kartellsamarbete. Detta resulterade 1927 i Tretorn, vilket tillsammans med Trelleborgs Gummifabrik var kärnan i Dunkers företagsgrupp. De dunkerska företagen blev betydande exportörer med dotterbolag i Danmark och Tyskland.⁷⁶ Ernst *Wehtje* sr blev 1903 chef för Skånska Cement där han skaffade sig en stark ägarposition. Han efterträddes av sin son Ernst Wehtje jr och familjen byggde runt Skånska Cement upp en ägargrupp som bl a omfattade Skånska Cementgjuteriet och Iföverken. Sammantaget gav detta Wehtjefamiljen den ledande positionen inom svensk byggmateriel- och byggnadsindustri, ett exempel på hur professionella företagsledare inifrån kunnat bygga upp en egen ägargrupp.⁷⁷

I den norrländska skogsindustrin förekom åtskilliga ägarskiften i samband med att första och andra generationen sågverkspatroner lämnade scenen. Flera större ägare tillkom, bl a familjen Braathen, men den enda nya ägarfamilj som långsiktigt blev av betydelse var *Versteegh*, som efter att i mindre skala ha verkat som sågverksägare och trävaruhandlare på 1890-talet tog steget upp till de stora ägarnas krets. Graningevarken blev centrum i familjens ägargrupp.⁷⁸

Andra ägargrupper som växte fram under denna period var Jeansson, Wahren, Bergengren och Åhlén. *Jeanssons* hade under 1800-talet en etablerad ställning som köpmän i Kalmar och på tidstypiskt sätt startade de ångkvarnrörelse och ångbåtsrederi. Kvarnen blev från 1890-talet en av landets största och 1905 engagerade sig familjen även i margarintillverkning. De sammanlagda ägarintressena var betydande men livsmedelsbranschen präglades av hård konkurrens vilket begränsade familjens möjlighet att bygga upp en stark ägargrupp.⁷⁹

Familjen *Wahren* hade under 1800-talet verkat som klädesfabrikanter i Norrköping.⁸⁰ Familjeföretagets disponent Carl Wahren utsågs 1907 till chef för stadens ledande företag, Holmens bruk. 1913 fusionerades Wahrens fabrik med flera av de största norrköpingsföretagen till AB Förenade Yllefabrikerna. Wahren

dominerade i både Holmen och Förenade och 1926 fusionerades de till stadens dominerande industri. Holmen utvecklades under Wahrens tid även till en stor tidningspappersproducent.⁸¹ Även i den andra stora textilstaden, Borås, skedde en koncentration av ägande och företagande. Axel *Bergengren* (jr) övertog 1901 chefsskapet för familjeföretaget Borås Wäfveri. Han lyckades på några årtionden bygga upp det till ett av landets ledande textilföretag och därmed också en familjeförmögenhet som långt fram i tiden var underlag för en betydande ägargrupp (Borås Invest).

Lantbrukarsonen J P Åhlén grundade 1899 tillsammans med sin farbror en liten postorderfirma, Åhlén & Holm. Expansionen gick med utomordentlig fart. Åhlén lyckades bygga upp effektiva distributionskanaler för industrins massfabrikation och med sin växande förmögenhet kunde han i början på 1930-talet satsa på varuhusrörelse (Tempo). Han drev också omfattande förlagsverksamhet (Åhlén & Åkerlund). Åhléns framgångar kan ses som ett belägg för att det nya industrisamhället krävde nya centraliserade distributionskanaler för vilka det traditionella, regionalt verkamma köpmannakapitalet inte förmådde erbjuda ett konkurrenskraftigt alternativ. Det är ett utmärkt belägg för institutionell tröghet att det var en ursprungligen nästan medellös man ur folket som lyckades organisera marknaden för massdistribution – de många handelshus med långa traditioner som fanns kvar i slutet av 1800-talet tycks varken ha lyckats identifiera marknaden eller finna de rätta distributionsformerna.

Den sammanställning av nya ägargrupper från åren 1890–1920 som gjorts här är i viss mån påverkad av vilka grupper som överlevde 1920-talsdepressionen. Flera ägare under de föregående årtiondena framstod för samtiden som lika betydelsefulla som många av de namn som nämnts. Även värderingarna av företagarnas status torde ha skiftat. Dåtida bedömare torde t ex ha sett Josef Sachs med det luxuösa NK som betydligt mer inflytelserik än småfolkets postorderförsäljare J P Åhlén. Men i ett land med växande allmänt välstånd och inkomstutjämning var det i massmarknaden som de stora inkomsterna stod att få. Flera andra invändningar skulle kunna göras mot urvalet av ”ledande” ägargrupper. Trots detta är populationen så pass stor och säkert definierad att vi vågar dra vissa slutsatser.

Först kan då frågan ställas om de nya ägargrupperna i något avseende fungerade som nya samarbetsnivåer (mesonivåer)? Ha-

de de på nationell eller interregional nivå kunnat ersätta det samarbete på regional nivå som utmärkt det tidigindustriella skedet? Svaret blir att grupperna i påfallande hög grad var samlade branschvis eller efter synergieffekter mellan angränsande branscher. Det var inte fråga om disparata och konglomeratartade grupper. Wallenberggruppen – den största familjegruppen – var visserligen engagerade i flera branscher men det fanns en klar koncentration till bankverksamhet, verkstadsindustri och skogsindustri. Synergieffekterna mellan engagemang som ASEA, Yngedredsfors och Norsk Hydro hade varit påfallande och ett betydande kunnande om skogsindustrins möjligheter hade ackumulerats genom successiva ägarengagemang i bruk, cellulosaindustri, pappersbruk och sågverk.⁸² Bonniers var störst i fråga om grafisk industri, bokutgivning och så småningom även press. Dunker dominerade gummiindustrin, Wehtje hade en styrkeposition inom byggmaterial och entreprenader, Åhlén och Sachs införde nya idéer inom konsumentvarudistributionen. Carlander och Mark dominerade genom SKF den nya svenska kullagerproduktionen, Cedergren (och tidigare även Lars Magnus Ericsson) dominerade telefonindustrin, och bland de direktörsstyrda företagen dominerade Edströms ASEA och Bernströms Separator i sina branscher. Storbankerna hade centraliserat kredit- och kapitalmarknaderna på nationell nivå. Söderberg, Johnson och Broström arbetade efter idéer om synergieffekter mellan industri å ena sidan, handel och/eller rederi å den andra.

Ägargrupperna var 1920 på intet vis färdiga med organiseringen av det nya industri-Sverige men det är uppenbart att de som nu dominerade bilden hade inriktat sig på storskaliga och ofta internationella företagsidéer. De var specialiserade på olika revir, konkurrerade sällan med varandra och hade genom gruppuppbyggandet bidragit till industrins koncentration och organisering. De var därmed konkreta uttryck för att tiden präglades av organiserad kapitalism. Åtskilliga branscher hade kommit att ledas eller domineras av en ägargrupp eller ett storföretag med allt vad det kunde medföra – dynamisk utveckling eller tröghet och konkurrensbegränsning. Ett antal institutioner hade uppkommit och var på väg att stabiliseras som de givna yttre ramarna för Sveriges fortsatta industrialisering. Men en del branscher saknade sammanhållande ägargrupper eller dominerande företag – skogsindustrin var som vi ska se en av dessa.

Vilket slags kapital representerade då de ägargrupper som lyckades stabilisera sig och överleva den tidiga 20-talskrisen? Jämfört med läget under 1800-talet är det mest slående att handelskapitalet på några årtionden fått ge plats för industri- och finanskapital. Av de äldre ägarfamiljerna fanns endast Wallenberg, Kockum, Göransson (Sandviken) och Kempe kvar i första ledet. Wallenbergs hade en särställning som på en gång ledande bank- och industrifamilj medan de övriga tre var utpräglade industrialister. De flesta av de nya ägarfamiljerna hörde till samma kategori – Mark, Carlander, Dunker, Wehtje, Bergengren och Wahren kan utan tvekan karakteriseras som industriinriktade. Broström, Johnson, Söderberg, Bonnier, Versteegh och Jeansson företrädde en blandning av handels- (redar-) och industrikapital, där dock industriintresset var det dominerande och expansiva inslaget.⁸³ Åhlén och Sachs representerar ett nytt slags specialiserat handelskapital.

Finanskapitalet i självständig och renodlad form hade spelat en central roll under den stora omställningen från tidigindustriellt till storindustriellt samhälle men dödligheten för ägarfamiljerna i denna grupp var hög – de flesta försvann definitivt i den tidiga 20-talets depression. Kvar stod som de två stora finanskapitalistiska institutionerna de två nya jättebankerna Svenska Handelsbanken och Skandinaviska Kredit AB, sekunderade av ett antal mindre banker som genom krisen också blivit betydande ägare. De finansiella institutionerna hade således överlevt medan de privata finansmännen knäckts. Orsaken var att bankerna till skillnad från finansfamiljerna hade en stor sektor av lågriskaffärer som balanserade den riskfyllda industrifinansieringen. Ett specialfall var Ivar Kreuger, primärt en industriföretagare med utomordentliga finansiella kontakter. Han drabbades som så många andra hårt av den tidiga 20-talskrisen men lyckades dölja detta och sökte rädda sin verksamhet genom att under det följande decenniet utveckla en storskalig internationell finansverksamhet i egen regi.

För fullständighetens skull bör återigen påpekas att det utöver de ägargruppanknutna industriföretagen även fanns stora fristående industriföretag med ägandet spritt på öppna marknaden eller koncentrerat till en självförnyande styrelse. Möjligheten att nå dit kunde vara ett intressant perspektiv för den nya kader av professionella företagsledare, i synnerhet ingenjörer, som under det stora industriella genombrottet blivit ett oundgängligt inslag i

de nya storföretagens skötsel.

Omställningen från handelskapital till finans- och industrikapital som dominerande ägarkapital är naturligtvis föga förvånande mot bakgrund av att Sverige mellan 1890 och 1920 blivit en framgångsrik industrination, där banker och finansmän spelat stor roll både som finansiärer och initiatörer till strukturförändringar. Gemensamt för de överlevande ägarfamiljerna, storföretagen och affärsbankerna var att de i huvudsak växt fram under denna period med dess stora omställning av hela samhället från jordbruks- till industriekonomi. De hade aktivt brutit ned äldre strukturer, bl a ägar- och företagsgränser, och de flesta av dem befann sig ännu 1920 i ett dynamiskt uppbyggnadsskede. Familjegrupperna styrdes av första eller andra generationens *företagare* som i hög grad själva stod för ledarskap och idégivning i de ägda företagen. De hade utnyttjat en hastig omvandlings möjligheter samtidigt som de själva påskyndat förändringarna. Institutionell tröghet hade uppenbarligen inte ännu tagit överhanden över de nya gruppernas dynamik – den stora 20-talskrisen kan för övrigt ha haft en nyttig effekt genom att ruska om även de överlevande företagen och tvinga dem till högre effektivitet. Föga institutionaliserade och med ”färska” kontaktnät fanns de nya ägarna också ofta i framtidsbranscher.⁸⁴ Detta skulle ge dem en god utgångspunkt för att vidareutveckla företagen under de följande årtiondena av fördjupad och mognande svensk industrialisering.

2.4.4. *Ägargrupper under industrialiseringens mognadsskede 1920–1950*

Det stora industriella genombrottet kulminerade i ett ekonomiskt och politiskt dramatiskt 1910-tal och kan lämpligen betraktas som avslutat med den djupa depression och deflationskris som följde i första världskrigets spår. Krisåren 1920–23 medförde också den största och snabbaste omvälvningen någonsin av ägandet i svenskt näringsliv. Ägare och företag som arbetat med hög andel eget kapital stärkte relativt sett sin ställning medan de som arbetat med hög andel främmande kapital knäcktes till följd av negativa hävstångeffekter – den alltför smala ägarmarginalen av det engagerade kapitalet försvann. De stora långivarna, dvs af-

färsbankerna, blev av samma orsak plötsligt stora företags- och aktieägare med en stor andel kris- och problemföretag i portföljen. Krisen innebar en dramatisk nedbrytning av etablerade ägarförhållanden, en radikal omskakning av institutioner och kontaktnät. Den skapade även en skarp polarisering mellan å ena sidan väl etablerade ägargrupper, å andra sidan ett stort antal krisföretag med osäkra ägarförhållanden.

De följande årtiondenas utveckling av ägande och företagande, deras institutionalisering och inbördes nätverk präglas av både stabilitet och dramatiska omvälvningar, av såväl kontinuitet som brott i utvecklingen. Förändringarna inom företagen kan likaså beskrivas som dynamiska och kontinuerliga beroende på vad man lägger tonvikten vid. Dessa motsatta tendenser kan förefalla svårförenliga och det kan vara på sin plats med vissa preciseringar.

Från ett ägarperspektiv finns det goda skäl att dela upp de svenska företagen under perioden 1920–50 i tre huvudgrupper.⁸⁵ En grupp var etablerade och *väl konsoliderade storföretag*, ofta delar av de stora ägargrupper som nämnts i föregående underavsnitt. De flesta av dessa storföretag var i sin moderna form barn av det stora industriella genombrottet och därmed vid periodens början relativt unga företag. I huvudsak var denna storföretagssektor stabil i fråga om revir, inre organisation, ägare och kontaktnät ända fram till 1950 – ofta betydligt längre. De var framgångsrika och frånvaron av stora bakslag stimulerade inte till fundamentala förändringar. I stället bestod förändringarna i expansion, teknisk och marknadsmässig breddning samt uppköp av mindre företag. Typiskt för perioden är att de påfallande fåtaliga helt nya storföretagen⁸⁶ växte fram *inom* etablerade storföretag och ägargrupper. Detta gällde främst Volvo (inom SKF), Boliden (inom Skandinaviska Banken) och SAAB (inom Wallenberggruppen), de största nyskapelserna under denna 30-årsperiod.

I fråga om institutionella förhållanden och kontaktnät – ägande, bankförbindelser, företagsledning, samarbetspartners m m – rådde inom denna sektor stor stabilitet. De förändringar som förekom var långsamma, planmässiga och präglade av kontinuitet och organisk utveckling. I fråga om tekniska och kommersiella prestationer – förmåga att hantera den under 30-årsperioden flera gånger krisartade marknaden – var dessa företag däremot alla annat än tröga. Deras resultat var tillfredsställande, de kon-

soliderades och växte. En nära till hands liggande förklaring är att de företag, ägare, institutioner och kontaktnät som klarat sig helskinnade genom 20- och 30-talens kriser representerade ett positivt urval, selekterat i en ovanligt hård gallringsprocess. Bakom deras framgång kan också ligga att företagen under föregående period styrts in på genuina framtidsbranscher och att perioden 1920–50 såg framtidsdrömmarna gå i uppfyllelse. I detta kan också ha legat fröet till framtida problem. Vid denna periods slut var företagen och deras ägargrupper inte längre unga. Åtskilliga ägare hade dragit sig tillbaka från den aktiva ledningen och företagen hade etablerat starka traditioner och invanda beteende- och investeringsmönster. Riskerna för tröghet i beslutsfattandet bör ha ökat betydligt. På 1950-talet föreföll dock dessa risker vara skäligen hypotetiska.

En annan grupp av företag representerade vid 1920-talets början i de flesta avseenden den första gruppens motsats. Det var krisföretagen, en talrik skara som normalt saknade fast ägare sedan den tidigare ägaren gått i konkurs eller tvingats överlämna pantsatta aktier till långivaren—banken. I många fall blev krisföretag bankägda genom att bankerna omvandlade infrusna krediter till nytt aktiekapital. Ett stort antal företag blev bankberoende – de äldre ägarna behöll sin formella kontroll men bankerna utövade noggrann tillsyn över företaget genom styrelserepresentation. Bankernas tillsyn gällde i första hand investeringar, utdelningspolitik samt chefsutnämningar där ägarfamiljernas medlemmar inte sällan fick vika för professionella företagsledare. I de direkt bankägda företagen kunde bankerna ofta gå in med mer offensiva åtgärder: tillskott av friskt kapital, omläggning av verksamheten, strukturrationaliseringar, helt ny företagsledning.

I många fall var krisföretagen äldre företag, främst inom skogs- och bruksbranscherna. Andra krisföretag var sådana som investerat med lånade pengar under första världskriget och som aldrig hunnit göra några större vinster. Många av de senare var nyetablerade, många var verkstadsföretag. De äldre företagens kris kan ses som en följd av att de ingick i en bransch- och ägarstruktur som var föråldrad och som därför inte klarat krisens extraordinära påfrestningar. De nya företagens problem var däremot en följd av optimistiska investeringar som av tekniska, marknadsmässiga eller finansiella skäl slog fel. En del av detta var felinvesteringar men åtskilligt var framtidsinriktade satsning-

ar som kunde bli lönsamma om de fick chansen att överleva krisåren.

Krisföretagen kunde av naturliga skäl inte visa upp någon kontinuitet under den aktuella 30-årsperioden. Så gott som alla bytte ägare, många genomgick stora reorganisationer, styckades, fusionerades, såldes eller lades helt enkelt ned. Genom att de rycktes bort från sina ägare försvann en kraft som kan ha skapat tröghet mot genomgripande förändringar, i synnerhet ändringar av ägargränser. Fältet lämnades fritt för omvandlade krafter. Frågan var om krisföretagen kunde finna någon meningsfull plats i ett nytt sammanhang, hos en ny ägare. Problemet var naturligtvis inte bara företagsekonomiskt utan i hög grad socialt. De många företagskriserna och olika ingrepp för att lösa dem var en huvudorsak till mellankrigstidens höga arbetslöshet och i vissa fall kom statliga stödinsatser in i bilden. Jämfört med 1970- och 1980-talen var dessa emellertid blygsamma och huvuddelen av reorganisationsarbetet sköttes av de etablerade storföretagen, ägargrupperna och affärsbankerna. Efterhand kom även en växande skara av nya ägare att uppträda som reorganisatörer. Hårdhanta omorganisationer och de så småningom förbättrade konjunkturerna gav krisföretagen ny livskraft. På 1940-talet var de i allmänhet lönsamma och omkring 1950 var begreppet krisföretag ett minne blott. Ytterst få krisföretag hade tillkommit efter 1933 och de svenska företagen visade mot århundradets mitt upp en allmän bild av god hälsa. Högkonjunktur och arbetskraftsbrist rådde.

Den tredje stora gruppen av företag under åren 1920–50 var de *nyetablerade*. Så gott som alla stannade inom de små och medelstora företagens krets, normalt var de familjeägda och familjeledda, och ofta fyllde de ut branschmässiga luckor mellan de storföretag som tillkommit under föregående period. Ett skäl till att de nästan aldrig växte ut till storföretag kan vara att de från starten blivit inriktade på att fylla ut luckor i en existerande struktur – underleverantörer till storföretag, service, återförsäljare osv. Under de följande decennierna, främst 1960- och 1970-talen, kom många av dessa familjeföretag att antingen söka sig ut på aktiemarknaden eller gå upp i något storföretag eller investmentföretag. Orsaken var ofta generationsskiften bland ägarna/företagsledarna och typiskt för dessa årtionden var bildande av bankanknutna investmentbolag med specialitet att köpa familjeföretag. Fram till 1950-talet var dessa småföretag däremot ett

dynamiskt inslag av nyföretagande kombinerat med den stabilitet som familjeanknytningen brukar ge. Familjeföretagandet som hade varit på kraftig retur under det stora industriella genombrottet fick faktiskt en renässans under de följande årtiondena, kanske delvis i reaktion mot de spekulativa excesser som kännetecknat tiden till 1920.

Den påtagliga avsaknaden av nya storföretag och nya stora ägargrupper under åren 1920–50 kan föranleda frågan om de föregående decennierna skapat institutionella hinder mot nykomlingar bland de etablerades skara. Fanns det ett så fast nät av kontakter mellan storföretag, stora ägare och banker att nya konkurrerande grupper hindrades från att växa sig starka? Var eventuellt de många karteller som var ett tidstypiskt fenomen ett tillväxthinder? Frågorna är mycket befogade men det är omöjligt att svara ja på dem. Ett tveksamt nej förefaller vara det bäst underbyggda svaret. Motivet är detta: Under den första hälften av perioden fanns många lågt värderade företag och aktier att köpa både från banker och aktiemarknad. Möjligheterna att bygga upp nya ägargrupper var således goda – det som fattades var vilja att ta risker. Under den andra hälften av perioden var kreditmarknaden mycket lätt – affärsbankerna hade stora kassaöverskott och svårt att finna utlåningskunder. Möjligheterna att med krediter satsa på både storföretagande och ägargruppsuppbygge var således goda. Men efterfrågan var ringa. Det är följaktligen svårt att se några institutionella hinder mot framväxten av nya storägare och storföretag. Kreugerkoncernens uppgång visar på möjligheterna – dess fall visar inte på något motstånd från etablerade institutioner utan på att möjligheterna utnyttjats oskickligt.

Företagarklimatet förefaller däremot att ha ändrats. Genom att det redan fanns åtskilliga storföretag kunde många företagsledarambitioner finna sitt utlopp inom etablerade organisations ram. Teknokrater utan ägarambitioner hade goda karriärmöjligheter. Kriserna och de osäkra tiderna har rimligen manat till försiktighet, självfinansiering och misstro mot storslagna planer. Ett slags hinder utgjorde också de etablerade storföretagen. De var fortfarande påtagligt dynamiska, de diversifierades och de förmådde hantera nya marknadslägen – depressioner, omläggningen från utlands- till hemmamarknad på 1930-talet, andra världskrigets stora försvarsbeställningar. Så länge de uppträdde

flexibelt hade de etablerade storföretagen ett försprång som begränsade utrymmet för outsiders. Men detta kan inte ses som belägg på tröghet i det ekonomiska systemet.⁸⁷

Sammanfattningsvis präglas alltså ägarutvecklingen 1920–50 av en markant stabilitet bland de stora och en stor rörlighet bland de krisdrabbade företagen. Därtill kommer en betydande dynamik genom tillkomsten av många små och medelstora familjeföretag. Tillsammans taget blev detta en måhända stimulerande mix av kontinuitet och rörlighet, av långsiktigt agerande i kombination med ständiga påminnelser om att kriser och nyetableringar kunde hota de etablerade företag som slumrade till. Industrialiseringens epok hade präglats av djärva och ofta spekulativa ägares frenetiska ansträngningar att utnyttja de möjligheter som kombinationer av naturtillgångar, tekniska innovationer och en expansiv inhemsk och utländsk marknad gav. Mellankrigstiden präglades av etablerade organisationer som arbetade med att förfina och utveckla den teknik som var företagens grundval och affärsidé. Kapitaltillförseln fram till 1920 hade kommit från handel, banker, etablerade ägargrupper och en ny och därmed omogen aktiemarknad. Därefter kom kapitalet huvudsakligen från två källor – nedplöjning av vinster i lönsamma industriföretag och rekonstruktionskapital från banker till krisföretag. 1920-talets kreugerledda import av riskkapital från utlandet blev en episod. Vinstnedplöjning och självfinansiering gav nya möjligheter att bygga upp företag efter utpräglat industrikapitalistiska linjer där teknik och långsiktiga investeringar kunde ställas i centrum.

Dessa faktorer pekar på att en ny ägarmix hade blivit optimal i förhållande till föregående period (1890–1920). I ett längre perspektiv finns det skäl att se de många ägarskiftena kort efter 1920 och återigen under 30-talskrisen som en anpassning som ändå skulle ha kommit – kriserna kan ses som påskyndare av en naturlig förändring av ägarstrukturen. Den djärva ”gründermentaliteten” hos ägarna som kan ha varit en tillgång när nya vägar skulle prövas måste i den nya optimala ägarmixen ge vika för mer långsiktigt tänkande ägare, ägare som var intresserade av att vidareutveckla en existerande organisation. Industriella aspekter, industriella kontaktnät och tekniska erfarenheter blev centrala i ett mognande industrisamhälle. Förmågan att åstadkomma storslagna finansiella kombinationer betydde mindre. Ägare måste också lära sig att hantera de växande företagsbyråkratierna, dra

nytta av dem i stället för att utmanövreras av dem. De framgångsrika ägarna under årtiondena efter 1920 synes i allt väsentligt ha varit av denna utpräglad industrikapitalistiska typ.

Industrikapitalets stärkta ställning var dock endast en långsiktig tendens som blir fullt tydlig först under 1930-talets andra hälft. Under 20-talet var finanskapitalets maktställning fortfarande mycket stark gentemot industrin – i samtiden sågs detta som en huvudtendens i utvecklingen och anklagelser om orättmätigt bankherravälde cirkulerade. Bankerna måste naturligtvis hantera sitt plötsliga industriella ägande efter finansiella linjer, bl a därför att de enligt banklagen måste inrikta sig på att sälja företagen så snart det kunde ske utan förlust. För Wallenbergs och Enskilda Banken var problemet inte så stort. De var erfarna industrialister och torde ha förutsett att de skulle bli långsiktiga ägare av bankens krisengagemang. De övriga storbankerna hade lärt sig en del under emissionsbolagsepoken på 1910-talet om hur industriföretag inte skulle skötas. Skandinavbanken och Handelsbanken kom att hantera sina industriella krisengagemang efter linjer som kan beskrivas som långsiktiga och konstruktiva även om mycket måste gå i sparsamhetens tecken. Mot 20-talets slut trodde dessa båda banker att de hade lyckats avveckla stora delar av krisengagemangen avsevärt snabbare än förutsett. Orsaken var att en ny spektakulär finanskapitalistisk aktör uppträtt i Sverige.

Ivar Kreuger hade på 1910-talet byggt upp en grupp inom byggnads- och tändsticksindustrin och börjat ge sig in i tidstypisk emissionsföretagarverksamhet.⁸⁸ Kreuger lyckades på 20-talet fånga upp de stora internationella kapitalströmmar som efter kriget börjat flyta efter nya och delvis föga upparbetade kanaler. Han blev internationell storbankir i tändstickslån och han blev den till synes kapitalstarke och djärve partner Skandinavbanken, Handelsbanken och flera mindre banker så väl behövde. Kreugers nya svenska industriimperium – Grängesberg, L M Ericsson, Svenska Cellulosa AB, Boliden m m – byggdes till stor del upp genom att han från banker och ägargrupper på reträtt köpte upp stora kontrollposter av aktier. Men alltihop grundades under 20-talet på bokstavligen bedrägliga illusioner. Den bas av eget kapital som Kreuger offentligt redovisade var till stor del fiktiv och de redovisade vinsterna till stor del tillkomna genom bokföringsmanipulationer. De svenska aktieaffärerna var inte i någon större

omfattning indragna i detta men Kreugers satsning på svensk aktiemarknad slutade ändå i katastrof – han hade med till stor del lånat pengar köpt till stor del fel aktier vid i huvudsak fel tidpunkt.

Trovärdigheten i Kreugers illusionsmakeri är förvånande då hans skenbart höglönsamma expansionism står i så bjärt kontrast till det svenska näringslivets gråhet och krisföretagsanhopning under samma period. Han tycks ha fyllt ett behov av glans och stora visioner samtidigt som han fyllde ett högst materiellt behov av likviditetspåfyllning till de svenska bankerna och den svenska aktiemarknaden. Likviditeten uppstod delvis genom hans avsevärda kapitalimport till aktiemarknaden men, kvantitativt sett i än högre grad, genom det förtroende han väckte. Kreugers svenska affärer var till större delen finansierade av bankerna som åter vågade ge aktielån och svenska aktieplacerare som åter vågade uppsöka fondbörsen.

När allt återgått till ordningen efter det smärtsamma uppvaknandet 1932 så är det från ett ägarperspektiv mest anmärkningsvärda att så lite egentligen hänt. Boliden återgick till Skandinavbanken som sålt företaget till Kreuger 1929 – det blev koncernens enda vinstaffär i Sverige. SCA övertogs av Handelsbanken vilket endast innebar att denna bank fick ett fördjupat engagemang i den norrländska skogsindustri som varit djupt skuldsatt till banken sedan 1920. L M Ericsson kom att kontrolleras av Stockholms Enskilda Bank och Handelsbanken (samt till 1960 ITT) – en lösning som mycket väl hade kunnat bli aktuell redan 1925 om inte Kreuger då kommit in i bilden. Ägarkontrollen över Grängesberg återgick till öppna marknaden medan styrelsen liksom tidigare var nära lierad med Skandinavbanken. STAB, det mest krisdrabbade av Kreugers industriföretag, blev en rekonstruktionsaffär för Stockholms Enskilda Bank med den största fordringsägaren, Skandinavbanken, i en sekundantroll. Den egendomliga rollfördelningen avspeglar att Skandinavbankens internationella prestige allvarligt skadats av Kreugerkraschen – Kreuger hade ansetts stå banken mycket nära. Bankkombinationen var annars naturlig. STAB var till stor del en internationell obligationsaffär och Sveriges vid denna tid båda ledande utlandsbanker var de självklara övervakarna av patienten.

Övriga större kreugerägda aktieposter – i SKF, Stora Kopparberg, Skandinav- och Handelsbankerna – kom så småningom ut

på öppna marknaden eller placerades hos de ägare som redan hade större intressen i dessa företag. Några större maktförskjutningar i förhållande till läget före Kreugers entré på aktiemarknaden uppstod inte. Den kreugerska episoden, som till följd av sitt dramatiska förlopp och sensationella slut fått stå som en milstolpe i mytologin om svenskt företagsägande, betydde vid närmare betraktande inte så mycket. De stora bankernas engagemang i vissa företag blev troligen större än det annars skulle ha blivit – det gällde i synnerhet Enskilda Bankens engagemang i STAB. Skandinavbankens prestige skadades medan Enskilda Banken stärktes. Kreuger hade lyckats genomföra en stor fusion i skogsindustrin men också förstöra det fram till 1930 finansiellt sunda L M Ericssons likviditet. Något positivt nettoresultat av att Kreuger satsat den för tiden fantastiska summan av nära en halv miljard kronor på svenska aktieförvärv (1925–31) är svårt att upptäcka.

Huvudparten av de från den föregående perioden överlevande ägargrupperna expanderade, konsoliderade och omstrukturerade sina företagsgrupper. De hade, efter den snabba omställningen i början av seklet, blivit en ny ägarstruktur, ett efterhand något trögrörligt ramverk inom vilket förändringarna skedde på ett kontrollerat och välplanerat sätt. Stiftelser och investmentbolag blev efterhand alltmer betydelsefulla som formella ägare. I en del fall markerade detta att familjerna var på väg att dra sig ur ägandet och företagsledandet, i andra endast att familjerna etablerade nya former för sitt ägande. Genombrottet för stiftelseformen kom på 1950-talet – antagligen som reaktion på de vid slutet av 40-talet skärpta arvsskatterna. Förutom de äldre wallenbergska och kempeska stiftelserna hade till 1960 även Johnson, Åhlén, Dunker och Söderberg upprättat aktieägande stiftelser.

De tre storbankerna lanserade var sitt börsnoterat investmentbolag för att till dessa kunna sälja de aktieintressen som de kommit att äga genom kriserna.⁸⁹ Skandinavbanken startade 1937 Custos som fick ägarkontroll över Fastighets AB Hufvudstaden, Riddarhyttan, Hellefors, Wargön, Marma–Långrör, Mölnlycke, Oxelösunds Järnverk m m och senare även en aktiepost i STAB. Handelsbanken grundade 1943 Industrivärden där bl a kontrollposter över Fagersta och Bergvik & Ala, senare även SCA, placerades. Enskilda Banken bildade 1946 Providentia, ett systerbolag till Investor, dit till en början främst aktier i Atlas och L M Eric-

son överfördes. De tre nya investmentbolagen skulle – tillsammans med det äldre Investor – ända fram till 1970-talet vara aktiemarknadens dominerande institutionella ägare.

Det saknades naturligtvis inte nytillskott av större ägare under åren 1920–50 även om de var relativt få och inte alls motsvarade omvälvningen under de föregående 30 åren. Axel *Wenner-Gren* var den mest spektakuläre. Han byggde på 1910- och 1920-talen upp Electrolux-koncernen, förvärvade 1935 en stor aktiepost i Bofors från Krupp och var 1934–43 även nominell huvuddelägare i det av Handelsbanken kontrollerade SCA. Därutöver hade Wenner-Gren utländska ägarintressen av svåröverskådlig omfattning. Hans grupp var dock på väg att upplösas redan före grundarens död 1961 – kontrollen över Electrolux såldes 1957 till Separator.⁹⁰

Hugo *Stenbeck* byggde i samarbete med familjen *Klingspor* från 1930-talets mitt upp en ägargrupp med Investment AB Kinnevik som bas. Den kom främst att omfatta Korsnäs, Marma–Långrör och de Laval Ångturbin, från 1958 även Sandviken där Kinnevik övertog ägarkontrollen från familjen Göransson, den familj som grundat företaget jämnt 100 år tidigare.⁹¹ Elof *Ericsson* övertog i början av 1920-talet det konkursdrabbade Åtvidaberg och byggde upp ett nytt företag på kontorsmaskinområdet, Facit, vilket efterhand koncentrerade hela den svenska kontorsmaskintillverkningen. Sven *Salén* byggde upp ett storrederi samt ett till detta nära knutet importföretag, Banankompaniet.

I Skåne framträdde nya betydande ägarfamiljer: Roos som från 1930 dominerade i Skånska banken, *Malmros* som från 20-talet kraftigt utvidgade och moderniserade sitt Trelleborgs-rederi och *Edstrand* som byggde upp en stor familjeförmögenhet inom järngrossiströrelsen. Av dessa tre var det i synnerhet *Malmros* som efter 1950 visade expansionslust och byggde upp en företagsgrupp vid sidan av rederiet. En relativt långsam men stadig tillväxt utmärkte Ruben *Rausings* företagarkerksamhet i förpackningsbranschen. Den inleddes redan på 1920-talet (*Åkerlund & Rausing*) men tog fart först på 1950-talet (*Tetra Pak*).

En ”nygammal” ägargrupp var familjen *Ljunglöf*, sedan tidigt 1800-tal Stockholms ledande tobaksfabrikanter. I likhet med andra företagare i denna bransch ackumulerade de under 1800-talet stora vinster och vid förstatligandet av tobaksindustrin 1912 var *Ljunglöfs* en av Sveriges rikaste familjer. En stor del av

förmögenheten var placerad i fastighetsaffärer i Stockholm men en medlem av den tredje generationen, Robert Ljunglöf, blev en betydande företagsägare. Han genomförde en koncentration av kemisk-tekniska företag till AB Kema (ett av ursprungen till Kema–Nobel) och drev som styrelseordförande i det stora Livförsäkrings AB Thule en aktiv förnyelse av verksamheten. Ljunglöf samarbetade med Wallenberggruppen och var vid sin död 1950 bl a ordförande i Stockholms Enskilda Bank och Stora Kopparberg.⁹²

En helt ny typ av ägare representerades av *Kooperativa Förbundet* som under mellankrigstiden byggde upp en omfattande industriell verksamhet: kvarnar, margarin och vegetabilisk olja, skor och gummiprodukter, glödlampor, porslin (Gustavsberg) m m.⁹³ Likaledes utvecklades böndernas producentkooperativa slakterier, mejerier m m i hastig takt.

Jämfört med de föregående 30 åren är emellertid stabiliteten i ägarstrukturen det mest slående. Nästan alla de stora ägargrupperna från 1920 fanns kvar 1950 – i någon form fanns majoriteten kvar ända till 1970-talet. Nytilskotten till de stora ägargruppernas skara förändrade inte i någon större omfattning maktbalansen. De nya större ägargrupperna var snarast det översta skiktet av en rad medelstora ägare som under perioden växte fram med det livliga nyföretagandet i svenskt näringsliv. Kreuger-koncernens uppgång och fall utgjorde ett undantag från den i övrigt ganska lugna utvecklingen av storägandet men som redan konstaterats var nettoförändringarna ganska måttliga. De styrkeförhållanden som etablerats mellan de stora ägargrupperna fram till 1920-talet – inräknat deras strategiska vägval under inflations- och deflationsåren 1914–22 – var i allt väsentligt orubbade under de följande 30 åren.

Dessa 30 år innebar också att finanskapitalet ersattes av industrikapitalet som dominerande ägare och dynamisk kraft. Till det yttre märktes detta på att bankernas aktie- och företagsägande efterhand minskade men detta var knappast den stora förändringen. Den ligger snarare i en utvecklingsprocess inom företagen och i deras relationer till sina ägare. Långsiktig konsolidering, hög grad av självfinansiering, ökade satsningar på forskning och utveckling, ökad tilltro till långsiktiga industriella satsningar i kombination med misstro mot storfinansiella transaktioners lönsamhet, ett allt starkare industriellt betonat kontaktnät mellan

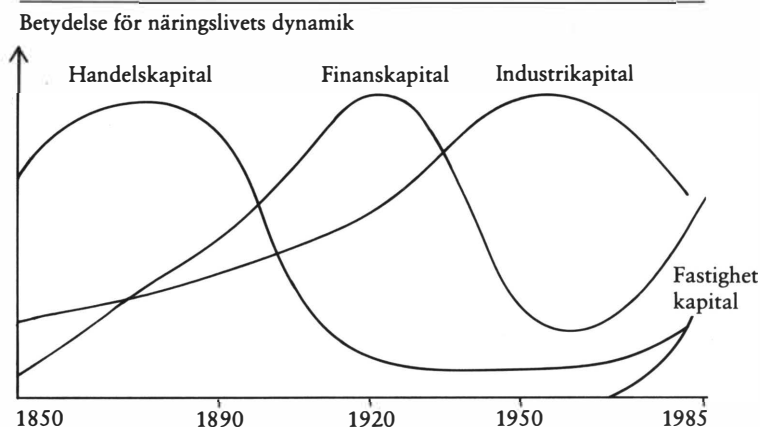
företagare och ägare – här finns en rad faktorer som alla pekar på att ägarkapitalet blivit allt mer industriellt. En summering av 30-årsperioden visar att långsiktiga industriella satstningar givit god avkastning medan finansiella transaktioner, emissionsverksamhet och börsaffärer givit dåligt resultat. Det självständiga och självfinansierade industriföretaget som fick utvecklas efter en industriell logik föreföll vara nyckeln till framgång för kapitalägarna. Sverige var nu ett samhälle där löntagare, politiska makthavare, företagare och kapitalägare tycktes kunna ena sig om att industriell produktion var kungsvägen till välstånd. Hårt arbete på verkstäder och kontor, utbildning i tekniska yrken, stora omflyttningar från jordbruk till industri präglade genomsnittssvenskens vardag under dessa år, allt detta tydliga tecken på att hela folket var indraget i den industriella dynamiken.

I ett sådant samhälle är det föga förvånande att det industriella kapitalet växte till en dominerande position och att de ägare som bäst förstod sig på industri blev de ledande. Från 1980-talets perspektiv inställer sig emellertid frågan vad som därefter gjort att svensk industri så påtagligt har förlorat i dragningskraft på kapitalet. 1970-talet såg en stor renässans för finanskapital och transaktionsekonomi där finansiellt nedkörda industriföretag ofta bollades mellan en skara börsmatadorer och nya ägargrupper. Vad har egentligen hänt sedan 1950-talet? Är det de etablerade företagen och ägarna som stelnat eller har samhällsklimatet drastiskt förändrats i riktning mot att erbjuda industriell verksamhet allt kärvare arbetsvillkor?

Diagram 1 ger en på synnerligen fri hand gjord sammanfattning av de olika kapitaltypernas betydelse för dynamiken i näringslivet. Jag erinrar om att kapitalet i våra resonemang definieras av sitt *ursprung, erfarenhet och attityd*, inte av vad det för tillfället är engagerat i. Diagrammet söker visa hur det sena 1800-talet var handelskapitalets stora tid som förändringskraft, att tiden från sekelskiftet till 1930-talet såg finanskapitalets ofta dramatiska uppträdande som huvudaktör medan industrikapitalet, efter en stadig tillväxt under de föregående perioderna, blir huvudaktör under mellankrigstiden. De senaste årtiondena har präglats av detta kapitals relativa tillbakagång i dynamik och självständighet, en markant uppgång för finansiella företagare, en viss uppgång för handelskapital i den meningen att marknadsföring och distribution av masskonsumtionsvaror växt i betydelse.

se samt – något alldeles nytt – en framväxt av ett självständigt fastighetskapital som gynnats av inflationsekonomin. Diagrammet söker mäta mjukdata som egentligen inte går att kvantifiera. Ändå tycks det vara möjligt att skymta något slags rytmik eller långa vågor i händelseförloppet. Det skulle emellertid föra alldeles för långt att här försöka reda ut vad som kan vara drivande krafter, beroende och oberoende variabler, i detta ytterst komplicerade händelseförlopp.

Diagram 1. *Olika kapitals betydelse för näringslivets dynamik 1850–1985*



2.5. Marknaden för riskvilligt kapital

En av de grundläggande förutsättningarna för både omfattande storföretagande och åtskillnad mellan ägande och företagande är existensen av en effektiv aktiemarknad. En sådan marknad ska dels kunna absorbera nyemissioner, dels göra det möjligt för en aktieägare att snabbt förvandla sitt aktieinnehav till likvida medel. Marknadens prisnoteringar ska även utgöra en mätare på ägarnas sammanvägda värdering av företagets framtida avkastning. Detta kan tjäna som signaler både till företagsledning och till andra företag.

Till förutsättningarna för att en aktiemarknad ska uppkomma hör dels att aktieägare och företagsgrundare är villiga (eller

tvungna) att avyttra en del av sina innehav, dels att någorlunda trovärdig information om företagen finns spridd bland intresserade köpare. Ingendera förutsättningen var särskilt väl uppfylld i Sverige före det industriella genombrottet. De flesta företag var familjeägda och aktiebolagsformen hade – om den överhuvudtaget tillämpades – valts för att begränsa det personliga ekonomiska risktagandet. Det låg också i familjeföretagandets natur att informationsspridningen var ringa. Förutsättningarna för en livlig aktiemarknad var följaktligen små.⁹⁴

Den livliga företagsbildningen under det tidigindustriella skedet gav dock upphov till en viss omsättning av aktier och banklotter. Nya företag som affärsbanker och enskilda järnvägar hade redan från starten ett spritt ägande och deras ägarbevis måste därför då och då omsättas. Även i familjeföretag kom aktierna emellanåt att omsättas genom finansiella kriser, arvsskiften och separation mellan affärsvänner. I början av 1860-talet hade omsättningen fått en sådan volym att fondbörsauktioner började förekomma någorlunda regelbundet. Det är kännetecknande för det dåtida svenska näringslivets regionalisering att dessa auktioner inte var centraliserade.⁹⁵ Fondbörsauktioner förekom från 1860-talet i Stockholm och Göteborg. Mer sporadiska auktioner har från 1870-talet också ägt rum i Gävle och på 1880- och 1890-talen även i Norrköping, Malmö och Örebro. Detta stämmer väl med vad vi tidigare konstaterat om de stora centra för ägande och företagande i det tidigindustriella Sverige.⁹⁶ Enstaka auktioner har dessutom av och till förekommit i mindre provinsstäder. Som vi tidigare konstaterat var näringslivet starkt regionaliserat och regionala aktiemarknader, förmodligen med regionalt betonat material, var fullt logiskt. Det finns anledning att tro att den dåtida informationsspridningen kring företagen fungerade bättre på regional nivå än på riksnivå – ett väletablerat företag i mellan-Sverige kunde vara tämligen obekant i Skåne.⁹⁷

1890-talet medförde förändringar på detta område som på så många andra. Omsättningen på Stockholms fondbörsauktioner sköt fart vid decenniets mitt och vid sekelskiftet blev fondbörsen en daglig företeelse. Omkring 1907 var den moderna, centraliserade svenska aktiemarknaden i full verksamhet med bankerna som de ledande kommissionärerna och Stockholms Fondbörs som arena. Genombrottet för stora företag, tillkomna genom fusioner och mycket snabb tillväxt, var den stora förändringen

som skapade underlag för en nationell aktiemarknad. Spridning av ägandet var en av förutsättningarna för företagandets koncentration – de nya storföretagen hade en sådan omfattning att ytterst få familjer hade kunnat äga majoriteten i dem. De som genomförde fusioner, rekonstruktioner och nygrundningar av företag siktade ofta redan från början på att snarast möjligt avlyfta engagemangen på aktiemarknaden, inte på att behålla hela aktiestocken. Det var, kort sagt, emissionsföretagarnas gyllene epok, där vinsten vid emissionstillfället hägrade som belöning. Ofta förmedlade dessa företagare de gamla familjeföretagens aktier till börsen och ägandet genomgick därmed drastiska förändringar på några årtionden. Kunskap om den nya aktiemarknadens funktionssätt och möjligheter var ett av de informationsförsprång som gav finanskapitalistiska aktörer en stark ställning under det stora industriella genombrottet.

Aktiemarknaden under perioden 1896–1920 präglades i hög grad av spekulation och aktiebelåning. Betydande förmögenheter som tidigare inte varit placerade i aktier måste under detta skede ha omdisponerats och blivit riskvilligt. Okunnigheten om företagande och aktier var ofta stort hos de nya spekulanterna, och så gott som alla aktörer var oerfarna när det gällde storföretagande. Men svensk ekonomi utvecklades snabbt och länge gick det i huvudsak bra för aktieägare som inte hade ovanlig otur eller uppträdde helt huvudlöst. Den nya aktiemarknaden nådde sin höjdpunkt under första världskrigets inflationshausse. Människor som tidigare inte drömt om att köpa aktier trodde sig nu vara kallade att snabbt bli rika och tillströmningen av riskvilligt kapital stegrades till tidigare oanade nivåer. Börsföretagen kunde därför genomföra mycket stora emissioner till aktieköpare som tämligen obekymrat tog stora banklån för att betala. Den dominerande inställningen var uppenbarligen att svenska företag hade en lysande framtid och att inflationen snart skulle betala lånen.

Det gjorde den också till en tid – men bara till en tid. 1920 gick ridån ned. En hårdhänt svensk deflationspolitik i kombination med en extremt djup internationell lågkonjunktur reducerade på några år börsvärdena med ca två tredjedelar. Eftersom en stor del av aktiernas värde hade varit belånat betydde det att många aktieägare blev ruinerade. En betydande del av det riskvilliga kapitalet i Sverige utplånades under denna unika period. Av de förmögenhetsägare och småsparare som överlevde fick många en

bestående motvilja mot att placera i aktier.

En del avskräcktes dock inte. Från 1920-talets mitt återuppväcktes aktiemarknaden. De följande åren utgjorde Kreugerepokon som i eftervärldens ögon tycks ha överskuggat det långt mer spekulativa första världskriget. Kreugers emissioner placerades i huvudsak utomlands, främst i London och New York, och det var intresset på dessa marknader för den till synes oerhört framgångsrike svensken som drev upp kurserna. Men kursuppgången återspeglades naturligtvis på den svenska börsen och detta, i kombination med det sena 20-talets högkonjunktur, lockade på nytt en del kapital till svensk aktiemarknad. Till detta kom den stimulans som Kreuger direkt gav marknaden genom att med importerat eller upplånat kapital köpa upp mer eller mindre herrelösa aktieposter för att bygga upp ett svenskt företagsimperium.

Kreugerkraschen 1932 rensade effektivt ut de spekulativa inslagen på svensk aktiemarknad – åtminstone skulle det dröja flera generationer innan de åter blev synliga. För återstoden av vår period – fram till 1950 – var denna marknad utan större betydelse för företagens finansiering. Aktiekurserna repade sig efterhand som näringslivet gjorde det och aktiebelåningen sjönk kraftigt. Den öppna marknaden dominerades i fortsättningen av sparare, inte av spekulanter. De aktiebelånare som fanns kvar torde i stor utsträckning ha varit investmentföretag och expansionsinriktade företagare, inte aktiespekulanter. Det fanns inte heller mycket underlag för spekulation. Det svenska näringslivets ägande och framtid var från 1930-talet stabilt och inrutat – maktkamper som kunde driva upp kurserna var sällsynta. Tillväxten var snabb för industrin men en kombination av företagens vilja till självfinansiering, och nya skatteregler gjorde att en stor del av de ökade vinsterna stannade inom företagen för investeringar och finansiell konsolidering.

Det industriella genombrottets tid hade varit finanskapitalets stora tid, och aktiemarknaden i kombination med aktiebelånande affärsbanker hade spelat en mycket stor roll för att styra och finansiera omvandlingen. Medan de omstrukturerande och företagsuppbyggande finanskäpparna otåligt jagade nya objekt kunde de avlyfta sina äldre aktieengagemang på en alltmer riskvillig allmänhet. Stora väletablerade industriföretag kunde gå direkt till aktiemarknaden med sina nyemissioner. Emissionsvolymen

fram till 1920 var med senare tiders mått enorma i proportion till företagens storlek vilket avspeglar att vi har att göra med en drastisk omvandling av hela det svenska samhället. Den svenska marknaden fyllde väl funktionen att finansiera denna omställning – det utländska ägandet i svenskt näringsliv gick snarast bakåt under dessa år. Från ett nationalistiskt perspektiv – och tiden var i hög grad nationalistisk – fyllde aktiemarknaden med alla sina spekulativa excesser en klart positiv funktion. Den gav möjlighet att hålla ägandet till det nya industri-Sverige inom landets gränser.

Krascherna 1920–22 och 1932 markerade med stor dramatik vändpunkterna för aktiemarknaden. I ett långsiktigt perspektiv var det dock inte dessa händelser som orsakade de strukturella förändringarna av marknaden – orsakerna låg djupare. Behovet av riskkapital var betydande ännu under 20-talet – det förklarar både utrymmet för Kreugerkoncernen och andra storföretags debut på internationell aktiemarknad. Men på längre sikt var efterfrågan på riskkapital i avtagande. Industrin gled in i en självfinansieringsfas, långfristigt kapital kunde mobiliseras även på en starkt utvidgad obligationsmarknad och de många nya familjeföretagen var inte aktuella för börsintroduktion. Efter 1932 blev nyemissionsvolymen följaktligen obetydlig. När väl de stora omvälvningarna var förbi skulle den öppna aktiemarknaden så småningom visa sig vara en god placeringsmöjlighet för de idoga sparare som ville ha en inflationsskyddad andel i näringslivets framgångar. De snabba affärernas män var ganska osynliga fram till 1970-talet.

3. *Företag och ägarstruktur i svensk skogsindustri 1850–1950*

3.1. Problemet

Den svenska skogsindustrin genomgick under hundraårsperioden 1850–1950 två distinkta utvecklingsförlopp, det ena industriellt, det andra organisatoriskt. Under 1800-talets senare del växte sågverksindustrin upp som landets ledande exportnäring. Från sekelskiftet började den avlösas av massa- och pappersindustrin som dominerande skogsindustri. 1800-talets skogsindustri hade vuxit upp som i huvudsak familjeägda och familjeledda företag. Under 1900-talets första hälft blev de större skogsföretagen i allmänhet managerledda och ägarförankrade på öppna marknaden eller hos ägargrupper med intressen även utanför skogen. Omställningsprocessen utmärktes av företagskoncentration och kriser – skogsindustrin var under mellankrigstiden i mycket hög grad en bankägd och bankkontrollerad bransch.

Sågverksföretagen och deras ägare var vid 1800-talets slut landets mest kapitalkraftiga industribransch. Vinster som för denna tids Sverige tedde sig enorma hade ackumulerats hos dem och stora belåningsbara naturtillgångar fanns i deras ägo. De representerade på ett ovanligt tydligt sätt etablerade intressen med resurser, prestige, makt och traditioner knutna till företag och familj. Samtidigt var pionjärgenerationen av sågverksföretagare borta och ersatt med arvingar vars förmåga att bygga upp ny verksamhet var oprövad. Det var emellertid just förändringar och stora omställningar som stod för dörren. Uppbyggnad av massa-industri, företagskoncentration och en rad kriser utmärkte de följande årtiondena.

Makten att vidmakthålla en verksamhet och *förmågan att förändra* och bygga upp något nytt står i centrum för denna undersökning. Det finns anledning att här främst fokusera intresset på frågan i vad mån den etablerade företagar- och ägarstrukturen befrämjade eller försvårade omställningen från sågverk till massaindustri. I hur hög grad var de etablerade institutionerna – företagen och ägarstrukturen bakom dem – användbara som ramar för en ny verksamhet? Om de inte var användbara – hur förändrades de och av vilka aktörer? Huvudtemat i detta kapitel blir således sågverks-, massa- och pappersindustrins företagsbildningar och ägarstruktur i ett hundraårsperspektiv: framväxt, institutionalisering, omvandling eller sönderfall.

3.2. Skogsindustrins geografi

Bortsett från de mest utpräglade jordbruksbygderna är i stort sett hela Sverige rikligt försett med skog. Den nödvändiga råvarubasen för skogsindustrin kan således tyckas finnas över hela landet men under den här aktuella hundraårsperioden var skogsindustrin inte alls jämnt fördelad utan visade mycket tydliga geografiska särdrag. Vi har tidigare konstaterat att regionala förhållanden spelade stor roll i det tidigindustriella skedet. Eftersom vårt huvudintresse är ägar- och företagarinitiativens betydelse är det lämpligt att först beröra vilka geografiska förutsättningar dessa initiativ hade att utgå från i en råvarubaserad bransch som skogsindustrin.¹

Sågverken kunde inte ekonomiskt utnyttja all slags skog. Det var höga och grovt dimensionerade träd som efterfrågades och sådana växte främst i orörda urskogar. Utgångsläget vid 1800-talets mitt var att syd- och mellansveriges skogar liksom de norrländska kustområdena redan var exploaterade. Bränsle, byggnads- och husbehovsvirke till jordbruk och städer hade sedan gammalt hämtats ur skogen och en hel del av den uppväxande ungskogen skattades också genom att bönderna lät djuren gå på skogsbeten. I Bergslagen var bruken de stora konsumenterna av skog för kolning och till uppvärmning. Relativt orörda var däremot de stora urskogsområdena i Norrlands inland samt i inre Dalarna och Värmland. Det var dessa områden som kom att exploateras under 1800-talet, framför allt från dess mitt.

Början till uppsvinget kom i Värmland, som låg närmast exportmarknaden i Västeuropa. En omfattande exploatering kom igång redan före 1850 med göteborgsintressenter som initiativtagare. Exploateringsvågen nådde omkring 1850 Dalarna, samt nedre och mellersta Norrland. I Bergslagen kom vissa större bruksföretag att spela en ledande roll även om det fanns utrymme för nysatsningar av handelskapital från Göteborg och Gävle där upparbetade kontaktkanaler till bruksbygderna fanns. Längre norrut var marken mer jungfrulig för företagande och på 1850- och 60-talen grundades en rad stora sågverksföretag av nya företagare i Hälsingland, Medelpad och Ångermanland. Grundvalen var stora orörda urskogar i Hälsingland, Medelpad, Ångermanland, Jämtland, Härjedalen och södra Västerbotten. Till de nödvändiga geografiska förutsättningarna hörde också en gynnsam transportekonomi – stora floder genom urskogsområdena lämpliga att bygga ut till flottleder, samt en väsentlig reduktion av sjöfrakterna som ekonomiskt sett flyttade nedre och mellersta Norrland väsentligt närmare importhamnarna i Västeuropa.

Övre Norrland (här ungefär: norr om Ume älv) var betydligt mindre fruktbart för nyföretagande. Visserligen bildades även här sågverksföretag men den stora kapitalackumulation som kännetecknade nedre och mellersta Norrland uteblev. En faktor kan ha varit klimatet. Skogstillväxten är långsammare och ishindren svårare ju längre norrut vi kommer. En följd av att den stora exploateringsvågen kom senare i nordligaste Sverige var att stora urskogsområden i dessa regioner mot 1800-talets slut köptes upp av de kapitalstarka västernorrländska sågverken vilka började få ont om de grova dimensionerna i de egna upplanden. Sågverksboomen hade ur företagarperspektiv framför allt givit Västernorrlands kustland tillfälle att ta det stora språnget. Övre Norrland framstod delvis fortfarande som en koloni vars naturtillgångar exploaterades söderifrån, nu från Sundsvall i stället för från Stockholm som på tjärhandelns stora tid.

Södra och mellersta Sverige utanför Bergslagen var inte direkt berört av 1800-talets exportsågning. Här användes virket långt in på 1900-talet främst till lokal konsumtion (bränsle, byggnadsvirke, husbehov). Den för Norrland–Dalarna–Värmland karakteristiska geografin med bekväma flottningsälvar som från glest befolkade urskogsbygder ”sög” virket mot en exporthamn sakenades i södra Sverige. Skogsmarken var här även betydligt högre

värderad varför det inte fanns utrymme för stora bolags uppköp av bondeägd skog på det sätt som förekom norrut. I Bergslagen kvarstod in på 1900-talet ett betydande virkesuttag för järnbrukens behov. Den syd- och mellansvenska skogsindustrin blev framför allt en massa- och pappersproducerande industri men den var under hela vår period av relativt begränsad omfattning – råvarutillgången var länge ett hinder. Först på 1960- och 1970-talen genomfördes här de storindustriella satsningar som definitivt medförde att skogsindustrin upphörde att vara en utpräglad norrlandsindustri. Grunden var en sedan länge bedriven restaurering av de syd- och mellansvenska skogarna vars betydelse som bränsleförsörjare och betesmarker efterhand upphört. De tjänade nu enbart som råvaruunderlag för virkes-, massa- och pappersindustrin och som sådant var de sydsvenska skogarna gynnade av snabbare tillväxt än norrlandsskogarna. Dessa hade dessutom genom den allmänna övergången till järnvägs- och biltransporter av virket inte längre någon fördel av de bekväma flottlederna.

Massaindustrins lokalisering kan tillskrivas dels geografiska faktorer, dels företagarinitiativ. Den geografiska faktorn var främst tillgång på lämplig massaved, i synnerhet ungskog och gallringsvirke. Utbudet av sådant virke uppkom först efter en längre period av urskogsexploatering, när skogsföretagen måste övergå till rationell skogsvård med gallring samt åtminstone under en återuppväxtperiod söka utnyttja yngre och klenare träd. För Norrlands del kom en etableringsvåg av cellulosafabriker från 1890-talet till 1930, dvs när urskogen var slutexploaterad.

I de sedan gammalt exploaterade skogarna i syd- och mellan-sverige var det under 1800-talet ont om grovt timmer för sågverk men i gengäld fanns en råvarubas för massaindustrin och det var också här som de tidiga massafabrikerna byggdes. En annan tänkbar råvarubas för massaproduktion var sågverksavfall vilket betyder att en viss massafabriksetablering hade varit naturlig i sågverksdistrikten. Det måste tillskrivas brist på företagarinitiativ och ensidig inriktning hos ägarkapitalet att denna etablering dröjde, en fråga som vi ska ta upp senare.

Vid en jämförelse mellan 1850 och 1950 är teknik och organisation för skogens avverkning och transport till industrierna märkligt konstant. De utmärks av arbetsintensiva, manuella arbetsformer, föga påverkade av industriellt tänkande. Träden fälldes vintertid för hand med yxa eller såg och drogs ur de väglösa

skogarna av hästar. I Norrland–Dalarna–Värmland skedde den vidare transporten till kusten nästan uteslutande på älvarna – landsvägs- och järnvägstransporter var vanliga enbart i södra Sverige. I de glesbefolkade inre urskogsområdena uppstod tidigt ett socialt system där bönder och torpare blev deltids skogsarbetare och flottare.² Skogsföretagen var själva föga engagerade i timrets avverkning och framforsling till flottningslederna utan lade ut detta på entreprenad till bönder med egen häst. På vintern arbetade därför många glesbygdsbönder med sina hästar i skogen, ofta förlagda i primitiva skogsarbetarbostäder. På sommaren blev en del av dem flottningsarbetare, anställda av de flottningsföreningar i vilka skogsägare och skogsindustrier var delägare.

Det går naturligtvis att iaktta detaljförbättringar i teknik och organisation kring detta förindustriella avverknings- och transportsystem. Konstansen är dock det mest slående, särskilt när den jämförs med revolutionen i skogsarbetet två årtionden efter 1950. På kort tid mekaniserades hela processen: handsågar, hästar och flottningsleder försvann och ersattes med motorsågar, traktorer, processorer, landsvägs- och järnvägstransporter. En stor del av arbetstillfällena i skogen försvann också med detta. Varför denna mekanisering kom så förhållandvis sent och plötsligt får här lämnas därhän. Vi kan nöja oss med att konstatera att skogsföretagen var föga intresserade av avverkningsfrågor medan de var synnerligen angelägna om att kontrollera sina egna transportleder – de sågs som nycklarna till inlandets skogar. Någon annan förändrande kraft som kunde stöpa om denna ekonomiskt och socialt viktiga del av skogsnäringen framträdde inte före 1950.

3.3. Skogsindustrins teknik och skogsindustriellt företagande

Skogsindustrins tre huvudgrenar är sågverk, massaindustri och papperstillverkning. För att resten av kapitlet ska vara begripligt måste något sägas om vad som utmärker dessa industrier och hur produktionskedjorna hänger samman. Mindre delbranscher som tillverkning av träfiberplattor, plywood och sulfitsprit kommer inte att behandlas.³

Sågning med maskinell kraft hade bedrivits sedan medeltiden, i Sverige med fallande vatten som kraftkälla. Kvaliteten höjdes avsevärt genom övergång från grovbladiga till finbladiga sågar, vilket i egentliga Sverige började på 1740-talet (något tidigare i Finland). Under 1800-talet började de mest avancerade vattensågföretagen anlägga storsågar vid större vattenfall – tidigare hade endast mindre fall i biflöden utnyttjats. Från 1850 började även ångkraft att användas, vilket frigjorde sågningen från vattenfallen och gav användning för sågavfallet som bränsle. Ångsågarna kunde förläggas till kusten, ofta på gamla lastageplatser för vattensågarna, och därmed undveks flottning av det färdigsågade timret. Denna flottning missfärgade timret och ansågs därmed sänka kvaliteten. Vare sig vatten- eller ångsågningstekniken kan sägas ha varit påfallande avancerad ens för dåtida förhållanden. Någon teoretisk utbildning för sågverkstekniker fanns länge inte – antalet ingenjörer i 1800-talets sågverksindustri var försvinnande litet. Själva slutprodukten, sågat timmer, var väl definierad till sina egenskaper och någon egentlig utveckling av denna ägde inte rum.

Framgångsrik sågning krävde däremot god yrkesskicklighet hos både arbetsledning och arbetare. Skickligheten bestod dels i att få största möjliga utbyte av timmerstockarna, dels i att nå jämn och god kvalitet som gav kunderna förtroende för leverantören.⁴ Omsorgsfullhet och praktisk förmåga att hantera råvaror och lager som bestod av organiskt material var avgörande för framgång. Vardagsrationalisering och förmåga att utnyttja teknikens allmänna framsteg synes ha svarat för en stor del av branschens inre utveckling. En breddning av verksamheten var att vissa sågverk även satsade på att hyvla timmer men inte heller det representerade någon avancerad teknik eller produktutveckling.

Stordriftfördelarna i själva produktionen synes inte ha varit påfallande stora – ett stort sågverk bestod av många sågmarar av samma typ som vid de mindre verken. Ökad mekanisering av råvaru- och lagerhantering, ångtorkning m m gav däremot mot slutet av hundraårsperioden vissa påtagliga stordriftfördelar. Utvecklingen av det grundläggande kraftsystemet bestod i övrigt av förbättrad ångmaskinteknik under 1800-talet och elektrifiering under 1900-talet men sågindustrin hade själv ingen andel i denna förändring. De kunde utan eget utvecklingsarbete tillämpa det som den allmänna tekniska utvecklingen hade att erbjuda.

Produktionsapparaten var inte heller kapitaltung. Investeringarna i sågverket representerade endast en ringa del av en skogsföretagares tillgångar och detta kan ha minskat intresset för att utveckla det. Den stora kapitalbindningen uppstod i stället genom uppköp av timmer, rensningar och förbättringar av flottleder samt lagerhållning. Omloppstiden från timmeruppköp, över avverkning, flottning, sågning, lagring och slutligen till försäljning var flera år och riskmomenten låg framför allt i att missbedöma konjunkturutvecklingen på flera års sikt. Skicklighet i uppköp, försäljning och finansiering av rörelsekapitalet – kort sagt: traditionell köpmannakompetens – var avgörande för sågverksföretagarens framgång. Produktionstekniska problem var däremot jämförelsevis triviala så snart företaget lyckats bygga upp en kärna av yrkeskunniga arbetare och arbetsledare. Av litteraturen att döma var detta inget stort problem ens under genombrotsperioden vid 1800-talets mitt.

Pappersmasse- och papperstillverkning har helt andra traditioner och arbetsförhållanden. Papper tillverkades före 1850-talet av textillump, vanligen för hand. De första pappersmaskinerna tillkom i början av 1800-talet (i Sverige på 1830-talet) och metoderna att ersätta lump med träfiber utvecklades i Tyskland på 1840-talet. Till en början sönderdelades träet genom mekanisk slipning i träsliperier. Slipning gav dock en massa av låg kvalitet eftersom processen innebär att träets fibrer skärs sönder. Det var önskvärt att få fram en process som *frigjorde* fibrerna (cellulosa) och som därmed skulle ge massa med långa fibrer, användbar för bättre och starkare papperskvaliteter. Omkring 1870 inleddes försök med att framställa sådan massa på kemisk väg efter sulfit- och sulfatmetoderna.⁵ I dessa processer blir virket först barkat och sönderhugget och därefter kokat under tryck i kemiskt lösningsmedel. Sedan träets fibrer lösgjorts från lignin m m, renas de från lösningsmedlet.

Till skillnad från sågverken, som helst använder grova och raka trästammar av hög kvalitet, kan massaindustrin tillgodogöra sig klen gallringsvirke, ungskog, virke av låg kvalitet, sågverksavfall m m. Den konkurrerar därför endast delvis med sågverken om råvaran. Pappersmassans egenskaper sammanhänger naturligtvis nära med kraven på slutprodukten papper, och utvecklingen av pappers- och massateknik kan med fördel göras gemensamt. Å andra sidan har en stor del av massaproduktionen

perioden igenom sålts som standardiserad bulkvara på världsmarknaden, dvs produktionen av halvfabrikatet har varit föga integrerad med slutprodukten papper.

En huvudorsak till detta har varit att företagarambitioner i två regioner har måst samsas. I Norden (Sverige, Norge, Finland) har funnits ambitioner att vidareförädla skogsråvara – i pappersförbrukarländerna har funnits ambitioner att tillverka papper. I de senare länderna har man emellertid genom papperets genombrott som masskonsumtionsvara blivit beroende av import från de stora skogsländerna i norr och kompromissen blev länge att importen gällde halvfabrikat. En tillbakahållande faktor för massa-industrins integrering framåt i riktning mot papperstillverkning kan ha varit ovilja att konkurrera med de egna kunderna: de utländska pappersbruken. Under de senaste årtiondena har frihandels genombrott emellertid gynnat framväxten av en integrerad pappersindustri i Norden och skogsindustriexporten från norr har i allt högre grad bestått av färdigt papper. Tillgång till billig elkraft har också gynnat Norden som pappersproducent.

Massaproduktion och papperstillverkning baserad på skogsråvara grundades således på uppfinningar som var helt nya vid periodens början. Till skillnad från den sågade trävaran, som inte förändrats på århundraden, hade massa och papper en stor utvecklingspotential. Beredning av kemiska lösningar, kokningen, reningen av cellulosan och återvinningen av det kemiska lösningsmedlet, värmeprocesserna och en rad stora och små frågor i produktionen krävde både praktisk och teoretisk skolning. I synnerhet värmeteknik och kemisk teknik i cellulosaindustrierna gav stort utrymme för innovationer genom kombination av teori och ingenjörsvetenskap. Produktionsproblemen i denna bransch var under de första årtiondena stora och många företag misslyckades därför att tekniken inte höll måttet. Ingenjörer och kemister var engagerade både som forskare och företagsledare för att få fram effektivare processer och bättre produkter. Produktionsapparaten krävde även betydande investeringar, i synnerhet för kemisk produktion. Stordriftsfördelarna visade sig så småningom vara betydande liksom sammanförande av massa- och pappersproduktion till stora – och kapitalkrävande – kombinat. Risker och möjligheter inom branschen låg dels i tekniska satsningar, dels i förmågan att bedöma konjunkturutvecklingen. Endast i det sistnämnda avseendet fanns likheter med sågverksbranschen.

De olika pappersmassemetoderna bygger delvis på olika råvarubas. Mekanisk slipmassa tillverkades under denna period i huvudsak av granved. Den gav en produkt av relativt låg kvalitet – bibliotek och arkiv har i modern tid fått stora problem med det tidiga trämassepapperet från 1800-talets andra hälft. Det har visat sig vara långt mindre beständigt än det gamla lumpppapperet. Sulfitcellulosan, som även länge endast tillverkades av granved, ger en högre kvalitet och uppblandad med slipmassa används den bl a för tidningspapper. Sulfatmassa tillverkas i huvudsak av furu: gallrade träd och sågverksavfall, och massan var normalt av lägre kvalitet än sulfitmassa, dock väsentligt bättre än slipmassa för starka papperskvaliteter. Sågverksavfallet (bark) gjorde att sulfatcellulosans färg var brun och den ansågs främst användbar för omslagspapper, olika slags ”kraftpapper” och kartonger. Detta är grundprocesserna vilka kunde vidareutvecklas genom bl a blekning.

Papperstillverkning är en kapitaltung, måttligt teknikintensiv produktion, i allmänhet mindre konjunkturkänslig än massa- och sågverksindustri. Branschen är avsevärt specialiserad med uppdelning i finpapper, tidningspapper, omslagspapper, kraftpapper, papp m m. Stordriftsfördelarna varierar mellan olika delbranscher men för bulkprodukterna inom pappersområdet har de efterhand blivit mycket stora. Likheter finns med sågverken i det avseendet att papper ofta säljs genom direkta kontakter med kunderna, vilka för övrigt ofta integrerar bakåt genom att ha egna pappersbruk (tidningar, boktryckerier, förpackningsindustri). Forskning och utveckling inom produktområdet anses inte utmärka branschen – papperet är en mycket gammal uppfinning – men däremot har stora förändringar skett inom produktions-tekniken. En stor del av dessa utvecklingsinsatser har dock gjorts av leverantörer av pappersmaskiner och elektriska driv- och kontrollutrustningar. Ett exempel på att branschen under denna period inte utmärktes av någon stark forsknings- och utvecklings-tradition är att den stod relativt passiv i förhållande till förändringen av råvarubasen från lump till slipmassa och vidare till kemisk massa. Denna omvandling utfördes i Sverige – och tydligen också i andra länder – till stor del av en ny självständig industribransch: pappersmasseindustrin.

Tabell 1. Skogsindustrins delbranscher – kort karakteristik

Bransch	Kapitalbindning		Teknik- tyngd	FoU- tyngd	Konjunk- turkänslighet
	rörelse- kapital	anlägg- nings- kapital			
Sågverk	H	L	L	L	H
Slipmasseindustri	H	M	M	M	H
Sulfitindustri	H	H	H	H	H
Sulfatindustri	H	H	H	H	H
Pappersindustri	M	H	H	M	M

H=Hög, M=Medelhög, L=Låg. Relationerna hög, medel och låg avser endast att placera in de fem branscherna i förhållande till varandra, inte i förhållande till andra industrier. Förhållandena avser den i Sverige vanliga företagstypen med egna skogsinnehav. Med pappersindustri åsyftas enbart pappersproduktion, inte företag som integrerat massaproduktion med pappersproduktion.

Bilden av tre branscher med väsentligt olika profil är förhoppningsvis därmed klar. Sågverksbranschen kräver de traditionella köpmannaegenskaperna – god konjunkturbedömning, uppköps- och försäljningsskicklighet. Yrkesskicklighet hos produktionspersonalen är en stor tillgång men omfattande teoretisk utbildning eller utvecklingsinsatser är inte erforderliga. Massatillverkning är anläggnings-, teknik- och utvecklingstung men också konjunkturkänslig och i behov av mycket rörelsekapital. Papperstillverkning är anläggningstung och kräver produktionstekniskt kunnande men behöver inte så stora egna utvecklingsinsatser och är i allmänhet mindre beroende av konjunkturer. De två sistnämnda branscherna är påtagligen lämpade för industriinriktade företagare och ägare även om det stora kapitalbehovet också gör dem intressanta för finanskapital. Men trots olikheterna finns starka sammanhållande band genom att råvarubasen är skog. Utnyttjandet av denna råvarukälla kan göras mer lönsam genom integration av alla tre branscherna i samma företag. I ett historiskt perspektiv är det dessutom viktigt att de mer vidareförädlade och kapitaltunga massa- och pappersindustrierna kunde byggas upp med kapital som sågverksföretagen tidigare ackumulerat genom urskogsexploateringen.

Mot denna allmänna bild kan den befogade invändningen göras att massaindustrin inte är känd som någon FoU-inriktad högteknologisk industri. Är den känd för något så är det att produk-

tionstekniken dominerar. Jämförelser görs troligen då främst till verkstadsindustri och avancerad kemisk industri. Problemet att mäta teknologihöjd är besvärligt och relativt enkla mått som FoU-kostnader i proportion till omsättningen säger inte allt. För vår period säger de ingenting eftersom de inte finns tillgängliga. Vi får här nöja oss med att konstatera att sågverksindustrin under sin stora tid var en bransch praktiskt taget utan ingenjörer medan massaindustrin under sin uppväxttid engagerade ett betydande antal tekniker, kemister och personer med omfattande industriell och teknisk erfarenhet. Åtminstone under uppväxttiden var branschen i hög grad FoU-inriktad jämfört med annan samtida industri. *Behoven* av systematisk FoU har knappast minskat och om ansatserna till sådana insatser ofta förefallit trevande så finns det anledning att ställa frågan varför det varit så. Varför har 1900-talets massa- och papperstillverkare inte sett stora satsningar på FoU som ett sätt att omvandla sin bransch? Skedde det någon förändring av ägar- och företagarkapitalet när branschen i början på 1900-talet fick sin tyngdpunkt flyttat från syd- och mellan-Sverige till Norrland?

3.4. Skogsföretagande till 1850. Bruk, handelshus och sågverk

I det förindustriella Sverige fanns tre typer av företag som var engagerade i skogsindustriell verksamhet: järnbruken, sågverken samt vissa handelshus som exporterade järn, trä och tjära. För sågverken var timmer givetvis huvudprodukten men för de båda övriga företagstyperna var det en bisak till den dominerande järnhanteringen. Sågverken och deras ägare var ur förmögenhets-, status- och maktsynvinkel den avgjort underlägsna parten jämfört med de övriga två. Märkligt nog ledde det stora uppsvinget i sågverksproduktionen fram mot 1800-talets mitt inte alls till något motsvarande uppsving för de redan etablerade sågverksägarna. Ur ett ägar- och företagarperspektiv hade de nya stora exportsågarna nästan inget samband med de äldre sågverken. I stället var det handelshusen, bruken samt inte minst helt nya företagare som svarade på marknadssignalerna om ökad timmerexport. Omvandlingen av sågverksindustrin genomfördes inte alls av de etablerade sågverksägarna. Vi har av allt att döma att

göra med ett anmärkningsvärt fall av tröghet – kollektiv oförmåga att ta tillvara ett stort uppsving inom den egna branschen. Något bör därför sägas om den företagsstruktur som mötte det stora uppsvinget.⁶

Utnyttjandet av skogen som bas för industriell verksamhet och företagsbildning har gamla traditioner i Sverige. Det har med goda skäl sagts att den äldre svenska järnhanteringen, med *bruket* som den klassiska företagsformen, till stor del var en skogsindustri. Det var skogen som tillsammans med vattenkraft och transportmöjligheter styrde brukens lokalisering – järnet kunde däremot transporteras långa sträckor till masugnar och stångjärnshamrar. Detta är förklaringen till att ett antal järnbruk etablerades längs norrlandskusten utanför den egentliga Bergslagen. Det var även tillgången till skog som ansågs sätta en övre gräns för svensk träkolsbaserad järnproduktion. Vid sidan av denna var svensk(-finsk) tjärproduktion en viktig skogsbaserad exportvara. Timmer och sågade trävaror som från en senare tids perspektiv uppfattas som den typiska skogsprodukten i äldre tid var däremot före 1800-talets mitt av begränsad betydelse som svensk exportvara. Den stora timmerexportören i Norden var sedan länge Norge vars skogar låg bäst till i förhållande till importområdena i Västeuropa. I Norge hade samlats mycket kunande om timmerhandel och sågning, ett förhållande som så småningom blev av betydelse också för ägande och företagande i svensk trävaruhantering.

Privata företagsbildningar med anknytning till skogen var fram till 1800-talets mitt framför allt bruken, vilka representerade landets största industribransch. De svenska bruken hade under 1600- och 1700-talen vuxit upp i hägnet av tidstypiska merkantilistiska regleringar av etablering, produktionsvolym och användande av skogen. Ända fram till 1840-talet hade bruken således viss förköpsrätt till timmer från bondeskogarna, och myndigheterna var länge mer intresserade av att uppmuntra järnhantering än sågverk. Tendensen i det statliga privilegiesystemet att underlätta brukens tillgång till skogsresurserna kan ses som ett etablerat institutionellt intresse. Men det vore missvisande att tillmäta dessa regleringar någon större betydelse för att skogens *industriella* utnyttjande styrdes i riktning mot järnhantering i stället för sågindustri. Om någon blev lidande var det bönderna vars uttag av husbehovsvirke begränsades. Den allmänna inriktningen

av den skogsbaserade industrin följde marknadsbilden – det *fanns* stor efterfrågan på svenskt järn och svensk tjära men endast ringa exportefterfrågan på timmer. När efterfrågebilden fram mot 1800-talets mitt drastiskt ändrades utgjorde de återstående svenska regleringarna inget reellt hinder mot en omställning. De tillämpades i praktiken flexibelt och avskaffades till sist i den allmänna liberaliseringens tecken.

Bruken representerade en väletablerad och för sin tid sofistikerad företagsstruktur i skogsbygderna och många av dem hade de stora urskogsområdena inom bekvämt räckhåll. Det kan förefalla naturligt att dessa företag med tillgång till kapital, etablerade förbindelser med handelshusen, egna skogsegendomar och intim kännedom om skogen som råvarumarknad skulle ha gått i spetsen för exportsatsningen. Så blev emellertid inte fallet och skälen är tämligen uppenbara. Traditionen inom järnbruksnäringen var sträng hushållning med skog, och sågverken hade ofta setts som ett hot mot den egna rörelsens lönsamhet. Kontaktkanalerna till marknaden gick inte heller till trävaruimportörerna. Marknadskontakterna sköttes i huvudsak av handelshusen i Stockholm, Göteborg och Gävle och det var hos dessa som kunskapen om nya möjligheter tidigast samlades.

Den enda större satsning på skogsindustriell verksamhet från ett bruksföretags sida före 1850 som påträffats är *Uddeholms* aktivitet.⁷ Geografiskt är detta helt logiskt – Uddeholm var det ledande bruket i Värmland, den del av Bergslagen och urskogsregionen som tidigast nåddes av den ökande västeuropeiska efterfrågan. Men enligt Ingvar Andersson var Uddeholms satsning i första hand en försvarsreaktion på den aktivitet som det göteborgska handelshuset J Dickson & Co utövade i Värmland från omkring 1820. Som försvarsaktion var den mycket framgångsrik – Uddeholm skulle under sågverksepoken stärka sin ställning som landskapets ledande företag. Men någon pionjärinsats var det knappast fråga om, snarare en skicklig anpassning. Att den genomfördes kraftfullt kan måhända delvis förklaras av att Uddeholm i detta skede leddes av en av förgrundsgestalterna för tidens ekonomiska och politiska liberalism, Jonas Wærn.⁸

Det göteborgska handelshuset *James Dickson & Co* framstår i litteraturen med goda skäl som den verkliga pionjären för export-sågrörelse efter storindustriella linjer i Sverige. Släkten var till ursprunget skotsk och dess svenska gren härstammade från två

bröder, Robert (1782–1858) och James Dickson (1784–1855), som i början av 1800-talet flyttade till Göteborg. De blev snabbt ledande handelsmän och redare och satsade på att bygga upp en stor exportrörelse i sågat timmer. Redan omkring 1820 övertog firman Dejefors–Forshaga sågverk i Värmland och arrenderade en såg vid Trollhättan. Verksamheten inriktades till en början på de värmländska urskogsområdena i Norsälvens och Klarälvens övre vattensystem. Skog och avverkningsrätter inköptes och genom att Dicksons var tidigt ute kunde detta ske till låga priser. Verksamheten utsträcktes till Norrland, där Matfors vid Ljungan inköptes 1826 och kompletterades med Svartviks lastageplats vid älvmynningen 1832. 1838 förvärvades Baggböle såg vid Ume älv (lastageplats Holmsund) och Husum vid Gide- och Husumälvarna i norra Ångermanland.

Den nya affärsidén var att bygga storsågverk vid de stora vattenfallen i stället för som tidigare endast utnyttja de små biflödena. Dicksons drev vattensågtekniken till dess högsta utvecklingsform i Sverige och det har ibland sagts att de investerade sig fast i denna trots allt gamla teknik. När de i slutet av 1840-talet började tablera sig i Ljusnandalen valde dock Oscar Dickson (andra generationen) att 1852 bygga en av Sveriges första ångsågar vid Askesta, kompletterad med lastageplats vid Sandarne. I Norrland liksom i Värmland blev sågverken utgångspunkten för köp av avverkningsrätter samt investeringar i flottleder. En rad förbättringar av den traditionella trävaruhanteringen genomfördes för att höja kvaliteten och sänka produktionskostnaderna. Svenskt timmer hade före denna tid inte haft något högt anseende på exportmarknaderna men Dicksons lyckades bygga upp en ställning som högkvalitetsföretag.

I sitt hemland lyckades Dicksons också skaffa sig ett anseende, dock av något mindre smickrande art. De betraktades som hämningslösa skogsexploaterer vilka skövlade skogen, lurade bönderna och dessutom tog för sig långt mer av kronoskogarna än vad vattensågarnas privilegier medgav ("baggböleri"). Hänsynslöshet i kombination med personlig grandezza utmärkte också otvivelaktigt flera av släktens ledande medlemmar. Men en del av kritiken måste nog tillskrivas etablerade intressens (järnbrukens) motvilja mot en konkurrent som arbetade efter nya och okonventionella metoder och som gjorde det med framgång. De hårda exploateringsformerna av skogen var nya, den långsiktiga mark-

naden för trävaror höljd i dunkel och risken fanns att en drastisk reduktion av skogen skulle tillfoga järnindustrins träkolsförsörjning långsiktiga skador. Först när det började stå klart att sågverken gav långt större exportintäkter än järnindustrin kunde Dicksons pionjärinsatser – tekniska, organisatoriska och marknads-mässiga – uppskattas till sitt rätta värde. Det är mycket möjligt att åtminstone den första generationen Dickson såg på sitt nya hemland med den koloniala exploatörens ögon, och uppenbarligen uppstod en ”dual ekonomi” av kolonial typ i de stora skogsområden som de började exploatera. Men som förändrande kraft var de också föregångare till och förebilder för en rad trävaruföretagare som skulle bygga upp en företagsstruktur av största betydelse för Sveriges ekonomiska utveckling.

Dicksons var ojämeförligt störst av de handelshus som före 1850 sökte sig till trävaruhanteringen. I övrigt kan nämnas göteborgshuset *Kjellberg* som 1837 köpte Lo vattensåg vid Ångermanälven och 1848 även Kramfors, den största sågen i denna region. I Ångermanland hade köpmannen Johan C *Kempe*, ingift i handelsfirman Vikner i Härnösand, från 1820-talet intressen i Mo vattensåg vid Moälven samt i Domsjö lastageplats. Kempe, som var född i dåvarande Svenska Pommern, blev 1836 huvud-delägare i dessa anläggningar. Han utvidgade dem men före 1850-talet var sågverksrörelse inte någon huvudsak i hans verksamhet. Detsamma kan sägas om *Wifsta Varf* som före 1850 drev sågverk som bisyssla till skeppsbyggeri och rederi med centrum vid Indalsälvens mynning norr om Sundsvall. I Sundsvallsområdet hade dock en av de blivande sågverkspatronerna, Per Fredrik *Heffner*, redan på 1820-talet byggt upp ett företag med skogar, flera vattensågar och trävaruexport, av allt att döma i kompanjonskap med engelska intressen. Detta pekade framåt men på 1820-talet var marknaden svag och Heffner tvingades avyttra skog och sågar. Han återgick för flera årtionden framåt till enbart handel.⁹

Den svenska sågverksindustrin hade upplevt ett uppsving från 1700-talets mitt genom introduktionen av den finbladiga vattensågen.¹⁰ En tidig etableringsvåg av exportinriktade vattensågsföretag kom längs norrlandskusten. Ägarna var lokala stånds personer, bruksägare, köpmän – i huvudsak lokala norrlandsintressen. Vad sysslade dessa *sågverksägare* med under årtiondena före 1850, förstadiet till trävaruhanteringen stora uppsving? Det rör-

de sig om en väl etablerad företagsstruktur i just den bransch som stod inför sin stora tid i svensk ekonomisk historia. Konventionell ekonomisk visdom skulle måhända säga att de som stod närmast marknaden tidigast uppfångade dess signaler och tog initiativen för att utnyttja den nya situationen. Men med en strukturell och institutionalistisk ansats till problemet finner vi att det finns stora variationer i förmågan att uppfatta marknads-signaler och agera efter dem.

De etablerade sågverksägarna gjorde före 1850-talet påfallande lite för att utnyttja den vidgade marknaden och när genombrottet kom efter 1850 överflyglades de snabbt av nya företagare utan tidigare engagemang i branschen (åtminstone inte i Sverige). Det var inte de etablerade svenska sågverksägarna som byggde de stora vattensågarna eller satsade på den nya ångsågstekniken. Det var inte sågverksägarna som tidigast insåg skogens nya värde och köpte avverkningsrätter eller satsade på flottleder in i urskogsområdena. Det var inte sågverksägarna som skaffade sig kontakter på de nya exportmarknaderna. Ju mer man sysslar med sågverkens genombrottstid desto mer förundrad blir man över hur osynliga ägarna till en rad gamla vattensågar mitt i det sjudande norrländska trävaruexportområdet plötsligt blev efter 1850. Att en kraftig expansion i en bransch lockar nya företagare är visserligen helt naturligt men att de äldre företagen nästan försvinner i mängden är anmärkningsvärt.¹¹

Vad kan denna passivitet och oföretagsamhet ha berott på? Varför reagerade de äldre sågverksägarna inte på det positiva omvandlingstrycket genom att satsa djärvt och i större skala? Kapitalbrist och okunnighet om den nya ångtekniken kan inte användas som förklaring. En rad av genombrottets nya sågverksföretagare startade praktiskt taget utan kapital och utan tekniska erfarenheter. En förklaring till att en rad köpmän snarare än sågverksägarna tog nya initiativ skulle kunna vara att marknads-signalerna uppfångades bättre av företag med direkta utlands-kontakter än av rena producenter. Men åtskilliga av de nya sågverksägarna hade ringa eller ingen personlig kunskap om utlandsmarknaderna. Kapital, teknik och marknadskontakter kan således inte ha varit något avgörande handikapp för etablerade sågverksägare. I varje fall borde eventuella hinder på dessa fält mer än väl ha uppvägs av det *försprång* dessa hade genom att redan vara inne i branschen. Vi måste söka en annan förklaring,

låt vara att den till följd av brist på grundforskning måste bli hypotetisk.

De svenska sågverken hade före 1850 en lång men föga spektakulär historia.¹² Det ekonomiska resultatet av rörelsen tycks genomgående ha varit magert – före 1850 hade endast Dicksons lyckats ackumulera en stor förmögenhet i svensk trävaruproduktion. Företags- och ägarstruktur var starkt splittrad. Sågverken måste i många fall ha gått i arv i flera generationer, vilket innebär att de ursprungliga initiativtagarna i stort sett var borta. Det finns därför anledning att förmoda att branschen dominerades av ägare med relativt liten initiativförmåga, ringa företagarmentalitet, avsaknad av storföretagarambitioner och med en sedan generationer inlärd uppfattning att sågverk var en föga lukrativ bransch som det inte var tillrådligt att satsa mycket riskkapital på. Detta var inte den rätta bakgrunden till de djärva satsningar på ångsåsteknik eller avancerad vattensåsteknik, stora flottledsprojekt, skogsköp och export som erfordrades från 1850-talet. Sådana satsningar kom att göras av en helt ny generation sågverksägare för vilka anknytning till de äldre ägarna inte var nödvändig eller ens en fördel.

Försäljningen av bondeägd skog till de nya skogsbolagen var en av 1800-talets stora förändringar av ägandeförhållandena i Sverige. Den politiska reaktionen blev så småningom kraftig och ledde i början av 1900-talet till den sk Norrlandslagstiftningen vilken förbjöd fortsatta bondeskogsköp från bolagens sida. En omhuldad norrländsk folkmytologi ser skogsbönderna som lättlurade offer för de nya skogsföretagarnas förvärvsbegär. De anses då för en ringa ersättning ha blivit avlurade ägande- eller avverkningsrätten till vidsträckta skogsområden som i bolagens händer gav ägarna enorma vinster. Senare tids forskning har knappast givit substans till denna uppfattning även om frågan är otillräckligt penetrerad.¹³ Det synes dock osannolikt att det fanns ett sådant informationsgap mellan företagare och bönder att de senare skulle ha kunnat bli systematiskt bedragna under längre tid. Missuppfattningar om penningvärdet och marknadsvärdet på skog under sågverksepokens barndom tycks ligga bakom. Det finns däremot skäl att tro att bönderna i olika sammanhang varit offer för påtryckningar från sågverksägarna som både var starka arbetsgivare och politiskt mäktiga genom den graderade kommunala röstskalan. Orsakerna till det djupt rotade bolagshatet i

Norrland kan vara sådana erfarenheter i kombination med en senare tids kunskap om att de bönder som behöll sin skog fått se den stiga avsevärt i värde.

De sågverksägare som före 1850-talet var etablerade längs norrlandskusten har veterligen aldrig kallats lurade. Men deras agerande var ungefär detsamma som de skogsbönder som sålde avverkningsrätter till de nya sågverksägarna. De var passiva åskådare snarare än aktörer i det drama som den stora exportleda exploateringen av de svenska urskogarna utgjorde. Detta behöver inte betyda att deras verksamhet under århundradet före 1850 varit betydelselös för den följande mer spektakulära sågverksepoken. Under genombrottsperiodens första årtionden spelade äldre vattensågar en viktig roll även om deras ägare endast utförde legosågning eller valde att sälja dem till mer ambitiösa nya ägare. Men ur företagar- och ägarperspektiv innebar denna period ett *brott* i kontinuiteten, inte en organisk utveckling. Någon framtida forskare bör se djupare på orsakerna till att varken skogsägande eller skogsindustriell verksamhet i det förindustriella Norrland var någon bra utgångspunkt för att bygga upp den norrländska sågverksindustrin i stor skala. En utgångspunkt i teorier om tröghet, institutionella bindningar och inlärd oförmåga kunde kanske vara till hjälp för att förstå detta vid första anblicken paradoxala faktum.

3.5. 1850–1890. Sågverksboom i norr – småskalig massaindustri i söder

3.5.1. *Inledning*

Den tidigindustriella perioden 1850–90 såg två utvecklingslinjer i svensk skogsindustri. Den ena var den stora exploateringen av urskogarna i norr, den andra var den begynnande pappersmassaindustrin i söder. Omvandlingen av Norrlands (här inräknat Dalarna–Värmland) näringsliv var drastisk och den kom att ge denna del av landet en helt ny företagsstruktur. Sågverksepoken

byggde på export av en stor råvarubas efter en jämförelsevis enkel industriell bearbetning. Länkningseffekterna till näringslivet i övrigt bestod dels i att exportinkomsterna gav ökat utrymme för konsumtion, dels i att kapital ackumulerades inom landet hos skogsföretagsägarna. Länkningseffekterna i riktning mot kapitalvaruindustrin var däremot begränsade och svensk sjöfarts relativa betydelse för att transportera virkesexporten gick troligen tillbaka under 1800-talets andra hälft. Massaindustrierna var under denna period små, föga lönsamma och endast på några håll ett markant inslag i sina regioners näringsliv. Men de var tekniska experimenthärda och inom dem ackumulerades erfarenhet och know-how som i det följande skedet skulle bli av stor betydelse för svenskt näringsliv.

Den allmänna bakgrunden till den stora sågverksboomen är välkänd.¹⁴ Det var den västeuropeiska industrialiseringen, främst den brittiska, som vid 1800-talets mitt skapade en kraftigt utvidgad efterfrågan på sågat timmer, samtidigt som tidigare exportregioner som Norge började lida råvarubrist. Omläggningen av den engelska tullpolitiken i riktning mot frihandel på 1840-talet gjorde dessutom att Kanadas trävaruutförsel miste sin tidigare privilegierade ställning. Från en årlig export på omkring 100 000 standards sågade trävaror¹⁵ i början av 1850-talet steg utförseln till runt en halv miljon standards två decennier senare. Under denna snabba expansion hade ett antal större trävaruföretag etablerats som stommen i den nya branschstrukturen. Ägarna till dessa hade genom tidiga etableringar och köp av avverkningsrätter erhållit betydande företagervinster vilka till stor del plöjdes ned genom nya skogsköp.

Årtiondena efter 1870-talets mitt präglades av lugnare relativ tillväxt även om exporten i absoluta tal steg ungefär lika mycket som under de föregående decennierna och nådde upp till ca 900 000 standards i början av 1890-talet. Nya storföretag tillkom inte och den livliga nyetablering som förekom gällde i stället små sågverk utan egna skogsmarker. Detta synes avspegla att det nu fanns en ganska bred bas av företagerfarenhet inom branschen där många tjänstemän inom skogsföretagen sökte karva ut en egen liten företagarnisch i tillvaron genom att starta eget. Få av dessa små sågverk blev särskilt lönsamma – många vandrade från den ene ägaren till den andre. Men poeten fick chansen att formulera det bevingade uttrycket ”såg vid såg jag såg varthelst

jag såg”, vilket väl illustrerar den splittrade företagsstrukturen.

Sverige uppnådde under denna period ställningen som världens största timmerexportör, och trots företagssplittringen fanns många av världens kvantitativt främsta sågverksföretag inom landet. I det följande ska en kortfattad genomgång göras av de nya storföretagen i branschen, främst för att klargöra deras ägarmässiga bakgrund. Läsaren bör vara klar över att det endast är en ringa del av de hundratals sågverken som nämns. Däremot omfattar genomgången huvudparten av de *skogsägande* bolagen och räknat i produktionsvolym täcks en stor del av branschen in. Huvudparten av de äldre ångsågsföretagen, grundade 1849–75, finns också med – det var de som startade tidigt som blev stora. Läsaren kan lätt iaktta att de nya storföretagens ägare representerar tre huvudgrupper: handelskapital, etablerade järnbruk samt en stor grupp helt nya företagare som växte fram med den nya, snabbt förändrade, marknadsbilden.

3.5.2. *Från Värmland till Norrbotten. Sågverksföretagen vid urskogs- området älvmynnningar*

I Värmland befäste *Uddeholm* under 1800-talets andra hälft sin ställning som provinsens ledande företag. Företaget var vid periodens början Sveriges störste skogsägare och även om det kom att överflyglas i detta avseende av de stora norrlandsföretagen så utvidgades företagets skogsegendomar avsevärt. De äldre vatten-sågarna kompletterades 1855 med ångsågen vid Skoghall vid Klarälvsmynningen. Parallellt med sågverksdriften gjordes även stora investeringar i den traditionella järnbruksrörelsen vilket gjorde *Uddeholm* till ett av den nya svenska stålindustrins ledande företag. Ägarmässigt blev det ett tidigt exempel på ett marknadsförankrat och alltmer managerstyrt företag. Ett andra stort värmländskt skogsföretag blev *Mölnbacka–Trysil*, bildat 1873 genom fusion av bruken *Mölnbacka* och *Kvarntorp* samt *Trysils* skogsbolag. Dicksons tidigare stora intressen i provinsen avvecklades däremot från 1850-talet, sannolikt därför att denna firma funnit billigare urskogar att exploatera i Norrland. I övrigt satsade många av de små bruken i Värmland på mindre sågverk, från 1870-talet även på små träsliperier och cellulosafabriker.¹⁶

I Dalälvens stora avvattningsområde var *Stora Kopparbergs Bergslag* sedan medeltiden den traditionella stora utnyttjaren av skogsråvarorna.¹⁷ Bergslaget ägde utöver den ursprungliga koppargruvan även flera järnbruk. Initiativet till att utnyttja dalaskogarna för exportsågning kom dock inte från detta väl etablerade företagsimperium. Det var i stället intressen i köpmannastaden Gävle som inledde exploateringen. Gävle var under det liberala genombrottsskedet centrum för en av landets mest intressanta och aktiva företagarregioner med köpmännen Per Murén och G F Göransson som de ledande och med Lars Johan Hierta, Pontus Kleman och Johan Holm som externa finansiärer och ägare. Här togs anmärkningsvärda initiativ: den första större privata järnvägen med svenska ägare (Gävle–Dala),¹⁸ det första aktiebolaget enligt 1848 års aktiebolagslag (textilföretaget Gefle Manufaktur AB), världens första bessemerstålindustri (Sandviken), ångbåtsbolag m m.

Som helhet fick regionen ett starkt uppsving genom en ovanligt väl fungerande associationsliberal ”mesonivå”; ägare och företagare som i ekonomisk och politisk samverkan gjorde komplementära satsningar på transporter, industri och handel efter ett tydligt utvecklingsblocksschema. De olika satsningarna hängde ihop, betingade varandra och underlättade varandra. Industrin behövde kommunikationer för att komma igång, kommunikationerna behövde industriella kunder för att bli lönsamma osv. Genom ett tätt kontaktnät mellan lokala ägare och utomstående finansiärer uppstod informationsutbyte och ägargemenskaper som påskyndade utvecklingen. Djärva pionjärsatsningar syntes mindre riskfyllda när man var omgiven av intresserade samarbetspartners. Utvecklingsblockets olika komponenter lämnades inte ofullbordade – när en av dem (Sandviken) råkade i kris ställde ”mesonivån” upp och fullbordade det.

Till bilden hörde att gävleintressena satsade på exploatering av de stora skogsområdena i inlandet genom skogsuppköp i Dalarna och anläggandet av ett ångsågverk vid Korsnäs, nära Falun. Resultatet, *Korsnäs Sågverks AB*, var ett stort gävleförankrat företag, ägarmässigt nära samordnat med Gävle–Dala järnväg och andra regionala företagsprojekt från 1840- och 50-talen. Tanken var att timret skulle flottas på Dalälven till Korsnäs och efter vidareförädling vid sågen föras med järnvägen till Gävle. Nedre Dalälven med dess sjösystem ansågs vid denna tid vara mindre

lämplig som flottled och timmertransporterna var en av förutsättningarna för att det djärva järnvägsprojektet skulle bära sig.

Järnbruksintressena i regionen såg i det nya sågverket både ett hot mot sin råvaruförsörjning men också en signal om nya marknader. Ett resultat av detta var bildandet av *Kopparbergs och Hofors Sågverks AB* 1854 med Bergslaget, familjen Petres stora bruk Hofors samt familjen Nisser som huvudintressenter. Företaget byggde ett ångsågverk vid Näs, nära Falun. Bergslaget satsade därutöver själv på att bygga en stor vattensåg vid Domnarvet. Trävaror blev snabbt Bergslagets dominerande vinstkälla men under en lång period betraktades de enbart som en tillfällig konjunkturföreteelse. I början av 1860-talet anlade det stockholmska handelshuset Tottie & Arfwedson ett större vattensågverk vid Älvkarleby, vilket efter firmans avveckling övertogs av det norska företaget Astrup & Sörensen. Detta byggde 1869 en ångsåg vid Skutskär vilken 1885 köptes av Bergslaget som i fortsättningen koncentrerade sin skogsindustriella verksamhet till Dalälvens mynning – nedre Dalälven hade visat sig användbar som flottled.¹⁹

De tre ledande skogsbolagen i Dalarna och Gästrikland, Korsnäs, Kopparberg–Hofors och Bergslaget, levde fram till 1890-talet i ett osäkert förhållande av samarbete och konkurrens, bl a bedrev de stora gemensamma skogsuppköp ("trebolagen"). Fusionsplaner och andra samarbetsprojekt – bl a beträffande Skutskär – diskuterades men förverkligades inte. Problemen koncentrerades till de osäkra ägarförhållandena kring Kopparberg–Hofors där efter Hoforskonkursen 1879 familjerna Wallenberg och Nisser ryckt fram.²⁰ Lösningen kom 1889 då Nissers blev majoritetsägare. Det finanskapitalistiska ägande i Kopparberg–Hofors som familjen Wallenberg representerade var mycket ovanligt bland större sågverksföretag under denna period när sågverksrörelsen hade sin stora tid. Förklaringen var dock mycket tidstypisk: Kopparberg–Hofors tidigare ägaranknytning till den krisdrabbade järnhanteringen. I övrigt är det mest markanta med Gävle/Dalaregionen (Dalälvens avvattningsområde) att regionalt förankrade företags- och ägarintressen förmådde genomföra uppbyggnaden av en mycket stor sågverksindustri. 1890 låg ägarkontrollen över denna helt inom regionen.

Söderhamns sågverksområde låg vid mynningen av Ljusnan/Voxnan-älvarna med deras stora avvattningsområde.²¹ Detta

blev tidigt centrum för en betydande ny sågverksindustri. Antalet äldre vattensågverk var ringa på grund av svåra flottningsförhållanden och järnbrukens styrka i området. De nya sågverksföretagen hade inga ägarmässiga band till de äldre bruks- eller sågverksintressena i området utan i stället dominerade utsocknes intressenter i tre av de fyra stora företagen. Vi är därmed uppe i en annan slags företagarmiljö än den vi mött i Gävle där kraftfulla lokala intressen tog ledningen.

Den nya tidens exploatering inleddes av J C Kempes yngre bror Wilhelm H Kempe som i slutet av 1840-talet började förvärva egendomar i Ljusnan/Voxnan-området, delvis i samarbete med det göteborgska handelshuset Wilhelm Röhss & Co. Sågverk anlades i Norrlljusne nära Söderhamn och under de följande årtiondena byggdes ett stort sågverks-, skogs- och brukskomplex upp, 1881 sammanfört till *Ljusne-Woxna AB*. Wilhelm H Kempe blev med detta företagsbygge en av Sveriges rikaste män. *Bergviks AB (Bergvik & Ala)* grundades 1852 med kapital från England och Stockholm och med den i England verksamme Pontus Kleman som huvudintressent. Företaget byggde 1855 en ångsåg vid Ala. Efter konkurs 1867 övertogs företaget av den engelska bankirfirman J Thomson, T Bonar & Co och det förblev engelskt till 1916. Dicksons engagerade sig på 1850-talet i området genom att anlägga en ångsåg vid *Askesta* i kombination med en lastageplats vid *Sandarne*. 1854 bildades ett sågverksföretag av lokala handelsintressen i Söderhamn för att anlägga ett sågverk vid *Marma*. Dessa fyra företag blev huvudaktörer i områdets skogsexploatering och de konkurrerade om att köpa upp skog i Hälsingland, Härjedalen och norra Dalarna. Ett mindre sågverk var *Långrör*, grundat 1864 av en lokal företagare för att legosåga timmer som köpts upp av det göteborgska handelshuset Wijk. Denna firma övertog efterhand ägarkontrollen av *Långrör*.

I *Hudiksvallsområdet* kom ett ursprungligen engelskt företag att på 1850-talet ta ledningen av sågverksindustrin, trots notoriskt svaga finanser.²² Det blev på 1860-talet rekonstruerat som ett svenskägt företag, *Hudiksvalls Trävaru AB*. Ägare var främst lokala hudiksvallsintressen med små kapitalresurser samt den stockholmske trävaruhandlaren J E Francke. De finansiella svårigheterna var länge stora men mot 1800-talets slut var bolaget en av landets största trävaruexportörer. Söder om Hudiksvall fanns *Iggesunds bruk* (med föregångare) som ägde betydande

skogsområden och som efterhand byggde upp egen sågverksrörelse. Huvuddelägare var familjen Tamm – bruket hade tillhört Per Adolf Tamms stora företagskomplex.²³ Även om Iggesund så småningom engagerade sig i trävarurörelse så är det typiskt för bruksindustrins relativa tröghet att kapitalsvaga utländska och lokala intressen kunde bygga upp en stor rörelse i området utan något offensivt motagerande från ett skogsägande bruk som ägdes av en av Sveriges rikaste familjer.

Vi kommer därmed till *Sundsvallsområdet*, 1800-talets klassiska svenska sågverksdistrikt med förmodligen världens största sågverkskoncentration under århundradets andra hälft. Grunden för storheten var timmer från Ljungans och Indalsälvens avvattningsområden i Medelpad, Jämtland och norra Härjedalen. Sundsvall blev något av ett eldorado för både lokala och inflyttade sågverksföretagare men vi nöjer oss med att kort omnämna de som blivit kallade "De tio stora".²⁴

Wifsta Varf var det äldsta företaget, grundat 1798 som varv och rederirörelse.²⁵ Visst skogsägande, vattensågning och trävaruexport hade förekommit sedan gammalt men det var först med anläggandet av en ångsåg 1852 som detta blev huvudsak. *Wifsta Varf* hade aldrig haft någon huvuddelägare – det hade tillkommit som ett stort företag i en bygd utan stora kapital. Ägarna var ursprungligen borgare och ståndspersoner i Härnösand, senare utökade med sundsvallsintressen. Redan från starten var det ett "manager"-styrt företag och det utmärktes också tidigt av solida finanser. Båda faktorerna synes ha varit avgörande för att det på 1850-talet skulle kunna byta affärsidé.

Den nästan allestädes närvarande firman Dickson anlade från 1826 en stor vattensåg vid Matfors bruk i Ljungan. Den ersattes först på 1870-talet av en ångsåg vid den tidigare lastageplatsen i *Svartvik*. Dicksons var föregångare till en rad nya sågverksföretagare som började sin verksamhet på 1850- och 60-talen. Norrlands första ångsåg, *Tunadal*, byggdes av lokala sundsvallsintressen 1849. Företaget utvidgades avsevärt sedan det 1856 övertogs av ett norskt bolag, lett av familjen *Jacobsen*.²⁶ Den unge tysken Friedrich *Bünsow*, vars morbror H F Postel drev trävaruhandel i Sundsvall, grundade vid 1850-talets början en egen verksamhet som snabbt fick stora dimensioner. Han samarbetade med sin morbror och med göteborgsfirman Röhss men han var själv huvudintressent i *Skönviks AB*. Detta blev det största av

regionens företag och Bünsow betraktades så småningom som Sveriges näst Alfred Nobel rikaste man. En annan ung man på 1850-talet var smedsonen Erik Jan *Hammarberg* som till 1855/56 lyckades övertala Lars Johan Hierta, stockholmsgrosshandlaren Bernhard Almqvist och sundsvallsköpmannen Anders Petter Hedberg att teckna aktier i *Sunds* bolag.

Wifsta, Dicksons, Tunadal, Skönvik och Sund var de verkliga pionjärerna och de följdes på 1860-talet av en rad ångsågsföretag. Östersundsköpmannen Nils *Wikström* köpte 1861 *Mons* ångsåg från Bünsow och byggde upp en betydande rörelse. Hans bror P M Wikström blev en inflytelserik trävaruhandlare i Stockholm. *Ortviken* grundades 1862 av Anders Fredrik Forssell och C F Huss, båda med järnbruksbakgrund. Den ovan nämnde A P Hedberg som ursprungligen varit västgötaknallesägare och från 1850-talet köpman i Sundsvall startade 1867 ett eget sågverksföretag med ångsågen *Klampenborg*. Per Fredrik *Heffner*, den mindre lyckosamme sågverkspionjären från 1820-talet,²⁷ byggde 1868 på ålderns höst en stor ångsåg som utvidgning av sin trävaruhandel. Johan August *Enhörning*, grosshandlare och redare, satsade ännu på 1860-talet på mindre vattensågar men anlade till sist 1869 en ångsåg, *Kubikenborg*. Alla här nämnda företag integrerade i stor skala bakåt genom att förvärva avverkningsrätter och skog.

Som synes var företagsgrundarna övervägande män med köpmannabakgrund, flera var unga och utan eget kapital i initialskedet. Endast Heffner hade anknytning till äldre sågverksägare men liksom majoriteten av "De tio storas" ägare var han ursprungligen inflyttare till Sundsvall. Utmärkande för Sundsvalls sågverksägare är just att de ofta *blev* regionalt förankrade även om de från början inte hade anknytningar hit. Företagen ägdes normalt av en eller ett par familjer vars medlemmar utövade företagsledningen på platsen. De nya sågverksägarna gav Sundsvall en prägel av skogsexploateringens nyrika huvudstad med hotell Knaust som centrum för såväl affärer som festivitas. Rikedomerna stod dessutom i kontrast till ett snabbt växande industriarbetarproletariat vid sågverken runt Sundsvall, och motsättningarna utlöste den första stora strejken i det nya industri-Sverige – Sundsvallsstrejken 1879.

Troligen fanns i Sverige från 1870-talet ingen annan provinsstad med en sådan koncentration av förmögenheter som just

Sundsvall. Här mer än någon annanstans finns anledning att misstänka att sågverksidén bet sig fast som den etablerade sanningen för att nå makt och rikedom. Familjeföretagsformen gav upphov till en stark uppsplittring av regionens sågverksindustri och även ”De tio stora” var i genomsnitt avsevärt mindre än de stora företagen längre söderut i Norrland.

Västernorrlands andra stora sågverksområde blev *Härnösandsdistriktet*, Ångermanälvens vidsträckta mynningsvik (Ådalen).²⁸ I likhet med Sundsvallsområdet bestod sågverksindustrin här av utpräglade familjeföretag och den var följaktligen starkt uppsplittrad. Sågverksägarna tycks dock ha haft en hel del inbördes samarbete; de var delägare, styrelsemedlemmar och revisorer i varandras företag. I Ådalen fanns åtminstone en nominell företagsmässig kontinuitet till äldre tider, bl a genom att flera järnbruk blev sågverksföretag. Det största företaget bildades av göteborgshandelshuset Kjellberg som 1837 köpte Lo vattensåg och 1848 *Kramfors*. Det sistnämnda företaget hade på 1740-talet varit (det egentliga) Sveriges första finbladiga sågverk och sedan dess det största sågverket vid Ångermanälven. Den ställningen bevarade Kramfors även sedan Kjellbergs 1852 byggt en ångsåg och samhället vid sågverket blev med tiden Ådalens centralort.

Området präglades i övrigt av ett antal medelstora verk, vanligen dominerade av en eller två familjer. *Sandö* (bildat 1853), *Härnösands Ångsågs AB* (1860), *Wäija* (1865), *Svanö* (bildat av lokala skogsägare 1867), *Sandviken* (grundat av holländaren Fredrik Henrik Versteegh 1868) samt *Strömnäs* (1871) hörde tidigt till de viktigaste. *Lugnvik* (1874) växte genom förvärv av bl a Björkå bruk (1877) till ett av de största. Familjen *Versteeghs* intressen i området ökades 1883 genom att Arent Versteegh köpte Härnösandssågen. Ett annat utomstående ägarintresse representerades av trävaruhandlaren J E Francke som 1886 sammanförde sina egendomar i området till *Kungsgården-Marieberg AB*. Gammal bruksbakgrund hade *Graningeverken*, vilket av en författare framhållits som ett klassiskt exempel på bristande anpassning till de nya förhållandena.²⁹ Här som på andra håll höll bruksägarna envist fast vid en olönsam brukshantering – i fallet *Graningeverken* kunde den subventioneras genom en så tidigt som 1860 anlagd ångsåg.

Ägarbakgrunden till Ångermanälvens sågverk var socialt sett något mer förnäm än den av uppkomlingar dominerade Sunds-

vallsregionen.³⁰ Närheten till residens-, stift- och skolstaden Härnösand spelade in här och stora köpmannaintressen var mindre påfallande, givetvis med undantag för de utsocknes storägarna Kjellberg, Versteegh och Francke. Sundsvallsdistriktets företagare torde ha kunnat trösta sig med att antalet mångmiljonärer var större här än i Ådalen.

I Örnsköldsviksområdet och södra Västerbotten (*Umeådistriktet*) var det till en början J C Kempes firma samt Dicksons som dominerade. Efter grundarens död 1872 sammanfördes familjen *Kempes* egendomar i området till ett bolag, Mo & Domsjö. Vid sidan av detta företag var emellertid J C Kempes fyra söner under långa perioder engagerade i flera andra sågverksföretag i sundsvallstrakten (Söråker) och Ådalen (Sandö och Dal). Bland sågverksägarna var J C Kempes släktgren den som klarade det första generationsskiftet bäst – den andra generationen Kempe innehöll flera högt kvalificerade företagsledare. *Dicksons* anläggningar i området var *Gideå–Husum* vid Gide älv och Husumån i nordöstra Ångermanland samt *Baggböle–Holmsund* vid Ume älv. 1874 såldes dock det förstnämnda företaget till ett bolag med göteborgsfamiljen Wijk som störste ägare och bl a J E Francke bland övriga delägare.³¹

Sågverkshistorien i mellersta och norra *Västerbotten* samt *Norrbotten* avviker på flera sätt från det övriga Norrland.³² Före 1800-talets mitt hade flera av de största vattensågarna funnits här och en avsevärd del av Norrlands trävaruexport kom från denna region. Genombrottet för svensk trävaruexport innebar en kraftig reduktion av regionens relativa andel av exporten, från drygt 1/3 1850 till knappt 1/6 1890.³³ I absoluta tal innebar detta visserligen en mer än 10-faldig ökning men expansionen här gick ändå lugnare och tillströmningen av utomstående ägarintressen var inte så påfallande. Det förefaller som om den lugnare utvecklingen i området gjorde att kontinuiteten mellan de äldre och yngre sågverksägarna blev större än i övriga delar av Norrland. Regionens tidiga sågverkshistoria är dock betydligt mindre känd än i övriga Norrland, uppenbarligen därför att utvecklingen efter sekelskiftet bröt kontinuiteten bakåt och hindrade att sågverksföretagen uppnådde de vanliga jubileumsskriftsåldrarna 50 och 100 år.

Fram till sekelskiftet synes inga verkligt stora familjeförmögenheter ha ackumulerats genom sågverksindustri i området – de

hade t ex kunnat komma väl till pass vid 1890-talets exploatering av de norrbottniska malmfälten. Avsaknaden av finansiellt starka trävaruföretag öppnade vägen för två utvecklingslinjer. Den ena var att betydande urskogsområden i regionen mot 1800-talets slut förvärvades av västernorrländska företag som såg sin regionala råvarubas tryta. Den andra var att Norrbotten och norra Västerbotten från sekelskiftet blev en tummelplats för finanskapitalistiska omstrukturerare av sågverksindustrin som här fann en relativt svag företagsstruktur att stuva om. Sågverksepoken hade *inte* givit övre Norrland en fast och stabil grupp av kapitalstarka, regionalt förankrade företagsägare.

Den största ägargruppen i området var handelsfirman *Bergman, Hummel & Co*, mot slutet av århundradet en av landets största trävaruexportörer. Det var denna firma som tillsammans med sin f d anställda Gustaf Emil Broms på 1890-talet skaffade sig äganderätten till de norrbottniska malmfälten och som under svåra finansiella våndor sökte fullborda detta landets största utvecklingsblock.³⁴ Tidigare hade det äldre engelskägda gruvföretaget *Gellivare AB* även varit stor sågverksägare – på 1880-talet ägde det sågverken Altappen vid Luleå och Munksund vid Piteå. I Piteå bildades 1887 ett större företag, *AB Storfors*, genom en fusion. I Skellefteåområdet byggde firman *A Markstedt & Co* upp en sågverksgrupp och norr om staden fanns *Ytterstföretaget*, ursprungligen en av den äldre sågverksepokens största vattensågar. Så långt det gått att utröna var ägandet i dessa företag lokalt bortsett från de engelska intressena i Gellivarebolaget.

3.5.3. *Det nya sågverkskapitalet*

Skogsexploateringen hade från 1800-talets mitt på några årtionden givit Sverige en helt ny struktur av storföretag som tidigare knappast funnits med undantag för de större järnbruken. De enskilda järnvägsföretag som tillkommit ungefär samtidigt är den närmaste parallellen men deras ägarprofil var annorlunda, bl a med betydande kommunala och finanskapitalistiska inslag – familjeägda järnvägsföretag är nästan okända. Sågverksföretagens ägare var i huvudsak svenska familjer – andelen utländskt kapital i denna snabbt uppväxta exportbransch i ett kapitalfattigt land är förvånande liten. Inslaget av invandrare bland sågverksägarna –

Dickson, Bünsow, Kempe, Versteegh – rubbar inte nämnvärt denna bild eftersom dessa familjer blev naturaliserade svenskar; bröderna Kempe var för övrigt födda i dåvarande Svenska Pommern. Endast Dicksons och Versteeghs företagsköp – samt det norska köpet av Tunadal – synes ha byggt på en mer omfattande import av ägarkapital. Sågverksägarna blev i många fall mycket rika, till stor del som följd av kapitalackumulation och realvärdestegringar inom företagen. De hade byggt upp sina förmögenheter genom att ta ledningen av en stor omvandlingsprocess.

Sågverksföretagens ackumulerade kompetensmassa bestod till stor del av exploatering av urskog samt försågning för export. Detta betydde att företagen efterhand ställdes inför problemet vad de skulle göra när den svenska urskogen tog slut. Skulle de fortsätta österut för att exploatera nya urskogsområden i Finland och Ryssland?³⁵ Eller skulle de övergå till ett mer intensivt och uthålligt skogsbruk och skulle råvarorna från detta användas till annat än timmer? Dittills hade urskogsexploatorerna givit verksamheten en ”kolonial” karaktär och Norrland en ”dual” ekonomi med svaga direkta länkningseffekter till annan svensk industri. Undantag var naturligtvis bruksföretag som Uddeholm och Stora Kopparbergs Bergslag där sågverksvinster snabbt kunde investeras i järnhantering, främst de nya bessemerstålverken Hagfors och Domnarvet. I övrigt var länkningseffekterna främst indirekta och därmed svårbedömbara – konsumtionen ökade när exportinkomsterna strömmade till skogsområdena och därmed fick konsumtionsvaruindustrin ökad efterfrågan.

Det kapital som investerats i sågverksbranschen hade under 1800-talet i första hand varit handelskapital, i andra hand industrikapital från en del järnbruk och därtill kom en hel del nytt ägarkapital som lockats till branschen eller bildats inom den. I vad mån hade ägarna och förvaltarna av kapitalet förändrat attityd och kontaktnät efter en längre tids engagemang i trävaruhantering? Uppenbarligen var de stora sågverksföretagarna inga helt genomsnittliga handelskapitalister med inriktning på korta affärer eller spekulation. Uppbyggnaden av ett större sågverksföretag med skogsköp, anläggandet av långa flottleder (eventuellt även järnväg) och sågverk samt investeringar i goodwill på utlandsmarknaderna krävde långsiktigt tänkande och förmåga att hantera ett utvecklingsblock. Detta gällde även om man såg verksamheten som en engångsexploatering av urskog. Men detta är inte

detsamma som att kapitalet blivit ett genuint industrikapital eller ens ett skogsförvaltarkapital. Sådana kapital utmärks av att se utveckling av teknik och skogsskötsel som en central affärsidé. Var detta fallet bland Norrlands skogsföretagare?

En teknisk utveckling hade ägt rum inom sågverken från 1850-till 70-talen men därefter stagnerade den till 1910-talet.³⁶ Skogsvård var av allt att döma ett föga diskuterat ämne så länge urskogen räckte – litteraturen behandlar i varje fall sådana diskussioner med en tystnad som förmodligen är talande. Den nästan totala frånvaron av massa- och pappersindustri i Norrland före sekelskiftet ska strax beröras. Det finns således få tecken på att sågverkskapitalet – sågverkens ägare och ledare – hade fått några nya affärsidéer utöver den som de med sådan framgång tillämpat sedan omkring 1850. Den dynamiska perioden förefaller ha varit omkring åren 1850–75. Därefter var de stora företagen i rutinmässig verksamhet, de viktigaste flottningsledningarna var utbyggda, råvaru- och exportmarknaderna väl penetrerade och de stora sågverksägarna hade blivit förmögna. Under de följande årtiondena bestod dynamiken i branschen främst i etablerandet av ett stort antal småsågar, ofta utan egen skog. Även om detta vittnar om företagaraktivitet så finns det inga tecken på att småsågarna företrädde några nya idéer eller kunde växa till storföretag som skulle förnya branschen. Kort sagt, sågverksbranschen hotades av brist på nya företagsidéer, dvs stagnation och på längre sikt tillbakagång.

När den ursprungliga affärsidén, urskogsexploateringen, mot seklets slut uttömt sin potential blev sågverksägarnas investeringsval av strategisk betydelse. I hur hög grad skulle de stanna i branschen eller i skogsnäringarna? Och vem var sågverksägare omkring 1890? Den ursprungliga generationen företagsgrundare hade i stor utsträckning fallit ifrån eller dragit sig tillbaka. Barn och andra släktingar hade trätt till som ägare och i de utpräglade familjeföretagen ofta även som företagsledare. Här fanns uppenbara risker för att dynamiken skulle minska inom företagen, att ledningen skulle ägna sig åt rutinfrågor och låta företagen leva på ackumulerat kapital och upparbetade förbindelser.

Generationsskiftet bland ägarna och eventuell ny verksamhet aktualiserade också strukturfrågor inom branschen. Skogsköp och sågverksetableringar hade under de gångna årtiondena skett med endast begränsad samordning, och olika strukturrationalise-

ringar i skogsinnehav och produktionsapparat låg nära till hands. Skogsägandet var geografiskt sett ett lapptäcke och råvarubasen började tryta för en uthållig sågverksrörelse med den volym som nåtts vid 1800-talets slut.

Det kan ha sitt intresse att se vilka de större och medelstora trävaruproducenterna var vid periodens slut. I tabell 2 har de drygt 50-tal företag som producerade minst 5 000 standards sågade, hyvlade och bilade timmer i slutet av 1880-talet samlats, rangordnade efter produktionsvolym. Företagsenheten är *sågverksägarna* – en familj som äger flera sågverksföretag eller ett företag som äger ett eller flera sågverk. Bland de 10 största (över 20 000 standards) håller familjen Dickson ännu en klar ledarställning, trots reträtter från Värmland och Ångermanland. Den stora pionjärfirman var fortfarande en unik koncernbildning med ledning och försäljning i Göteborg och skog och sågverk vid Ljusnan, Ljungan och Umeälv. De båda grenarna av familjen Kempe (Mo & Domsjö m fl företag samt Hallwyls Ljusne–Woxna) kontrollerade tillsammans ungefär lika stor produktionsvolym som Dicksons men det finns inga belägg för att de samarbetade vid denna tid och de räknas därför som två separata ägargrupper. Andraplatsen tillfaller därför Bergslaget. Vi kan notera att även de båda andra Gävle/Dalaföretagen Kopparberg–Hofors och Korsnäs återfinns bland landets 10 största företag.

Söderhamnsdistriktet är representerat i denna grupp genom Bergvik & Ala och Ljusne–Woxna samt Dicksons Askesta – Sandarne. Dessa tre företag tillsammans med Bergslaget och Svartvik ägde för övrigt landets största sågverksenheter. Bünsows Skönvik var störst i Sundsvallsdistriktet, följt av Dicksons Svartvik (ca 20 000 standards) medan de övriga åtta stora sundsvallsföretagen kommer längre ned i kön med produktionsvolymerna på ca 9 000 till 14 000 standards. Den starka företagssplittringen i Sundsvalls- och Härnösandsdistrikten framgår tydligt av de många medelstora företagen i tabellen – dessa sågverk var ofta grannar med varandra. De båda värmländska företagen Mölnbacka–Trysil och Uddeholm kommer ganska långt ned på listan. I dessa områden var emellertid urskogsexploateringens tid slut och en hel del skogsråvara användes i stället för pappersmasseproduktion.

Tabell 2. *Större svenska sågverksföretag i slutet av 1880- talet.*

Företag	Ägare	Skeppning*	Distrikt
Svartvik, Askesta–Sandarne, Holmsund	Dickson	ca 45	Sundsvall, Söderhamn, Umeå
Stora Kopparbergs Bergslag		33	Gävle/Dala
Bergvik & Ala	Thomson, Bonar, London	28,5	Söderhamn
Hudiksvalls Trävaru AB	Hudiksvallsintressenter	27	Hudiksvall
Skönvik	Bünsow	26,5	Sundsvall (Jämtland)
Bergman, Hummel & Co	Bergman, Hummel	25,5	Haparanda, Kalix, Luleå
Kopparberg–Hofors	Nisser	25	Gävle/Dala
Mo & Domsjö	Kempe	16	} 24 Örnköldsvik, Umeå
Dal, Sandö	Kempe	8	
Ljusne–Woxna	Hallwyl	22,5	Söderhamn
Korsnäs	Gävleintressenter	20,5	Gävle/Dala
Gellivare AB	Familjen Loder, Storbritannien	17	Luleå, Piteå
Kramfors	Kjellbergs m fl	12–15	Härnösand
Ortviken	Forssell	14	Sundsvall
Långrör	Olof Wijk & Co	7,5	} 14 Söderhamn
Gideå & Husum	Olof Wijk & Co	6,5	
Sandviken, Härnösands Ångsåg	Versteegh	13,5	Härnösand
Mon	Wikström	12,5	Sundsvall
A P Hedbergs AB	J A Hedberg	12	Sundsvall
Heffners	Arhusiander, Åslund	11	Sundsvall
Sund	Hammarberg, Almqvist	10,5	Sundsvall
Storfors	Hedqvist	10,5	Piteå, Skellefteå

Företag	Ägare	Skeppning*	Distrikt
A Markstedt & Söner		10	Skellefteå
J A Enhörning Trävarubolag	E A Enhörning	10	Sundsvall
Mölnbacka-Trysil		10	Värmland
Wifsta Varf	Wannberg, Weinberg m fl	9,5	Sundsvall
Tunadal	Jacobsen, Norge och Sverige	9	Sundsvall
Marma	Söderhamnsintressenter	9	Söderhamn
Lugnvik	Gjörud	9	Härnösand
Sandviks Ångsågs AB		9	Umeå
Graningeverken		9	Härnösand
Trångsviken	Lewis Miller, Skottland	9	Jämtland
Uddeholm		8,5	Värmland
Iggesund	Tamm	8,5	Hudiksvall
Kungsgården-Marieberg, Hörneå AB	J E Franckegruppen	8,5	Härnösand, Umeå
Stocka	Ströms Bruks AB m fl	8	Hudiksvall
Hofvid	Braathen	8	Sundsvall
Johannedal	J Johansson	7,5	Sundsvall
Strand	Axell	7,5	Sundsvall
Ytterstfors	Västerbottniska intressenter	7	Skellefteå
Fagervik	Paulus Wikström	7	Sundsvall
Åsbacka	G L Norén	6,5	Söderhamn
Sprängsviken	konsortium av Ådals-sågverk	6,5	Härnösand

Företag	Ägare	Skeppning*	Distrikt
Bure AB		6,5	Skellefteå
Ströms Trävaru AB	Mons Trävaru AB, Tunadal, Per Holm, Carl Burman	6	Härnösand
Strömnäs AB	Qvist, Falck, Fahlén m fl	6	Härnösand
Kopparberg—Avesta AB		6	Dalarna
Strömman & Larsson		6	Göteborg
Eriksdals	L U Öqvist	6	Sundsvall
Nyhamn	Näs	5,5	Sundsvall
Johannesviks AB	konsortorium av skogsägande bönder	5,5	Sundsvall
Nordmalings ÅngsågsAB		5	Umeå
Forss Nya AB	Göteborgsintressenter	5	Örnsköldsvik
Rö	Humbert & Noël, Le Havre	5	Härnösand
Söderfors Bruk	Tamm	5	Gävle/Dala

*Skeppning i tusental standards. Källor, se s 175.

Tabell 2. Källor: Produktionsuppgifter enligt *Nordisk Trävaru-Kalender* 1889. Uppgift om ägare enligt företagsmonografier, biografiska handböcker samt *Hellström* 1925, *Qvist* 1943–46, *Flodén* 1949 och 1959, *Höglund* 1957 och 1961, *Arcadius & Åsander* 1976. 1 standard = 4,672 m³.

Skeppning avser försäljning av sågade, hyvlade och bilade timmer, däremot inte obearbetat timmer. Sågade produkter dominerar; de flesta verk sålde enbart sågtimmer. Uppgifterna bygger på en enkät bland sågverken av Reinhold Hörnell, redaktör för *Svensk Trävarutidning*. Det framgår inte om de avser maximal, normal eller faktiskt verkställd skeppning och uppgifterna måste i alla händelser ses som mycket approximativa.

Beträffande ägarna kan noteras att Iggesund och Söderfors bruk tillhörde olika grenar av familjen Tamm. Det har inte ansetts befogat att föra samman dem till en grupp. Familjen Wikström på Mon hade en stockholmsgren som ägde Skuthamn, Piteå (4 000 standards) och vars huvudman P Wikström jr var disponent för Nordmalings Ångsågs AB (5 000 standards). Om familjen ägde även den sistnämnda uppstår ytterligare en grupp med en skeppning på 9 000 standards – ägandeförhållandena är dock inte kända. Det är oklart om Olof Wijk & Co ägde full kontroll över Gideå–Husum. Familjen var största delägare och Carl Wijk disponent.

3.5.4. *Pappersmasseindustrins blygsamma start*

Pappersmasseindustrins ställning var i förhållande till sågverken under hela denna period blygsam. Detta gäller såväl produktionsvolym, rörelseresultat, ägarnas förmögenhet som branschens publika status. Sågverken i Norrland var landets dominerande exportnäring – pappersbruken och massatillverkarna ingick i det relativt långsamt tillväxande syd- och mellansvenska industrisamhället. Den företagaraktivitet som förekom präglades dock i hög grad av förnyande insatser med allt vad det kan medföra av risktagande och pionjärsvårigheter. Aktiviteten var påtagligen mer föranledd av ”tekniktryck” än av marknadssug. Många av ägarna och företagarna drevs av påtagliga ambitioner att utveckla ny teknik och investerade trots långvarigt svag efterfrågan och låg lönsamhet.

Den ursprungliga metoden för att göra pappersmassa av trä var mekanisk slipning där en roterande slipstol finfördelade träet.³⁷ Mekaniseringsgraden var låg men kraftbehovet betydande. Metoden uppfanns ursprungligen i Tyskland på 1840-talet och

utvecklades under de följande årtiondena, dock inte på något dramatiskt sätt. Tekniken var på ett relativt tidigt stadium mogen för industriell tillämpning men slipmassa (eller mekanisk massa) kunde endast användas för papper av lägre kvalitet.

I Sverige väckte träslipning till en början inget större intresse. Pionjären var den mångfrestande D O Francke, innehavare av Korndals pappersbruk i Mölndal. Han anlade 1857 Önans träsliperi vid Trollhättefallen. Nästa etablering kom först 1866 då Klippans anrika pappersbruk anlade ett träsliperi. Omedelbart därefter kom en hastig etableringsvåg som till 1890 omfattade drygt 70 sliperier, såväl fristående som förenade med pappersbruk. Det rörde sig genomgående om små produktionsenheter, i medeltal endast ca 1 000 ton i årlig kapacitet. De största enheterna 1890 hade en kapacitet på 3 500–4 000 ton (Holmen, Lenartsfors och Önan – det sistnämnda pionjärbruket var efter utvidgning faktiskt det största sliperiet i landet).

Så gott som alla dessa anläggningar fanns i Götaland och Svealand med koncentration till västra Värmland, där många små järnbruk från 1870-talet omvandlades till träsliperier.³⁸ De hade fått svåra lönsamhetsproblem med huvudprodukten järn men de disponerade skog, vattenkraft och industriellt van arbetskraft som kunde utnyttjas till träslipning. En följd av detta blev att de små brukens traditionellt uppsplittrade företagsstruktur reproducerades i massaindustrin. På andra håll i landet, främst i Småland, Västergötland och Östergötland, skedde en viss integration mellan pappers- och massatillverkning. Massaintressenter integrerade framåt medan pappersbruk integrerade bakåt. Däremot var det sällsynt med fusioner mellan massa- och pappersföretag, både vertikalt (massa–papper) och horisontalt (massa–massa respektive papper–papper). Familjeföretag var den dominerande formen och tillväxttakten var låg. Det sistnämnda sammanhänge sannolikt med att lönsamheten var låg och inte medgav en självfinansierad expansion.

En särskild utvecklingslinje var tillverkning av papper med halmmassa. D O Francke använde detta vid Korndals pappersbruk redan 1860. Tändstickspionjären Johan Edvard Lundström var intresserad av denna metod och grundade *Munksjö* pappersbruk i Jönköping (1862) samt *Katrinefors* vid Mariestad (1871) för halmmassapapper. Carl Ekmans *Fiskeby* nära Norrköping (1871) arbetade ursprungligen också med halm som råvara.

Dessa tre bruk kom att höra till landets största men halmmassan övergavs efter några årtionden till förmån för trämassa.³⁹ I ett skogrikt land som Sverige hade träet uppenbart bättre möjligheter som råvara men det förutsatte utveckling av effektiva och ekonomiska bearbetningsmetoder.

Metoderna för att genom *kemisk kokning* utvinna träfibrer till pappersmassa började utvecklas på 1860-talet. För svensk del kan hela 1870- och större delen av 1880-talet betraktas som tekniska försöksperioder. Trots detta var företagsbildningen kring den nya tekniken rätt livlig. Den ursprungliga cellulosatekniken var sulfatmetoden (natron- eller sodametoden), tidigast utvecklad i Storbritannien (Houghton & Lee- respektive Sinclair-metoden). Det var därifrån som teknik hämtades till Sverige, tidigast av Thorsten Nordenfelt och greve Sten Lewenhaupt. Den sistnämnde grundade och ledde själv två sulfatfabriker enligt Houghton & Lee-metoden och på 1870-talet medverkade han vid tillkomsten av en rad andra fabriker. De tillhörde det tidiga 1870-talets hektiska etableringsvåg av alla slags industriföretag, aktiviteter som på kort sikt ofta slutade med besvikelser. För sulfatfabrikerna blev det ekonomiska resultatet klen. De tekniska svårigheterna visade sig vara stora och under senare delen av 1870-talet sjönk prisnivån. Sulfatmassa drabbades av en förtroendekris både hos papperstillverkare och hos potentiella investerare i cellulosaproduktion.⁴⁰

Flera svenska pionjärinsatser med lyckad utgång gjordes dock redan på 1870-talet, bl a av J W Ekman (göteborgssläkten Ekman) på Gustavsfors bruk i Dalsland.⁴¹ I Södermanland anlade G A Engelbrektsson 1872 en natroncellulosafabrik enligt Sinclairs metod, egendomligt nog också den med namnet Gustavsfors.⁴² Efter stora tekniska svårigheter fick Engelbrektsson kontakt med sockerbruksingenjören Alvar Müntzing. Denne kunde med hjälp av sina erfarenheter från sockerindustrin lägga om driften, bl a genom att bättre återvinna den kemiska lösningen från massan, vilket förbättrade resultatet. Müntzing anställdes 1879 av Munksjö pappersbruk där han anlade en sulfatfabrik vilken integrerades med produktion av en ny papperskvalitet – brunt omslagspapper, s k kraftpapper. Munksjös positiva utveckling under 1880-talet pekade på värdet av samverkan mellan innovativ massateknik och innovativ pappersteknik. Just kraftpapper skulle senare bli svensk sulfatmassas viktigaste marknad.⁴³

Sulfitindustrins start ägde rum vid ett av de norrländska sågverksföretagen, nämligen vid Bergvik 1873–74.⁴⁴ Den tekniske ledaren var kemiingenjören Carl Daniel Ekman (ej släkt med göteborgsfamiljen Ekman). Initiativet till att börja tillverka kemisk cellulosa här var emellertid engelskt och utgick från Bergvik & Alas engelska ägare, bankirfirman I Thomson, Bonar & Co med familjen Weguelin som huvudintressent. När den ursprungligen projekterade engelska metoden visade sig mindre lyckad fick Ekman, som anställdes som kemisk expert, ta över ledningen och utforma anläggningen efter egna idéer. Han flyttade i slutet av 1870-talet till Storbritannien för att därifrån leda ett engelskt konsultföretag på sulfitområdet, dock utan några uppseendeväckande framgångar. Försöksanläggningen vid Bergvik var liten, föga lönsam och utvidgades inte mycket innan den 1897 lades ned utan direkt ersättare. Något genombrott för *norrländsk* massatillverkning betecknade den minst av allt.

Nästa svenska sulfitfabrik startades 1881 av den numera bankruttrade men tydligt oförbrännelige D O Francke vid Korndal. Konstruktör var C D Ekman, assisterad av ingenjör C W Flodqvist. Det var Flodqvist, tillsammans med ingenjören Viktor Folin som skulle bli den tidiga svenska sulfitindustrins tekniska förgrundsgestalter. Folin var teknikern bakom bildandet av sulfitföretaget *Billerud*, ett ovanligt företag genom att det från att ha varit en ren cellulosaproducent efterhand utvecklades till ett stort allsidigt skogsföretag. Chef och huvuddelägare var Gustaf T Lindstedt vilken liksom Folin tidigare varit anställd på Munkedals pappersbruk.⁴⁵ Bland aktietecknarna återfanns den unge Knut A Wallenberg som 1888 lät Folin uppföra en liknande fabrik vid Storvik för att bättre utnyttja Hoforsbrukets skogstillgångar.⁴⁶ Storviksfabriken hade en kapacitet på 10 000 à 12 000 ton och kan betecknas som svensk massaindustris inträde i ett storindustriellt skede. Folin, som delvis arbetade efter den tyske sulfitpionjären Alexander Mitscherlichs principer, anses av Elis Bosæus som den mest betydande svenske sulfitfabrikskonstruktören under detta skede,⁴⁷ en uppfattning som bekräftas av att Billerud och Storvik blev mycket framgångsrika företag. Under 1880-talet var dock C W Flodqvists konstruktioner de mest spridda bland de nya små sulfitfabriker som uppfördes: 6 enheter 1884–89 varav Mackmyra i Gästrikland (1889) var den största. Skillnaden mellan de olika konstruktionssystemen var främst

principerna för massans kokning.

Uddeholm var det första större skogsföretaget som uppförde en sulfatfabrik, Stjern (1886–89). Den byggde på tekniken från J W Ekmans Gustavsforsfabrik och Ekmans ingenjör Carl F Pettersson gick i samband med detta bygge över till Uddeholm.⁴⁸ I likhet med Müntzing hade Pettersson en bakgrund i sockerindustrin vilket pekar på ett intressant tekniskt samband mellan denna tidiga processindustri och den kemiska massaindustrin. Till sammans med Billerud, Mackmyra och Storvik utgjorde Stjern massaindustrins steg in i större industriella sammanhang – lönsam industriell drift var nu ett faktum. Dessa fyra enheter svarade för en avsevärd del av den svenska massaproduktionen vid 1880-talets slut. Utvecklingen av produktionsvolymen framgår av tabell 3.

Tabell 3. *Produktion av slipmassa, sulfatcellulosa och sulfitcellulosa i Sverige 1868–1890. Femårsmedeltal. Ton.*

1868–70	2 573
1871–75	6 350
1876–80	11 663
1881–85	23 467
1886–90	62 081

Källa: *Bosæus* 1949, s 24. Uppgifter om produktionens fördelning på olika slags massa finns inte tillgängliga för dessa år.

Sammanfattningsvis kan om pappers- och massaindustrin sägas att den fram till 1890 i huvudsak bestod av små, ägar- och produktionsmässigt starkt splittrade, företag med genomgående svag ekonomi. Åtskilliga företag hade under de föregående årtiondena gått i konkurs eller tvingats inställa driften. Familjeföretag dominerade bilden och geografiskt var de koncentrerade till södra och mellersta Sverige. Ägarbanden till dessa regioner var likaledes mycket starka. Många massafabriker ägdes av järnbruk eller före detta järnbruk och brukens decentraliserade produktionsformer hade på så sätt kommit att reproduceras i den tidiga trämassatillverkningen. Pappers- och massaindustrin ingick i den struktur av regionala småindustrier som bar upp mycket av det tidigindustriella Sverige. Ägarna var typiska industrikapitalister: bruksägare, ingenjörer, tekniskt intresserade företagare och kapitalägare. "Tekniktryckets" dominerande betydelse för etableringen framgår av att industrin kämpade sig igenom en lång pion-

järtid när efterfrågesuget var svagt.

Storföretagarambitioner saknades av allt att döma hos de flesta av dessa ägare. Med tidenis mått kan endast några få företag i branschen betecknas som storföretag, och för dessa, *Uddeholm* och *Holmen*, var massa respektive papper ännu ingen huvudprodukt. Av de största pappersbruken – utöver Holmen var det *Wargön*, *Munkedal* och *Munksjö* – hade det sistnämnda med sitt kraftpapper givit branschen en ny intressant produkt. Företaget visade dock inget påtagligt intresse för att genom snabb expansion dra nytta av sitt tekniska försprång. Pionjären D O Francke satt kvar på sitt Korndal men både finansiellt och tekniskt blev detta företag en ruin. Någon anknytning till den framgångsrike brodern J E Franckes norrländska trävaruaffärer uppstod aldrig och de båda brödernas olikartade öden illustrerar väl skillnaden mellan lönsam norrländsk trävaruhantering och olönsam sydsvensk skogsindustri under denna period. Storviks sulfitfabrik representerar däremot något nytt genom sin storlek, placeringen i Norrland och ägaranknytning till landets främsta finansfamilj.

På den positiva sidan ska noteras att det i Sverige nu fanns erforderlig kunskap för att bygga fungerande massa- och pappersfabriker och för att driva dem. Det fanns också inhemska leverantörer till åtskilliga av de utrustningar som erfordrades inom dessa industrier – en positiv följd av att företagen investerat trots låg lönsamhet. Med Sveriges stora råvarutillgångar och geografiska närhet till stormarknaderna i det mindre råvarurika Västeuropa var det ganska självklart att ett uppsving för pappersförbrukningen skulle ge underlag för en stor massa- och pappersindustri. Men därtill fordrades insatser av storföretagartyp av samma slag som förekommit inom sågverksbranschen. Vem var intresserad av att genomföra denna omvandling?

3.6. 1890–1920. Skogsindustrins omvandling. Tröghet och förändrande krafter under det industriella genombrottets epok

3.6.1. *Omvandlingens förutsättningar och potentiella aktörer*

Omkring 1890 hade den svenska skogsindustrin nått ett brytningsskede. Urskogsexploateringen i norr nalkades slutet och de stora sågverksföretagen i denna region måste ta ställning till en ny situation där råvaror för höglönsam sågverksproduktion (dvs stora träd) började bli knapp och där råvaror som tidigare ansetts som mindervärdiga måste utnyttjas. Cellulosaindustrin hade vid 1880-talets slut nått ett tekniskt moget skede där storindustriell drift var fullt möjlig. Geografiskt sett var sågverken och massaindustrin nästan helt separerade. Endast i Värmlands och Gävle/Dalaområdets bruksbygder fanns en viss överlappning. Här ut-sattes ägare och företag för ett korstryck av olika impulser: från järnhantering, sågverk och massaindustri.

Företags- och ägarmässigt var separeringen lika total. Det fanns så gott som inga ägarmässiga band mellan syd- och mellan-sveriges massa- och pappersindustri och nordsveriges sågverksin-dustri. Den förstnämnda var småskalig, teknikintensiv, kapital-fattig och utan stor råvarubas. Den förstnämnda var rik på kapi-tal, storskalig och hade gott om råvaror för massaproduktion men en svag teknisk tradition. I efterhand är det lätt att se att här fanns ett rikt fält för olika slags kombinationer av teknik, ägande och företagande. Tre branscher: sågverk, massaproduktion och paperstillverkning, hade i Sverige utomordentligt goda möjlig-heter att sammansmälta till rationella storföretag för att utnyttja skogens varierande råvaruutbud på ett optimalt sätt. Men därtill fordrades vilja och förmåga att stöpa om företagsstrukturen så att den effektivt utnyttjade nya affärsmöjligheter och inte bet sig fast vid den struktur som hade varit optimal i det tidigare skedet. Med den terminologi som introducerades i kapitel 1 kan vi säga att skogsindustrins framtid krävde nya mesonivåer, nya former av samarbete.

En svårighet här var att ändra på organisationer som var vana vid framgång (sågverken) eller ovana vid storföretagande (massa-

och pappersindustrin). Sådana omställningar hör till de klassiska problemen inom företagsledning. En annan svårighet som vi i efterhand måste vara medvetna om var att det naturligtvis inte var så lätt att på 1890-talet veta att det hade inletts en revolutionerande uppgång i efterfrågan på papper som på några årtionden skulle skapa underlag för en svensk massaindustri i jätteformat. Det krävdes en hel del visionär förmåga och de som saknade den kunde ha skäl att visa skepsis mot stora investeringar i den kapitalkrävande massa- och pappersindustrin. Däremot borde det inte ha krävts några större visionära talanger för att inse att sågverkens urskogsexploatering snart måste ta slut eller att massa- och pappersindustrins notoriskt dåliga lönsamhet kunde ha ett visst samband med dess småskalighet. Behovet av strukturrationalisering började också göra sig påmint inom sågverksbranschen nu när den var färdigetableerad och på grund av råvarubrist inte kunde växa mer. Det fanns anledning att se på vad gemensam förvaltning av sågverk och de vidsträckta skogsdomänerna kunde ge i form av ökad lönsamhet. Till detta kom de generationsväxlingsproblem som sammanhängde med att många av skogsindustrins pionjärer på 1880- och 90-talen nådde slutet av sin aktiva karriär.

Vilka krafter fanns då tillgängliga för en omvandling och rationalisering av skogsindustrins struktur?⁴⁹ Ser man enbart på behovet av ägarkapital är svaret självklart. Sågverken och deras ägare var Sveriges förmögnaste grupp. De kunde utan svårighet ha köpt upp hela Sveriges massa- och pappersindustri av år 1890 med allt vad den innehöll av produktionsresurser och tekniskt kunnande. Den omvända vägen var uppenbart orealistisk – massa- och pappersindustrin saknade kapital för att köpa stora norrländska sågverksföretag. En tredje möjlighet var att utomstående ägarentreprenörer gick in i båda branscherna för att på ett eller annat sätt åstadkomma nya kombinationer. Antalet storfinansiärer med resurser att göra detta var dock mycket begränsat på 1890-talet. Att köpa syd- och mellansvenska pappersindustrier var inte så dyrt men föga spektakulärt. Att köpa norrländska sågverk var nog så spektakulärt men i början på det industriella genombrottets epok var det fråga om jätteaffärer t o m för landets största ägarentreprenörer.

■ Göteborgskapitalet hade spelat en stor roll för sågverksindustrins uppbyggnad och överhuvudtaget fanns här under 1800-

talet det stora svenska centralt för landsomfattande kapitalistisk företagungsverksamhet. Göteborgskapitalet var ännu 1890 djupt engagerat i Norrland samtidigt som det inte var ett utpräglat sågverkskapital. Geografiskt fanns det nära till den spirande pappers- och massaindustrin och det stod sedan gammalt nära de marknader som importerade massa. Det kunde ha varit naturligt att vänta initiativ till skogsindustrins ovandling från Dicksons, Kjellbergs, Röhss eller Wijks, måhända uppbackade av den kapitalstarka Skandinavbanken. Men i Göteborg stod vi inför en scenväxling på 1890-talet. De gamla familjerna var på reträtt och de nya var engagerade i helt annan verksamhet: textilindustri, rederier, verkstäder. Trots de stolta traditionerna drog man sig i huvudsak ut från den norrländska skogsindustrin under årtiondena kring sekelskiftet. Detta lämnade fältet friare för andra potentiellt omvandlande krafter men ett möjligt centrum för interregional omvandling försvann också i och med detta.

Stockholm var ett annat naturligt centrum, en metropol för finans och industri. Banden till den norrländska skogsindustrin var dock relativt svaga. Branschens ursprungliga behov av stöd från stora handelshus hade kraftigt minskat och inte heller Stockholms banker hade några starka kundförbindelser norr om Bergslagsregionen. Att en del sågverksägare flyttade till Stockholm gjorde knappast staden till ett dynamiskt centrum för branschen – flyttningarna markerade ofta att ägarna blivit mindre aktiva och föredrog huvudstadens liv framför Norrland. Några starka ägarband till massa- och pappersindustrin fanns inte heller i Stockholm – lokal industri i denna bransch saknades. Däremot fanns flera banker som opererade över hela landet. Wallenbergs Stockholms Enskilda Bank och (från 1893) Fræncels Stockholms Handelsbank skulle under det industriella genombrottet bli centra för en rad omstrukturerings- och emissionsaffärer. Ernest Thiel, Knut Tillberg, William Olsson, m fl enskilda kapitalägare drev emissionsverksamhet i för tiden stor skala med Stockholm som finansiell bas. Av dessa skulle William Olsson bli skogsindustrins omstrukturerare par préférence. Men även för landets största finansmagnater var dessa företag väl stora för att medge verkligt samlande grepp. De utpräglade omstrukturerarna var dessutom ofta så kortsiktiga i sitt agerande att de var föga lämpade att leda en utpräglat långsiktig bransch som skogsindustrin.

En faktor av betydelse var att bankväsendet ända till början på 1900-talet var regionaliserat – de för 1800-talet typiska regionala mesonivåerna åskådliggjordes allra bäst i provinsbanksystemet. Bankerna lika lite som ägarna var därmed någon stark interregional samarbetsnivå. De skulle ha kunnat verka för fusioner i hemregionen men det förefaller inte som om mycket i den riktningen blev gjort innan det regionala bankväsendet i stor utsträckning försvann genom 1910-talets bankfusioner. Svenska Handelsbankens nya ställning som stor norrlandsbank skulle därefter öppna nya möjligheter. Fondbörsens utveckling gav också en ny institutionell möjlighet att sprida skogsföretagens aktier på en riksfattande aktiemarknad vilket kunde underlätta både fusioner och kapitaltillförsel.

Vi ska i detta avsnitt följa omvandlingen enligt tre linjer: ägarskiftet och fusioner, massaindustrins utbyggnad samt ägarkapitalets eventuella förändringar av attityder och kontaktnät. Huvudtemat är att se vilka krafter (ägare, banker, företagsledare, utomstående omstrukturerare) som genomdrev omvandlingen och i vad mån de etablerade intressena visade prov på tröghet eller dynamik.

3.6.2. *Fusioner och ägarskiftet*

Fusioner och ägarskiftet var relativt vanliga i sågverksbranschen under hela perioden 1890–1920 medan de inom pappers- och massabranschen var koncentrerade till periodens senare hälft. Den gemensamma orsaken var generationsskiftet och tidsförskjutningen mellan de båda branscherna avspeglar bl a att sågverksföretagen i allmänhet var några decennier äldre. Kriser och tvångsmässiga ägarskiftet var sällsynta – sågverken var fortfarande lönsamma och massaindustrin hade äntligen blivit det. Fusionerna skedde i ett affärsklimat där stordrift och företagssammanslutningar sågs som tidens lösen. I det följande ska en översikt ges av ägarförändringar bland de större företagen – en mängd liknande transaktioner bland mindre enheter måste lämnas därhän.

1890-talets mest spektakulära ägarskifte var raka motsatsen till en fusion. Det var avvecklingen av det *dicksonska* företagsimperiet, vid decenniets början fortfarande Sveriges klart största sågverksgrupp. Dicksons hade varit pionjärerna, de hade drivit

vattensågstekniken till dess högsta utvecklingsstadium och de hade vid 1800-talets mitt även varit landets största redare med timmerexport som viktigaste utförselprodukt. Ångsågstekniken hade de efterhand tagit till sig men ångfartyg och massaindustri var nyheter som familjen inte ville pröva på. Den gamle Oscar Dickson, den siste av firmans aktiva ägare, insåg att ingen efterträdare av tillräckligt format fanns inom familjen och han valde att avveckla i stället för att låta utomstående företagsledare ta över inom familjefirman. Svartvik såldes 1891 till ett sundsvallskonsortium lett av norrmannen *G P Braathen*. Braathen lyckades 1896 även bilda ett konsortium för att köpa Holmsund från Dicksons. Kempes ingick i detta men de lyckades inte vinna någon kontroll över umeföretaget vilket låg i vad de betraktade som sitt naturliga expansionsområde. Braathen, som redan tidigare ägde Hofvids sågverk vid Sundsvall, var därmed etablerad som en av landets ledande skogsföretagare.⁵⁰

Det tredje dicksonföretaget, Sandarne vid Ljusnan, såldes 1898 genom Louis Frænckel och Stockholms Handelsbank till engelsk-ägda Bergvik & Ala.⁵¹ Banken erhöll en betydande vinst på affären. Detta kan föranleda vissa reflektioner. Göteborgshuset Dickson hade under en stor del av 1800-talet haft utomordentligt goda släkt- och affärsförbindelser i Storbritannien. Nu, efter Oscar Dicksons död 1897, fick det nöja sig med att låta en stockholmsbank under ledning av en inflyttad tysk bankir förmedla försäljningen till deras eget ursprungsland. Konkret gällde affären två företag i Söderhamnsdistriktet, sedan nära 50 år varandras grannar. Göteborgskapitalet var uppenbarligen på reträtt för Stockholm och nytt finanskapital visade sig ha kontaktnät som var överlägsna gammalt handelskapital.

Upplösningen av Dicksons sågverkskombination på 1890-talet är tänkvärt även på annat sätt. Metoden att upplösa en gemensamt ägd företagsgrupp vid arvskiften och liknande var inte ny – den hade ofta förekommit i den svenska bruksnäringen. ”Koncernledning” med egna ambitioner att låta en grupp leva vidare fanns inte. Men vid 1800-talets slut stod vi inför genombrottet för stora koncernbildningar och endast ett årtionde senare skulle Dicksons agerande ha framstått som egendomligt. Det naturliga hade då varit att låta handelshus och sågverk växa till en storkoncern under professionella företagsledare hämtade utifrån samt att låta familjen få loss kapital genom att sprida aktierna på den nya

aktiemarknaden. Men det äldre systemet är intressant. Det gav en viss smidighet i företagsstrukturen när den omvälvdes vid generationsskiften eller när ägarna inte längre var intresserade av att vara företagare. Det behövdes inga utomstående omstrukturerare och inga slitningar med etablerade koncernledning, när ägarna såg det som naturligt att sälja till någon annan hugad ägare/företagare.

I *Sundsvallsområdet* pågick en koncentration på 1890-talet genom att Ortviken efter en konkurs för ägaren (andra generationen Forssell) 1893 övertogs av Skönvik medan *Heffners* företag såldes till Wifsta Varf 1895 och *A P Hedbergs* till Tunadal 1898. I de båda senare fallen var orsaken att grundarens arvingar ville dra sig tillbaka. I *Härnösandsdistriktet* pågick under decennierna kring sekelskiftet vissa fusions- och omstruktureringsrörelser mellan företagen. Den på sikt viktigaste förändringen var att Arent Versteegh 1899 köpte Graningeverken vilket gjorde familjens position än starkare i Ådalen. I övrigt framträdde på 1910-talet en struktur av medelstora familjeföretag: Strömnäs (som köpt Sandö), ägt av familjerna Quist och Sahlberg, Björkå (Norberg–Hedberg), Kungsgården–Marieberg (Francke), Dynäs (som köpt Wäija), ägt av John Ekman, Rö (Björklund) samt Svanö, det sistnämnda ett börsnoterat företag. Några verkligt samlande grepp i denna stora skogsindustriella region togs dock inte – ingen ägare tycks ha varit beredd att gå utöver familjeföretagets ram. Om regionens största företag, Kramfors, ska något sägas senare.

I *Örnsköldsviksområdet* och längre norrut var familjen Kempes andra generation på offensiven. Det var främst de två yngre bröderna Frans och Seth M Kempe som var aktiva.⁵² De köpte 1893 *Töre* från det konkursdrabbade engelska Gellivare-bolaget, 1896 en andel i *Holmsund* från Dickson, 1897 *Robertsfors* bruk och vattensåg och 1903 *Gideå–Husum* från Wijk m fl. Töre såldes dock samtidigt till William Olssons norrbottenkoncern av sågverk – det var för övrigt han som förmedlat Gideå–Husum-affären. Familjen Kempe och deras företag var i början av 1900-talet kanhända de största låntagarna i hela det svenska affärsbanksväsendet, en position som de nått på grund av aggressiva skogsuppköp och stora investeringar i cellulosaindustrin.⁵³ 1907 sålde familjen dock Sandöbolaget i Ådalen.

En ny företagsgrupp växte upp kring *Forss*-bolaget i Köpman-

holmen utanför Örnsköldsvik. Detta dittills medelstora sågverk hade varit göteborgsägt men övertogs 1895 av ett lokalt konsortium. Till disponent utsågs Gustaf Hedberg, tidigare disponent vid den kempeska Domsjösågen. Hedberg blev snart dominerande både som chef och ägare och hans starka intresse för teknik kom att prägla Forss-bolagets utveckling. Han rationaliserade driften, främst genom att göra om Forss till landets första elektrifierade exportsågverk, anlade en sulfitfabrik (färdig 1907) och uppförde 1909–10 världens första sulfitsprittfabrik. Genom successiva köp i Skellefteåregionen 1913–20 förvärvades sågverken Sävenäs och Bure med Öhrvikens sulfitfabrik och stora skogsområden.⁵⁴

Längst uppe i norr pågick från 1898 en omfattande fusionsaktivitet.⁵⁵ Huvudaktören under ett årtionde var William Olsson, son till en framstående svensk trävaruhandlare i London, Martin Olsson. William Olsson tillhörde tidens spektakulära omstrukturerare – hans specialitet var fusioner och styckning av äldre sågverks- och bruksföretag. Han kunde utnyttja såväl engelskt kapital som lån från svenska banker och hans stora tid var från 1898 till 1907 års internationella finanskris. Olsson hade en visionär förmåga att se nya affärsidéer rakt igenom ägar- och företagsgränser men också förmåga att bortse från handfasta managerrealiteter i sitt sätt att förverkliga dem.

William Olssons första stora affär inleddes 1898 genom förvärv av majoriteten i AB Bergman, Hummel & Co, som ägde sågverk vid Haparanda, Kalix och Luleå. Med stöd av bl a Stockholms Enskilda Bank lyckades Olsson till 1903 fusionera detta bolag med de flesta av Norrbottens övriga sågverk till Nordiska Trävaru AB. Bolaget blev ett finansiellt misslyckande och Enskilda Banken rekonstruerade 1908 företaget under namnet Baltiska Trävaru AB. 1906 skedde en annan fusion i regionen genom att Ytterstfors Trävaru AB i Skellefteådistriktet övertog Munksunds Sågverks AB i Piteå. Drivande krafter bakom detta var trävaruhandlaren Egil Unander-Scharin i Umeå och Norrlandsbanken.⁵⁶

Innan Nordiska Trävarubolagets fallissemang hade William Olsson styrt in Wallenbergs på ytterligare en stor skogsaffär, nu i Sundsvallsregionen. 1906 sålde familjerna Wannberg och Weinberg sin majoritetspost i *Wifsta Varf* till Olsson och hans partners Knut Tillberg och Allan Abenius. Enskilda Banken var finansiären och snart även huvuddelägaren som snabbt genomförde en

grundlig omläggning av företaget till massaproduktion. Samtidigt köpte banken (via Hofors) från familjen Nisser aktiemajoriteten i *Kopparberg-Hofors*. Till detta företag överförde Wallenberggruppen Störviks sulfittfabrik. Både Wifsta Varfs och Kopparberg-Hofors aktier placerades från 1912 på öppna marknaden men Wallenbergs behöll för framtiden kontrollposterna.⁵⁷

I *Gävle/Dalaområdet* pågick en rad andra omstruktureringar och ännu fler planerades.⁵⁸ En rad bruk, främst Gysinge, Söderfors och Forsbacka, var till salu och deras skogar och industrier var av intresse för de tre stora skogsföretagen i området, Bergslaget, Korsnäs och Kopparberg-Hofors. Dessa tre diskuterade också av och till en stor fusion med varandra. Frågan blev brännande 1908; Korsnäschefen Bernhard Martin ivrade sedan gammalt för ett samgående, Kopparberg-Hofors nye ägare, Wallenbergs, var av samma mening och Bergslagets bankförbindelse, Louis Frænckel, sökte övertala den allt mäktigare disponenten Erik Johan Ljungberg. Från denne kom emellertid till sist ett nej, trots att han måste ha varit självskriven till chefsbefattningen i det nya jätteföretaget. En sådan sammanslagning av tre storföretag – enbart Bergslaget var vid denna tid landets största industriföretag – skulle inte bara ha givit Gävle/Dala en samlad skogsindustristruktur. Företaget skulle även ha blivit ett skogsindustriellt centrum med resurser att leda branschens strukturella och tekniska omvandling.

I *Hudiksvallsområdet* genomfördes 1903 en fusion mellan de båda stora företagen: Hudiksvalls Trävaru AB köpte Iggesunds Bruk även om det så småningom blev det senare företagsnamnet som utnyttjades av det nya företaget. I *Ådalen* avvecklades J A Kjellberg & Söners engagemang i Kramfors delvis 1887 genom att andra göteborgsintressenter inbjöds som delägare. Orsakerna var de dåliga tiderna och Kjellbergs engagemang i Bofors.⁵⁹ 1907 avvecklade göteborgarna sitt ägande genom försäljning till ett konsortium bestående av norrmännen Oscar Midling och F M Treschow samt finländaren Johan Mannerheim.⁶⁰ Olof Wijk & Co sålde 1903 Gideå-Husum till Kempes men ryckte i stället fram i södra Norrland genom att 1914 köpa Marma och förena det med Långgrö till en ny stor koncernbildning i Söderhamnsområdet.

Redan på 1890-talet hade ett annat gammalt fäste för göteborgskapitalet gått förlorat. David Otto Franckes sista företag,

pappersbruket och textilföretaget Korndals AB, gick i konkurs efter ledarens död 1892. Stockholms Enskilda Bank var huvudfordringsägare och på de finansiella och materiella ruinerna av det gamla bolaget anlade banken ett nytt pappersbruk i Mölndal, ägt av *AB Papyrus*. Det fick en ledande ställning som kvalitetspappersbruk och bolaget blev en av Wallenberggruppens tidigaste framgångsrika rekonstruktionssatsningar.⁶¹

I *Vänernområdet* pågick under 1900-talets två första decennier tre storföretagsbyggen inom skogsindustrin, i huvudsak genom aggressiva uppköp av mindre bruks- och massaföretag.⁶² Sådana fanns det sedan tidigare gott om i Värmland och Dalsland och behovet av strukturrationaliseringar blev uppenbart när massa- och pappersindustrin i övriga landet blev storindustriell. Aktörerna var Billerud, Mölnbacka–Trysil och Wargön. *Billerud*, ett av pionjärföretagen inom sulfitindustrin, såldes 1904 av grundaren G T Lindstedt till ett göteborgskonsortium lett av Kjellbergs. Efter det att den kraftfulle norskfödde disponenten Christian Storjohann år 1907 tagit ledningen inleddes en rad förvärv av skogar, sågverk, massafabriker och pappersbruk i Dalsland och sydvästra Värmland. 1914 köpte ett säfflekonsortium under Storjohanns ledning aktiemajoriteten från Göteborg. Affärsidén var nu att inrikta företaget på pappersproduktion.

Sågverksföretaget *Mölnbacka–Trysil* kom 1901 under ägarinflytande av William Olsson som sedan 1899 opererade som omstrukturerare även i denna region.⁶³ 1906 övertogs det av ägarna till sulfit- och pappersföretaget Klarafors AB vilka efter att ha gjort detta bolag till Mölnbacka–Trysils dotterföretag började bygga en sulfatfabrik vid Deje. Redan 1908 måste de emellertid till följd av depressionen sälja företaget till engelska Kellner–Partington som fortsatte ett ambitiöst investerings- och fusionsprogram med koncentration till centrala Värmland. Utöver de bolag och skogar som införlivades i Mölnbacka–Trysil inköpte det engelska företaget också Edsvalla sulfitfabrik som samförvaltades med det större företaget. Kellner–Partington hade dessutom stora skogsindustriella intressen i Norge.

Wargöns utgångspunkt var ett träsliperi och ett pappersbruk vid Trollhättefallen som anlagts av kanal- och järnvägsbyggaren Nils Ericson och hans tre söner 1868–72. Företaget övergick snart till andra, lokala, intressenter. 1907 kom William Olsson in i bilden som ägare men efterträddes redan 1911 av det expansiva

stockholmska emissionsföretaget Albert Söderberg & Co.⁶⁴ Efter spektakulära affärer med vattenfall, mangangruvor och elektrosmltverk började Wargön från 1912 integrera bakåt genom stora skogsförvärv, i huvudsak i gränsområdet mellan Värmland, Västmanland, Dalarna och Närke. Med på köpen följde bl a Hällefors järnbruk, Laxå bruk och massafabrik i Fredriksberg. Avsikten var att efter mönster från Uddeholms Skoghall koncentrera skogsindustrin till Otterbäcken vid Vänern men den totala ekonomiska kris som drabbade koncernen från 1920 förhindrade detta. Expansionen finansierades genom aktiemissioner som även under första världskriget framstod som enorma: totalt drygt 65 Mkr betalades in 1912–20. Aktiekapitalet hade dessförinnan varit på nominellt 1,8 Mkr.

Uddeholm, som här nämnts som modell, följde en annan linje. Företaget hade åren 1895–1910 prioriterat sin skogsindustri lågt men fick därefter en mer optimistisk syn på sina skogstillgångars värde. Resultatet av detta var uppbyggandet av ett stort industri-kombinat vid Skoghall: nytt sågverk, ny sulfat- och sulfitfabrik. Alla äldre anläggningar lades ned. Däremot deltog Uddeholm inte i fusionsaktiviteten.

Vi är därmed inne på de speciella förhållandena under krigs- och inflationsåren 1914–20. Detta var bankernas, emissionsbolagens och fondbörsens gyllene tid då fusioner, ägarskiften och aktiemissioner hörde till ordningen för dagen. Skogsföretagens stora realvärdestillgångar utövade en speciell lockelse under inflationstiden. Många industriellt inriktade, av tradition vinstnedplöjande och substansrika, företag – bruk, pappers- och massaindustrier – köptes upp av emissionsbolag och finanskonsortier som efter fondemissioner, utdelningshöjningar och spektakulära fusioner vidarebefordrade dem till fondbörsen med emissionsvinst. I sågverksområdena bedrev samma grupper fusions- och styckningsaffärer med skogsegendomar och sågverk. Finanskapitalet agerade med utomordentlig raskhet och de många företagsköpen från detta håll visar på att potentialen för omstruktureringar var mycket stor. Därmed är inte sagt att alla de snabba affärerna var välbetänkta.⁶⁵

Bland ägarskiftena fanns flera som sammanhängde med utländska ägares svårigheter under kriget. Således köptes Bergvik & Ala 1916 av Handelsbanken från Storbritannien varefter aktierna såldes ut på öppna marknaden – banken behöll dock en

kontrollpost i sin intressesfär. Hjerpens sulfittfabrik i Jämtland såldes samma år av den engelske papperstillverkaren Thomas Owen & Co till Axel Björklunds expansiva ådalenföretag Rö. Under 1917 avvecklade också engelska Kellner–Partington sina intressen i Norge och Sverige varvid det nya norska storföretaget Borregaard övertog Mölnbacka–Trysil och systerföretaget Edsvalla Bruk. I världskrigets skugga hade därmed de engelska ägarintressena i större svenska skogsföretag helt försvunnit.

Under 1916 inträffade också ett mycket uppmärksammat maktskifte i Stora Kopparbergs Bergslag, då en kontrollpost köptes upp av Wallenbergs och Skandinavbanksintressen. Handelsbanken och den äldre företagsledningen manövrerades ut från sitt inflytande i företaget. Affärens yttre drag påminner om andra finanskapitalistiska företagsköp under perioden, vilka ofta syftade till att aktivera dolda tillgångar i industriföretag som länge plöjt ned vinster. Bergslaget stod efter den gamle disponenten E J Ljungbergs död 1915 utan stark ledning och var ett attraktivt objekt för kapitalstarka grupper. Men det visade sig att maktskiftet långsiktigt inte ledde till någon avgörande förändring i det ärkeindustriella företaget – med Marcus Wallenberg sr som ordförande blev industriella satsningar visserligen kritiskt granskade men inte eftersatta.

Storbankerna kunde däremot genom sina emissionsföretag och ägarintressen samverka i den slutliga fusionen av den nordligaste svenska trävaruindustrin. AB *Ytterstfors–Munksund* köpte 1917 AB Storfors och i slutet av året Baltiska Trävaru AB, det stora norrbottniska bolag som varit resultatet av sekelskiftets fusionsrörelse. Sågverken från Skellefteå till Haparanda hade därmed samlats till Sveriges i särklass största timmerproducent, som dock var en finansiellt skör krigstidsskapelse.

Centralgruppens Emissions AB visade speciellt intresse för Sundsvallsregionen, där *Tunadal* köptes från familjen Jacobsen 1917 och *Mon* från Wikströms 1920. Företagens egendomar delades upp, varvid i första hand Skönvik och Svartvik delade på Tunadal medan Mon-skogarna köptes av Enhörnings, Sund och Wifsta Varf. Antalet stora trävaruföretag i Sundsvall med omgivning var därmed reducerat till fem – Wallenbergs Wifsta Varf, Bünsows Skönvik, Braathens Svartvik, Hammarbergs Sund och Enhörnings Kubikenborg. Alla utom det sistnämnda var nu kombinerade cellulosa- och sågverksföretag.

Ljusne–Woxna AB, som från Wilhelm Kempe år 1883 gått i arv till hans enda dotter samt svärsonen, greveparet Hallwyl, genomgick under tidigt 1900-tal en något säregen utveckling. Ljusnesågen, en av de största i landet, lades ned 1908. Bolaget köptes 1919 av ett konsortium som styckade av och sålde 3/4 av skogsegendomarna. "Rest–Ljusne–Woxna" var ett järnbruksföretag med 150 000 tunnland skog samt sågverk och ett minoritetsintresse i Marma–Långrörs sulfittfabrik. Bolaget såldes 1926 till Ströms Bruk (i Hudiksvallsdistriktet) och den nya koncernen kunde som helhet räknas som ett större skogsföretag.

I södra Sveriges pappersindustri hände också en hel del under 1910-talet – omvälvningarna i Vänerområdet har redan berörts.⁶⁶ En linje var att grosshandelsfirman AB Axel Christiernsson integrerade bakåt genom att bygga upp en papperskoncern. Företaget hade sedan 1890-talet varit delägare i sulfittfabriken Rydö vid Nissan vilken utvecklats med anläggandet av *Hylte* pappersbruk. 1917 förvärvade AB Axel Christiernsson dels samtliga aktier i dessa företag, dels det äldre pappersbruket *Munkedal* och hade därmed blivit en av landets största pappersproducenter.

Munksjö, sedan gammalt ett av landets största pappersbruk, såldes 1917 av familjen Ljungquist till emissionsföretaget Albert Söderberg & Co, samma firma som ledde Wargöns explosionsartade tillväxt. Munksjös utveckling blev lugnare men företaget förvärvade under 1910-talet betydande skogsegendomar i Småland och vid Vätterns norra ände (Aspa-skogarna). *Fiskeby* i närheten av Norrköping köpte 1917–18 tre angränsande företag samtidigt som ägandet övergick från lokala intressenter till en emissionsbolagsgrupp. Med ett totalt innehav av 110 000 tunnland skog torde Fiskeby efter denna expansion ha varit den störste skogsägaren utanför Norrland och Bergslagen. En rad andra samgåenden förekom även mellan mindre massa- och pappersföretag och många av dessa bytte dessutom ägare under 1910-talet. Bland ägarskiftena kan nämnas att *Katrinefors* vid Mariestad i slutet av 1917 köptes av Kreugers nybildade Svenska Tändsticks AB, för övrigt en av södra Sveriges stora skogsägare – tändstickstillverkning är delvis en skogsindustri.

Två större papperstillverkare, Wallenbergs *Papyrus* och Wahrens *Holmen*, var betydligt mindre fusionsaktiva under denna period och gjorde endast en del kompletterande företagsköp. I synnerhet Holmen visade däremot stark vilja till expansion ge-

nom egna investeringar.⁶⁷ Till de äldsta och mest etablerade svenska papperstillverkarna hörde de tre traditionsrika finpappersbruken Klippan, Grycksbo och Lessebo. De hade diskuterat ett samgående redan 1902 men då detta inte gått att genomföra bildade de 1907 Finpappersbrukens Försäljnings AB som gemensam försäljningskanal. Det var ett av de första stegen i den omfattande kartellrörelse som kom att prägla marknadsbeteendet hos svensk pappersindustri åtminstone till 1900-talets mitt.⁶⁸

Som helhet hade södra och mellersta Sveriges massa- och pappersindustri genom de omkring 1906 inledda och under 1910-talet dramatiskt påskyndade fusionerna fått en helt ny struktur. Händelseförloppet har nästan genomgående det draget att familjeföretag eller lokalt ägarförankrade företag köps upp av utomstående intressen: William Olsson, AB Axel Christiernsson, Kjellbergs, Albert Söderberg & Co och andra för 1910-talet typiska emissionsbolag. Dessa finansiella intressen hade den avgörande rollen för uppbyggandet av nya gruppbildningar och ägarskiften. Någon egentlig branschstudie av detta snabba händelseförlopp finns inte men den vore väl värd att genomföra. Bland annat är det av intresse att finna förklaringar till att utomstående ägare hade så starkt intresse av att genomföra fusioner som de äldre ägarna inte gjorde av egen drift. Var fusionerna industriellt väl motiverade eller en modevåg? Det faktum att framgångsrika storföretag som Holmen och Papyrus låg ganska lågt medan nya ägare satsade friskt på företagsköp gör frågan befogad. En jämförelse av investeringsstrategier hos de fyra Vänerföretagen – Uddeholm, Billerud, Mölnbacka–Trysil och Wargön–Hällefors – vore också i hög grad av intresse.

Syftet med denna rundmålning av ägarskiften och fusioner är främst att visa på den stora rörlighet i ägandet som fanns i det industriella genombrottets Sverige. Men syftet är också att visa på vad som *inte* hände. Familjeägandet minskade medan en rad företag blev förankrade på aktiemarknaden. Stora Kopparberg och Uddeholm fanns där sedan 1800-talet och den skogsindustriella gruppen på börsen hade till 1920 ökat med Bergvik & Ala, Korsnäs, Wifsta Varf, Kopparberg–Hofors, Ytterstfors–Munksund, Svanö, Holmen, Wargön, Munksjö och Axel Christiernsson, må vara att vissa av dessa företag hade verksamhet även utanför skogsindustrin.⁶⁹ Det var nu möjligt för alla kapitalplacerare att bli delägare i sågverk, massafabriker, pappers-

bruk och de realvärden som fanns i bolagens skog och vattenkraft.

Initiativet till ägarskiftena och fusionerna låg numera sällan hos de ursprungliga ägarfamiljerna. På 1890-talet var det så men i den dramatiska omvälvningen från sekelskiftet till 1920 dominerade omstrukturerande företagare som William Olsson, de stockholmska affärsbankerna samt en växande skara av stockholmsbaserade, ofta bankanknutna, emissionsföretag. Det var dessa som ledde de förhandlingar vars logiska slut ofta var att företag styckades av eller fusionerades med andra skogsföretag som sedan länge varit det sålda företags grannar. Nära grannskap betyder ofta även konkurrens och det skapar tydligen inte de bästa förutsättningarna för samgående. Finanskapitalistisk maktutövning genom goda kontaktnät framträder här tydligt. Stockholms stärkta ställning och Göteborgs relativa försvagning som nationell metropol framträder också. 1890 var göteborgarna fortfarande en stark maktfaktor i skogsindustrin – 1920 fanns bara Wijk kvar och deras Marma–Långrör var på väg in i en djup kris.

Finanskapitalet ryckte inte bara fram som omstrukturerare utan även som ägare och detta motsvaras av handelskapitalets tillbakagång. Ägarkapitalet i sågverken år 1890 utgjordes av handelshus eller familjer med ett nära förflutet i handeln. 1920 var ägarna finanskapitalister, industrikapitalister, aktiemarknaden samt ett antal familjer vars förflutna i handeln låg långt borta i tiden. En del av dessa ägarfamiljer var rätt odefinierade till sin natur i och med att de inte längre var så djupt engagerade i verksamheten – de representerade närmast ett rentierkapital med mer eller mindre starka sentimentala band till ett företag som någon förfader grundat. I åtskilliga fall hade banden brustit när någon storfinansär lagt ett tillräckligt frestande köpeanbud. Andra ägare, t ex Enhörning på Kubikenborg, Hammarberg på Sund och Ekman på Dynäs–Wäija, var aktiva trävarupatroner i gammal stil.

I de mellan- och sydsvenska massa- och pappersfabrikerna var ägarkapitalet ursprungligen av i huvudsak industriell typ och här skedde en tydlig glidning i riktning mot finanskapitalistisk dominans. Utan tvekan kan finanskapitalet tilldelas rollen som den stora förändrande kraften i ägarstrukturen under denna period. Men för förändringarna i den *industriella* strukturen betydde

detta kapital fram till 1920 betydligt mindre. De intressantaste nysatsningarna i stor skala under 1910-talet var Holmens pappersbruk i Hallsta och Uddeholms Skoghall-kombinat och de hade genomförts av de två syd- och mellansvenska skogsföretag som representerade det mest utpräglade industrikapitalet. De var som vi kan erinra oss redan 1890 de enda storföretagen inom massa- och pappersområdet. En ny industriell företagare av format hade också framträtt genom fusionsvågen: Christian Storchmann på Billerud. Detta företag var 1920 på väg att inleda ett storskaligt investeringsprogram som påbyggnad på den brokiga samling småindustrier som köpts upp.

Vad hade då *inte* hänt? Det mest framträdande koncentrationsfenomenet som uteblivit var fusioner mellan norr och söder, mellan etablerade sågverksföretag och etablerade pappers- och massatillverkare. Den spridning av massateknik norrut som vi strax ska behandla skedde *inte* genom några ägarmässiga förändringar över regiongränserna utan genom att sågverksföretagen tillägnade sig den nya tekniken. Men inte heller på det regionala planet togs de verkligt stora greppen under denna period. Undantagen är den nordligaste regionen där en total koncentration skedde genom Ytterstfors–Munksund och emissionsbolagen samt Hudiksvall där Iggesund nu dominerade starkt. I övrigt såg de gamla sågverksregionerna ut som ett geografiskt lapptäcke av företagarambitioner med en rad likadana sågverk och massafabriker vid älvmyningarna, ofta placerade inom synhåll för varandra. Under sågverksepoken hade denna uppsplittring inte nödvändigtvis haft negativa följder. Ett medelstort familjeföretag med aktiva och kunniga ägare kunde vara lika livskraftigt som ett storföretag. Men inom massaindustrin var stordriftsfördelarna betydande och fasta kundförbindelser byggda på förtroende – familjeföretagets ”osynliga” styrka – var mindre väsentliga. När sågverksepokens företagsstruktur reproducerades i norrländsk massaindustri – liksom järnbrukens tidigare hade reproducerats i den värmländska – så finns det anledning att ifrågasätta om ägandet och ägargränserna satte upp institutionella hinder för en ny branschs optimala framväxt.

Bland det som inte hänt kan också noteras att flera av de största familjeägda skogsföretagen *inte* placerade sina aktier på börsen. De hade därmed avhämt sig möjligheten att via aktieemissioner föra en aggressiv uppköpspolitik i sina regioner. Företag

som Braathens Svartvik (med dotterbolaget Holmsund), Bünsows Skönvik eller kanske Hammarberg–Almqvists Sund hade med en djärvare linje kunnat ta ledningen av omstruktureringen i Sundsvallsregionen. De var före 1920 väl konsoliderade och hade varit välkomna objekt på en marknad som villigt svalde sådana bräckliga konstruktioner som Ytterstfors–Munksund och Wargön. Nu överläts omvandlingen åt stockholmska emissionsbolag. I fullständighetens namn ska även sägas att wallenbergarnas Wifsta Varf, som var börsnoterat sedan 1912, inte heller visade intresse för att ta ledningen. I Ådalen hade Versteegh eller Kramforsbolaget (som var B-listenoterat) varit de naturliga ledarna men någon fusionsaktivitet förspordes inte. Inte heller det i andra avseenden innovativa Mo & Domsjö sökte utnyttja den ”egna sedelpressen” under aktiemarknadens högkonjunktur – börsnoteringen dröjde till slutet av 30-talet.

Slutligen kan noteras att en ägargrupp som band ihop flera skogsföretag med synergieffekter som följd hade framträtt. Wallenbergs hade genom sina successiva engagemang i bruket Hofors, sulfitföretagen Billerud och Storvik, pappersbruket Papyrus och slutligen sågverksföretagen Wifsta Varf och Kopparberg–Hofors skaffat sig ägarerfarenheter på det skogsindustriella området som i mångsidighet saknade motstycke. Under omvandlingsskedet från sågverk till cellulosa i norr spelade familjens initiativ en icke oväsentlig roll för att överföra kunnande från söder till norr. 1916 drog familjen också in i Sveriges mest mångsidiga skogsindustriella företag: Bergslaget. Det fanns dock inga tecken på att familjen önskade fusionera sina olika skogsindustriintressen – den formella samordningen sträckte sig inte längre än att Marcus Wallenberg sr vid 1910-talets slut höll i ett antal ordförandeklubbor. Först deflationskrisen skulle göra en bank till stor skogsföretagare och då var det Svenska Handelsbanken som kom att sitta med en välfylld portfölj skogspapper.

3.6.3. Pappersmassa blir storindustri

Den industriella omvandlingen inom skogsindustrin under åren 1890–1920 bestod i första hand av massaindustrins väldiga expansion, i andra hand av en avsevärd uppgång för papperstillverkningen. Sågverken kommer i alla avseenden sist: deras pro-

duktionsvolym stagnerade vid sekelskiftet och de tekniska framstegen var blygsamma. 1870- och 80-talens stora sågverksbyggen fick med diverse detaljförbättringar klara produktionen långt in i mellankrigstiden, en produktion som fram till 1920 låg på drygt en miljon standards sågade och hyvlade varor. Jämfört med den raska tekniska utvecklingen i det industriella genombrottets Sverige var sågverksbranschen anmärkningsvärt statisk. Den avvek dock från andra stagnerande branscher genom att vara mycket förmögen. Tillgångarna bestod dock i huvudsak av skog – sågverk utan skog fick allvarliga lönsamhetsproblem – och dessutom började vattenkraften i skogsbygderna få ett förnyat värde genom elkraftsteknikens framsteg.⁷⁰

Det fanns följaktligen gott om kapital i sågverksindustrin för investeringar utanför sågverken. Skogen gav vinster och den kunde belånas för utbyggnad av industriella anläggningar eller för företagsköp. Genom den sk norrlandslagstiftningen i början av 1900-talet förbjöds bolagen dessutom att köpa bondeskog, vilket sedan årtionden varit deras huvudsakliga utlopp för de ackumulerade vinsterna. För bruksföretag som Stora Kopparberg, Uddeholm och Iggesund fanns en uppsjö av investeringsmöjligheter – massa och papper, stål, gruvor, kraftverk, diversifiering i riktning mot verkstads- eller kemisk industri. Pappersbruk och massaindustri i söder hade mindre gott om kapital. De var hänvisade till att växa genom nedplöjning av vinster, banklån eller aktieemissioner på öppna marknaden, vilket i och för sig var fullt möjligt under det industriella genombrottets period.

Den stora omställningen i skogsbranschen var således uppkomsten av en stor svensk pappersmasseindustri, huvudsakligen för export, samt en betydande pappersindustri, även den till övervägande del exportinriktad (se tabell 4). Från att ännu vid sekelskiftet ha varit världens största trävaruexportör hade Sverige 1914 i stället blivit världens dominerande celluloaexportör. Landet var faktiskt världens näst största cellulosaproducent, långt efter USA men före Tyskland. Skogsindustrins ställning som Sveriges dominerande exportbransch bevarades trots den samtidiga industrialiseringen på andra områden – under huvuddelen av vår hundraårsperiod har skogen svarat för mellan 40 och 50 % av vår export. Men under decennierna kring sekelskiftet försköts tyngdpunkten från sågat timmer till massa och papper, en avspeglning av att Sveriges snabba industrialisering bl a

Tabell 4. *Produktion av pappersmassa, papper och papp i Sverige 1891–1920. Femårsmedeltal. Ton (torr vikt).*

	Mekanisk massa	Sulfit- massa	Sulfat- massa	Papper och papp
1891–1895		153 453		ca 60 000
1896–1900	120 367	139 300		86 600
1901–1905	157 272	273 130		150 700
1906–1910	220 076	498 993		228 600
1911–1915	293 080	831 223		318 500
1916–1920	293 758	632 351	177 116	343 700

Källor: *Bosæus* 1949, s 24, *Svenska Pappersbruksföreningen* 1923–1948, s 440–442, *Den svenska cellulosaindustrins utveckling*, s 77.

Pappers- och papptillverkningen 1891–95 är uppskattad med ledning av källornas uppgifter om produktionsvärde. Stagnationen under perioden 1916–20 beror på att industrin under första världskriget hade stora exportsvårigheter och arbetade långt under full kapacitet.

Exportandelar: Kemisk massa på 1890-talet: drygt 70 %, därefter 77 à 78 %. Mekanisk massa: ca 65 % i början av 1890-talet vilket sjunker till drygt 50 % från sekelskiftet. Papper och papp: 1891/95 60 %, 1896/1900 49 %, 1901/05 61 %, 1906/10 63 %, 1911/15 63 %, 1916/20 62 %. Observera att den här angivna massaproduktionen innefattar den massa som gick till de svenska pappersbruken.

bestod i mer kapitalkrävande vidareförädling. Vilken roll hade ägarna i denna omvandling?

Bakom omvandlingen ligger att pappersmasse- och pappersindustrin ”flyttade in” i de norrländska sågverksföretagen och i nordöstra Bergslagens bruksföretag. Redan råvarusituationen gjorde det oundvikligt att industrin flyttade norrut för att den väldiga expansionen skulle kunna genomföras. Utvecklingen har i litteraturen studerats dels i äldre branschöversikter, dels i flera företagsmonografier. Däremot finns ingen samlad framställning av de svenska skogsanknutna företagens strategier under omställningsperioden. Inte heller finns någon problemorienterad forskning om den omställning som förekom inom företagen när de övergick från en relativt enkel produkt som timmer till de mer komplicerade massa- och pappersbranscherna. Här måste ha förekommit kollisioner mellan olika slags företagarmentalitet, mellan konservatism och vilja att utforma nya affärsidéer. Vad betydde det att de nya stora kemiska massafabrikerna nästan alla

tillkom inom *andra* företag än de som sedan 1870-talet utfört pionjärinsatserna på detta område? Vem inom sågverksföretagen tog initiativ till omställningen och vilken inverkan hade denna på deras strategi i övrigt, främst deras syn på eventuella fusioner med angränsande företag?

Grundläggande frågor om massa- och pappersindustrins snabba utveckling är obesvarade av forskningen. Var det världsmarknadens efterfrågan eller tillgången på lämplig råvara i kombination med tilltagande brist på sågtimmer som främst drev fram omvandlingen? Eller fanns det i Sverige en självständigt verkande tro på tekniska satsningar som påskyndade eller styrde utvecklingen? Hur tydliga var marknadssignalerna i riktning mot massa och papper under olika perioder? Varifrån rekryterades arbetare och tjänstemän till de nya massafabrikerna – bland sågverkens anställda, från äldre massafabriker i södra Sverige eller från grupper helt utanför branschen?

Vi har inga särskilt bestämda svar på sådana frågor trots att de är relevanta även för industrier som i dag är under omvandling. Det vore önskvärt med en branschstudie som tog upp frågorna – källmaterial i företagsarkiven finns förmodligen i tillräcklig mängd. I det följande ska vi nöja oss med att se något på ägandets eventuella betydelse för att *genomföra en ny affärsidé* samt teknikspridningen inom den snabbt uppväxande massaindustrin.

Massaindustrins framväxt i norrländsk sågverksindustri företeer allt annat än drag av lugn och successiv utveckling. I stället finns ett mönster av initial tröghet, rentav motstånd mot det nya, följt av en frenetisk etableringsvåg. Omkring 1890 fanns inemot 70 mekaniska träsliperier, 12 sulfatfabriker och 16 sulfitfabriker. Av dessa fanns två sliperier och fem sulfitfabriker i Norrland. Disproportionen mellan regionens råvaruresurser och det ringa antalet massafabriker kan endast förklaras med kraftiga skillnader mellan företagarmentalitet i norr och söder. Detta blir ännu tydligare när vi konstaterar att ägaranknytningen mellan Norrlands sågverk och massaindustri var mycket svag. Av träsliperierna ägdes Forsså (1868) av en tysk invandrare, Eduard Rasch, som tillverkade papp enligt delvis egna metoder. Det nyanlagda Björkå (1889) tillhörde Lugnviks sågverk, ägt av den norskfödde Ole Gjörud.⁷¹ 1869–83 hade det dessutom funnits ett träsliperi och en pappfabrik vid Torpshammar ägt av lokala sundsvallsintressen, veterligen utan samband med något sågverk.

Av sulfitfabrikerna var det endast pionjäranläggningen vid Bergvik (1874) som tillhörde ett sågverk men den var som vi sett snarast en engelsk försöksanläggning placerad i Sverige.⁷² Nästa norrländska sulfitfabrik, Hjerpen i Jämtland (1886), hade byggts av ett skotsk företag. De fyra följande sulfitfabrikerna – Storvik (1888), Gysinge och Mackmyra (1889) och Ströms Bruk (1890–91) – byggdes alla av järnbruksintressen i Gävleborgs län; Storvik hade anknytning till wallenbergägda Hofors bruk. 1890–91 anlade dessutom brukspatron Adolf Unger ett sliperi vid Lottefors i Ljusnan. Det var således här fråga om samma typ av utpräglad industriella företagare som anlagt många massafabriker i Värmland. Ointresset för massa och papper var således ännu 1890 så gott som totalt bland sågverksägarna – Gjörud utgjorde det enda undantaget.

1890-talets nyetableringar förändrade inte nämnvärt bilden. Tre sliperier tillkom i sundsvallstrakten åren 1894–95: Torps hammar (återuppfört av norska intressenter), Matfors och Sörfors. Så vitt känt fanns inget ägarsamband mellan dessa och några sågverksföretag. Däremot byggde sågverksföretaget Lugnvik 1897–98 sitt andra sliperi i Ådalen: Högfors. Något väsentligt nytt tillkom med Bergslagens sulfatfabrik vid Skutskär (1894–95).⁷³ Den byggdes för att utnyttja sågverksavfall och representerade därmed en teknisk pionjärinsats. Det var i och för sig inte underligt att sågverksavfall prövades först i Skutskär som då var Sveriges och kanhända Europas största sågverk. Men det är knappast någon tillfällighet att det var det utpräglad industrikapitalistiska Bergslaget som tog detta initiativ – teknisk utveckling sågs inom detta företag som ett naturligt arbetsmedel.

Nästa norrländska sulfatfabrik var Frånö vid Ångermanälven 1895.⁷⁴ Den uppfördes av ett norskt ägarkonsortium under ledning av Sören W Mörch – sulfattekniken hämtades dock från södra Sverige (G F Enderlein vid Wernbohl). Konsortiet hade sedan 1885 ägt Frånö sågverk men funnit att detta utan egna skogar var olönsamt. De valde att i stället pröva en ny affärsidé genom att tillverka sulfatcellulosa av sågverksavfall, en vara som det fanns gott om i Ådalen. En annan norsk ägargrupp, familjen Kiösterud, uppförde 1899–1900 Sundsvallsregionens första kemiska massafabrik, Essvik. Essvik var en sulfitfabrik, byggd för exploatering av de rika grantillgångarna i Sundsvalls uppland.⁷⁵ Vid samma tidpunkt byggde en tredje norsk grupp, familjen No-

bell, Hissmofors sulfitfabrik i Jämtland (1898–99). Vi kan här således iaktta hur sågverks- och skogsägare i Sveriges två största skogsindustriella regioner låter outsiders, norska ägargrupper, ta initiativ till att utnyttja sågverksavfall och granvirke för kemisk massaproduktion. Då är att märka att de svenska intressenterna i området antagligen representerade världens största koncentration av sågverks- och granägare. De visade en påfallande tröghet när det gällde att utnyttja sina tillgångar efter nya linjer även om vissa av dem (okänt hur många) tecknade aktier i den nya Essvik-fabriken.

Även i Ådalen tillkom en sulfitfabrik vid sekelskiftet, Utansjö (1899–1900). Initiativet kom från Fritz Versteegh, ägare av Sandviken-sågen, och som delägare ingick också Kramfors, kempeägda Dal, Sprängsviken, Svanö och Björknäs. Syftet var att utnyttja klintvirke och fabriken representerade ytterligare ett steg i Versteeghs etablering som storföretagare i denna region. Graningevarken köptes 1899 och Utansjö skulle med tiden komma att bli majoritetsägt av familjen Versteegh.⁷⁶ I båda de västernorrländska distrikten hade sulfitmassafrågan vid sekelskiftet således fått en ”kooperativ” lösning i form av fabriker som stod öppna för regionens sågverksägare.

För granvirkesbaserad sulfitmassa var isen nu äntligen bruten i Norrland och under åren 1901–12 färdigställdes inte mindre än 16 sulfitfabriker i denna del av landet. Den tidigare trögheten hade ersatts av en frenetisk etableringsiver som liknade ångsågsbyggandet på 1850- och 1860-talen. Först kom Bergslagens Skutskärfabrik (1900–01)⁷⁷ – Bergslaget blev därmed näst efter Uddeholm först med att satsa på både sulfit och sulfat. Engelsk-ägda Bergvik & Ala byggde en ny sulfitfabrik 1902–03 – C D Ekmans pionjäranläggning hade lagts ned redan 1897. Kempe satsade i stor stil: Domsjö (Örnsköldsvik) 1902–03, Robertsfors i mellersta Västerbotten 1904 samt Hörnefors (Umeå) 1905–06. I Ådalen beslöt två av delägarna i Utansjö att i stället satsa på egna fabriker: Svanö 1906 och Kramfors 1906–07. Dessutom byggdes en fabrik i Köpmanholmen (nära Örnsköldsvik) av Forss AB 1906–07. Först nu kom de stora sundsvallsbolagen på allvar in i bilden med sulfitetableringar: Svartvik 1905–07, Skönvik 1908, Nyhamn (delvis ägd av Enhörning) 1907–08 och Sund 1909–10.

Både i Ådalen och Sundsvall reproducerades således familjeföretagsmönstret i den nya massaindustrin, trots att det inlednings-

vis funnits ansatser till gemensamt ägda fabriker. Det förefaller som om dessa ansatser mer hade varit uttryck för initial tvekan inför det nya än en genuin vilja att ge den nya industrin en struktur obunden av gamla företagsgränser. Någon effektiv ”ny samarbetsnivå” kunde inte organiseras för att ta sig an den nya branschen. I Söderhamn togs dock ett steg mot sådan samordning – den andra fabriken i regionen efter Bergvik & Alas blev Vallvik (1907–08), ägd med en tredjedel vardera av regionens övriga tre stora skogsföretag: Långrör, Marma och Ljusne–Woxna. I Skellefte-distriktet gick sågverksföretagen Sävenäs och Bure samt den göteborgska pappersexportfirman Ekman & Co ihop om att bygga Öhrvikens sulfitfabrik 1906–08 – Sävenäs, Bure och Öhrviken köptes dock 1913–20 upp av Forss-bolaget.⁷⁸ Korsnäs dröjde ända till 1909–10 innan en sulfitfabrik uppfördes vid Karskär, nära företags nya kustsågverk utanför Gävle. Orsaken till detta dröjsmål synes ha varit att man relativt länge hoppades att en fusion med Stora Kopparberg och/eller Kopparberg–Hofors skulle ge regionens industri en mer koncentrerad struktur och industrifrågorna en mer samlad lösning.⁷⁹

På sulfatområdet hade däremot inte så mycket hänt i Norrland. Skutskärsverken utvidgades och Kramfors köpte 1908 Frånö – det var året efter det att Kramfors övertagits av ett norskt-finskt konsortium. Den intressanta avvikelser från mönstret med idel sulfitfabriker kom i Wifsta Varf – intressant för oss därför att den sammanhänger med ett ägarskifte. Efter Wallenbergs intåg i företaget genomfördes en stor satsning på ny teknik. En sulfatfabrik uppfördes 1907–08, följt av en mycket stor (50 000 ton) sulfitfabrik 1910–12, vilket gjorde det gamla sågverksföretaget till landets största massaproducent. Samtidigt medförde ägarskiftet i Kopparberg–Hofors 1906 att Wallenbergs sulfitfabrik i Storvik överfördes till detta företag.⁸⁰

Den mekaniska slipmassetillverkningen gick också snabbt framåt i Norrland även om den till produktionsvärde och investeringsvolym var mindre spektakulär än den kemiska massan. Elkraftens framsteg möjliggjorde nu byggandet av stora eldrivna träsliperier med produktion på tiotusentals ton i stället för de äldre med direktkopplade vattenturbiner som drev slipstolarna – de hade sällan producerat mer än några tusen ton per år. Vid sekelskiftet introducerades även en viktig innovation i svensk slipmasseindustri: varmslipningsprocessen. Den hade utvecklats i

USA men kom till Sverige via Norge. Det norska försprånget tog sig uttryck i att såväl know-how, maskinell utrustning som ägar-kapital strömmade till Sverige vid investeringarna i de nya eldriv-na varmsliperierna.⁸¹

Graningeverken under sina nya ägare Versteegh var det andra sågverksföretaget i Norrland som anlade ett träsliperi, Forsse 1900–02. Bergslaget hade dock redan år 1900 färdigställt det första stora svenska varmsliperiet i Kvarnsveden som del av det nya pappersbruket där. Skönvik byggde ett varmsliperi 1901 som synes ha varit i drift före Forsse. Etableringarna kom nu slag i slag och kopplades ofta samman med anläggningen av lokala elkraftverk. Träsliperierna var som stora elkraftförbrukare en god basbelastningskund för ett nytt kraftverk – exempel på regionala utvecklingsblock kring den nya elkraften. Iggesund/Hudiksvalls Trävaru AB – som inte byggde någon kemisk massafabrik förrän 1915 – byggde ett sliperi 1905, Ytterstfors (nära Skellefteå) 1907–08 och Baltiska Trävaru AB byggde Luleå Träsliperi 1912. Den ledande mannen i Ytterstfors, Egil Unander-Scharin i Umeå, blev så intresserad av de nya tekniken att han anlade egna sliperier i Umeå 1909–10 och Skellefteå 1910–11.⁸² Scharins var en inte särskilt kapitalkraftig men skickligt ledd firma – med ursprung i ett handelshus från 1824 – som kom att specialisera sig på mekanisk massaproduktion. Ytterligare några mindre sliperier anlades i Norrland och de äldre moderniserades och utvidgades. 1914–15 byggde norska intressenter under ledning av Alf Prydz ett sliperi vid Äggfors i Jämtland – Prydz hade själv planlagt och uppfört de flesta av de här nämnda norrländska sliperierna.

Det bör nu vara uppenbart att etableringen av massaproduktion och ägandefrågor hörde nära samman i norrländsk skogsindustri. Norrlands sågverksägare var fram till sekelskiftet föga benägna att satsa på massa trots att de som grupp hade oerhörda tillgångar av råvara och investeringskapital. Pionjärerna på området var sedan 1860-talets slut enstaka företag och bruk som till sin mentalitet liknar de mellan- och sydsvenska företagen inom massa- och pappersområdet. Deras fåtalighet jämfört med den livliga företagsbildningen i Götaland och Svealand avslöjar stora skillnader i företagarmentalitet mellan norr och söder. Pionjärer för massatillverkning bland sågverksägarna visar sig vara ett antal norska eller norskfödda ägare, den första svenska generatio-

nen av den nederländska familjen Versteegh, familjen Wallenberg, Bergslaget samt, som enda norrländska inslag, familjen Kempe. Den sistnämnda familjens särprägel kommer vi att se fler belägg för. De typiska norrländska sågverksföretagen, vars ägare vid cellulosaepokens genombrott vanligen var andra generationens arvingar, följde efter men de initierade inte den nya affärsidén. Denna spreds i stället av ägare och företagare med rötter i och inspiration från andra miljöer än de norrländska sågverken.

I själva verket hade sågverksföretagen gjort aktivt motstånd mot massatillverkning. Detta förhållande skymtar här och var i litteraturen men är inte systematiskt undersökt. Ett klart belägg på samlat motstånd finns dock. Omkring 1894 begärde Sågverks- och Trävaruexportföreningen avverkningsförbud för småvirke och massaved, detta i ett försök att långsiktigt lindra den tilltagande bristen på grovt sågverkstimmer.⁸³ Den statliga Domänstyrelsen protesterade för övrigt mot detta nya försök till skogsprotektionism som onekligen påminner om de merkantilistiska regleringar som ett halvt århundrade tidigare omgärdat brukens skogsprivilegier. Sågverk som en gång byggts upp kring frihandel och liberal avveckling av skogsregleringar, krävde nu själva skydd mot en ny konkurrerande industri. De sågverk som drev denna linje – och de måste ha varit i majoritet för att få med sig sin branschorganisation – kunde uppenbarligen inte tänka sig att själva ta ledningen av denna nya industri. Norrlands sågverksindustri framstår här fyra à fem decennier efter sitt genombrott som en affärsmässigt stagnerande bransch, ovillig till förändring.

Vad låg då bakom intresseinriktningen hos de ägare som verkade *för* omvandling? Orsaken till att de norska intressenterna liksom Versteeghs prövade nya affärsidéer kan inte anges med någon säkerhet. Något kan förmodligen förklaras med att positionen som invandrare ger möjlighet att se på omvärlden med andra ögon. På slipmasseområdet var norrmännen tekniska pionjärer i Norden men något motsvarande försprång fanns inte som förklarar deras pionjärinsatser på det kemiska massaområdet. En förklaring skulle kunna vara att den i Sverige tydliga geografiska skillnaden mellan sågverksdistrikt och massadistrikt inte fanns i Norge och att norska skogsföretagare därför mer fördomsfritt sökte finna användning för sin råvara. Frågan har inte undersökts här. Versteeghs var sedan 1860-talet etablerade i norrländsk skogshantering men de hade behållit rötter i hemlandet

och familjen har även senare gjort sig känd för att gå sina egna vägar. Det kan ha gjort det lättare att söka efter nya affärsidéer. Bergslaget representerade ett storindustriellt företagande och leddes av en alltmer dominerande chef, Erik Johan Ljungberg, med djupa rötter i brukstraditionerna.⁸⁴ Wallenbergs intresseinriktning är väl kartlagd.⁸⁵ Familjen var djupt engagerad i industri, gärna avancerad sådan, och hade tidigt satsat på kemisk massa: Billerud 1883 som delägare, Storvik 1888 som huvudägare och dessutom pappersföretaget Papyrus på 90-talet. När de i stor skala gick in i norrländsk skogsindustri 1906–07 var de tekniskt och industriellt bättre förberedda på massaproduktion än ägarna till de etablerade sågverk som ganska yrvaket kastade sig in i denna bransch när de sett pionjärernas satsningar lyckas.

Avvikare från detta mönster var alltså familjen Kempe, främst Frans Kempe, som från slutet av 1880-talet till första världskriget var familjegruppens ledare. Han har gjort sig känd som pionjär för skogsvård – utdikningar, plantering, experiment med nya trädslag. Den andra linjen i hans affärsidé var att finna nya användningsområden för skogens produkter. Omkring sekelskiftet bedrev Kempe två experimentprogram, dels vid Utansjö sulfitfabrik, dels vid Dals sågverk. Vid Utansjö undersöktes möjligheterna att använda sjuk och oväxtlig gran för sulfitmassa. Resultaten blev framgångsrika och detta bör vara förklaringen till att Kempes åren 1902–05 anlade inte mindre än tre sulfitfabriker. 1899 engagerades uppfinnaren och ingenjören R V Strehlenert för att vid Dals sågverk (Ådalen) utveckla framställning av konstsilke (viskos) ur cellulosa samt användandet av sågverksavfall till massa. Dessa försök misslyckades, vilket väl är en förklaring till att det dröjde till 1918 innan en sulfatmassafabrik för sågavfall blev färdig inom Kempeföretagen. Dessutom medförde de något av en företagskulturell kollision mellan teknikern Strehlenert och skogsföretagarna Kempe.⁸⁶ Detta är av intresse då det visar hur stort avståndet kunde vara även mellan tekniskt intresserade skogsföretagare och en utpräglad uppfinnar-företagare som Strehlenert.

Det stora antalet nya sulfitfabriker längs norrlandskusten från Gävle i söder till Skellefteå i norr hade givit skogsindustrin helt nya möjligheter att utnyttja landets rika granbestånd. Efter 1912 tillkom i hela landet endast ett fåtal nya sulfitfabriker före 1950, därav två i Norrland under första världskriget: Iggesund 1915

och Ulriksfors i Jämtland 1916–17, den sistnämnda ägd av Håfreströms pappersbruk i Dalsland. De äldre anläggningarna utbyggdes i stället – stordriftfördelarna var påtagliga. Däremot kom i Norrland från 1913 en etableringsvåg av sulfatfabriker som skulle sträcka sig till 1930. Den byggde på riklig tillgång till sågavfall samt ett ökat behov av att finna avsättning för gallringsvirke från de tallskogar som nu höll på att växa upp i de gamla urskogsområdena. Marknaden var i huvudsak en snabbt växande efterfrågan på brunt kraftpapper för emballage.

Med tanke på sulfatfabrikernas råvarubehov var det helt naturligt de stora skogsägande sågverksföretagen som byggde sulfatfabriker. 1913–15 tillkom Obbola vid Umeå (Holmsund AB), Kalix (Baltiska Trävaru AB), i Ådalen Wäija (Dynäs AB) och Sprängsviken (ursprungligen ägd av Strömnäs AB och Svanö AB men från 1916 helägd av Strömnäs) samt Karskär vid Gävle, en anläggning som byggdes ihop med Korsnäs några år tidigare byggda sulfatfabrik. 1916 byggde Iggesund sin sulfatfabrik samtidigt med sulfatfabriken, 1918–19 byggde Mo & Domsjö Husum (nära Örnsköldsvik) och 1919–21 fick Söderhamnsdistriktet sin första sulfatfabrik med Bergvik & Alas anläggning vid Sandarne. Utanför Norrland var det endast Uddeholm som byggde en ny sulfatfabrik under 1910-talet: Skoghall 1917–19.

Med dessa etableringar fanns en kedja av stora sulfatfabriker från Värmland till Norrbotten i anslutning till det gamla urskogsområdets sågverksområden. De byggde på annars svårutnyttjade råvaror och kunde bidra till att stärka sågverks- och skogsföretagens ekonomi. Frågan var dock om detta kunde vara motiv nog att bygga tre fabriker i Ådalen och två i Gävledistriktet – och dubbeletableringarnas tid var inte slut för sulfatens del.

Sverige hade emellertid inte enbart blivit halvfabrikatland för pappersindustrin under det stora industriella genombrottet. Även en betydande svensk pappersindustri med exportambitioner hade vuxit fram. Till stor del var denna en fortsättning på de före 1890-talet existerande pappersbruken: Munksjö, Munkedal, Papyrus (f d Korndal), Fiskeby, Katrinefors, Wargön, Holmen, finpappersbruken Grycksbo, Lessebo och Klippan m fl. De fusioner som vi tidigare⁸⁷ nämnt kring Billerud, Mölnbacka–Trysil, Wargön, Hylte–Munkedal, Munksjö och Fiskeby var, i synnerhet under 1910-talet, stort upplagda satsningar på att strukturera om massa- och pappersindustrin i riktning mot integrerade storföre-

tag. Ironiskt nog pågick dessa koncentrationsprocesser kring etablerade företag i söder samtidigt som den norrländska sågverksindustrin i norr höll på att ge den nya massaindustrin en påtaglig okoncentrerad struktur.

Koncentrationstendenserna till trots behöll den sydsvenska pappersindustrin långt framöver en mycket splittrad produktionsstruktur. Denna levde vidare även i koncernbildningar som Billerud och Mölnbacka–Trysil. Rationaliteten i detta kan vara större än inom massaområdet eftersom pappersproduktion består av många specialiteter och all ekonomi inte nödvändigtvis bygger på stordriftfördelar. Den enda verkligt stora satsningen i söder på pappersområdet under det dynamiska 1910-talet var Wargöns återuppbyggnad av ett förstorat 28 000 tons pappersbruk efter en brand i den gamla anläggningen 1918. Holmens anläggning i Norrköping var något större men hade tillkommit etappvis under generationer. Papyrus mölndalsenhet med en produktionskapacitet på 24 000 ton var vid 1920-talets början den tredje enheten i storlek i syd-Sverige.⁸⁸

Däremot tillkom tre stora produktionsenheter i eller nära det norrländska skogsområdet. Huvudprodukten var tidningspapper och marknaden var de snabbt expanderande utländska och svenska dagstidningarna. Pionjären för de stora tidningspapperssatsningarna i norr var Bergslaget med *Kvarnsveden*, byggd etappvis 1898–1906 och integrerad med slipmasse- och sulfitmasseproduktion. Bruket planerades redan från starten för en produktion på 30 000 ton vilket var gigantiskt med det sena 1890-talets mått då Sverige ännu inte var vant vid storindustri. Bergslagets förkärlek för mycket stora produktionsenheter, tidigare manifesterad i Domnarvets stålverk och Skutskärs sågverk, tog sig här uttryck även på pappersområdet. Tekniken till Kvarnsveden hämtades i avsevärd utsträckning från USA.⁸⁹

Nästa stora pappersbruk uppfördes av Holmens Bruk som under ledning av Carl Wahren från 1907 genomförde en stor satsning på pappersområdet. Denna var av sådan omfattning att man måste söka råvaror långt från Norrköping – i Mälardalen, norra Uppland och södra Norrland – och det blev därför aktuellt att lokalisera en produktionsenhet hit. Resultatet blev tidningspappersbruken *Hallsta* i norra Uppland, färdigt 1915 och till 1920-talets början utbyggt till en kapacitet på 40 000 ton.⁹⁰ Kvarnsveden och Hallsta var två kapitalkrävande och tekniskt tunga sats-

ningar från två av landets mest industrikapitalistiska företag. Fram till första världskriget hade ingenting liknande gjorts inom norrländsk sågverksindustri trots god tillgång på kapital, råvaror, billig vattenkraft (papperstillverkning kräver mycket elkraft) och från tidigt 1900-tal även egen produktion av halvfabrikatet pappersmassa.

Den tredje stora satsningen på tidningspapper kom dock att göras av att av de största och mest traditionsrika sågverksföretagen, Bünsows Skönvik vid Sundsvall. Bolaget stod sedan 1915 under ledning av en tredje generationens familjeföretagare, den unge ingenjören Lennart Norström, grundaren Friedrich Bünsows dotterson. Norström köpte 1916 Matfors träsliperi från de norska ägarna och uppförde där ett tidningspappersbruk för ca 25 000 ton samt installerade en pappersmaskin för maximalt 8 000 ton vid Ortvikens sulfitfabrik. Dessvärre gjordes dessa investeringar under de värsta inflationsåren och de torde ha varit en starkt bidragande orsak till att det en gång så solida Skönvik drabbades hårt av deflationskrisen 1920–22. En planerad tredje pappersmaskin vid *Matfors* som skulle ha fört upp bruket i samma storleksklass som Kvarnsveden och Hallsta blev uppskjuten på obestämd tid.⁹¹ Den skulle bli lång. Det kom att dröja ända till 1950-talet innan några större investeringar i papperstillverkning kom att göras i de gamla sågverksområdena. Frågan om varför det blev så måste här lämnas obesvarad. Det berodde inte på att pappersmarknaden stagnerade – Holmen, Bergslaget och de sydsvenska pappersbruken gjorde stora utbyggnader.

3.6.4. *Teknikspridningen inom pappersmasseindustrin*

Vi saknar för närvarande en helhetsbild av hur *pappersmassetekniken* trängde in och (eventuellt) omvandlade mentalitet och attityder i de norrländska sågverksföretagen. Vi kan ana oss till vissa förhållanden genom att studera yttre data, t ex utbildnings- och erfarenhetsbakgrund hos dem som nådde chefsbefattningar. Genom Elis Bosæus värdefulla teknikhistoriska skrifter har vi god överblick över den tekniska utvecklingen under i stort sett hela vår period men av naturliga skäl är de koncentrerade på de företag som tekniskt gick i spetsen. Företagsmonografierna är tyvärr inte

representativa för branschen. De bruksföretag som lyckades inom massaindustrin, Uddeholm, Bergslaget och Iggesund, är väl kartlagda men inte typiska för skogsindustrins huvudgrupp, de gamla sågverksföretagen. Kempes Mo & Domsjö har behandlats av Torsten Gårdlund men inte ur tekniska aspekter och Torsten Althins monografier över Wifsta Varf och Korsnäs tar inte upp de problem som omvandlingen kan ha vållat. För övrigt tillhörde dessa tre företag de mest framgångsrika omvandlarna där problemen kan misstänkas ha varit måttliga. Vad som saknas är framför allt undersökningar om de företag som blev krisföretag under 1920-talet – i vad mån berodde det på tekniska felsatsningar? Göran Dyverfelts studie om den norrbottniska skogsindustrin koncentrerar sig på de finansiella aspekterna och i denna del av landet hade massaindustrin ännu inte på allvar slagit igenom. Teknikhistoriska undersökningar kring omställningen från sågverk till massaindustri vore önskvärda och de skulle förmodligen ge intressanta aspekter på generella problem kring stora omställningar av teknik och organisation.⁹²

En slående företeelse är att antalet tekniker kring cellulosaindustrins genombrott är så litet. De tidigare nämnda Victor Folin och C W Flodqvist var de ledande namnen i slutet av 1800-talet. Flodqvist, som ursprungligen varit sulfotpionjären C D Ekmans assistent, efterföljdes av bröderna Magnus och Nils Hanson – Magnus Hanson var ursprungligen Flodqvists assistent.⁹³ Hälften av de stora sulfittfabriker som byggdes i Norrland under 1900-talets första årtionden planerades och uppfördes under bröderna Hansons ledning och Magnus Hanson uppförde dessutom ett antal sulfittfabriker och pappersbruk i mellersta Sverige. Folin, som snart blev företagsledare, tycks inte ha arbetat som konsult-erande ingenjör men hans namn nämns gång på gång som rådgivare till familjen Wallenberg.⁹⁴ Enligt Bosæus var Folins insatser på längre sikt de mest betydelsefulla för svensk sulfitteknik. Lösningar som han tillämpat vid Billerud och Storvik och som där givit god lönsamhet blev vägledande för den senare utvecklingen.⁹⁵

Trots att världens första sulfittfabrik en gång i tiden byggts i Bergvik hade sulfittekniken inte fått något egentligt fotfäste i Norrland under 1800-talet. Den vidareutvecklades i mellan- och sydsverige och när den vid sekelskiftet återvände till de norrländska sågverken var det i form av en *utifrån* kommande teknik

med massproducerade och ofta schablonmässigt utformade fabriker.⁹⁶ En annan utvecklingslinje hade sitt ursprung vid Bergslagens Skutskärsverk där man under 1890-talet och ett årtionde framåt lärt sig sulfat- och sulfitteknik enligt trial- and error-metoden. Så småningom hade en framgångsrik massatillverkning enligt egna metoder kommit igång, i början på seklet den största produktionen i Sverige. Chef var från 1905 Sixten Sandberg som skulle bli en av de ledande svenska cellulosateknikerna, i synnerhet på sulfatområdet. Även sågverkschefen K W Sundblad – ursprungligen bergsman – tillägnade sig tillräckligt med cellulosa-kunnande för att Wallenbergs 1907 skulle rekrytera honom som chef till Wifsta Varf med uppgift att omvandla detta sågverk till massaproducent. Med sig hade han sonen Gunnar Sundblad, ännu inte färdig civilingenjör, vilken fungerade som assistent vid sulfatfabrikens byggande.⁹⁷

Sixten Sandberg och Gunnar Sundblad gjorde både tillsammans och var för sig en rad viktiga insatser både som teoretiker och praktiska industriledare. Bosæus anser att dessa två ledde svensk cellulosateknik in på vetenskapliga linjer.⁹⁸ Konkreta uttryck tog sig denna verksamhet i den rad av sulfatmassafabriker som under 1910-talet anlades vid de norrländska sågverksföretagen – för 5 av 9 enheter var Gunnar Sundblad konstruktör med Sandberg som rådgivare. På sulfat-, liksom tidigare på sulfitområdet, var ägargränser uppenbarligen inget större hinder för spridning av den grundläggande tekniken. En annan sak var att kunskaperna om driftens problem troligen var mycket olika inom olika företag. Antydningar om detta kan vi få i det faktum att Kalix sulfatfabrik inställde driften på grund av tekniska problem 1919 samt de mycket allvarliga driftproblem som uppstod vid Iggesund 1919–20 – de löstes inte förrän Gunnar Sundblad tillkallades som verkställande direktör.⁹⁹ Det vore intressant att veta mer om eventuella liknande problem vid andra nystartade massafabriker under denna tid.

Antalet massafabriker blev vid 1900-talets början större än antalet verkligt framstående tekniker på området. Detta stärker intrycket av en vildvuxen etableringsvåg i branschen. De ledande namnen, utöver bröderna Hanson, Sandberg och Sundblad också Janne Bergström och Gunnar Magnuson, dyker upp i en rad olika företag som fabriksprojektörer och konsulter.¹⁰⁰ Händelseförloppet pekar entydigt på att det inte var *tekniken* som var den

utslagsgivande faktorn vid de många massafabriksetableringarna. Huvuddelen av dessa tillkom inte för att företaget ville utnyttja en särpräglad och från andra företag skiljaktig teknik. Trävaruföretagens nya affärsidé var att utnyttja råvaror och en växande marknad för massa, inte att befrämja tekniska innovationer. Den massateknik som dittills inte givits någon plats inom dessa företag måste nu hämtas utifrån – lyckligtvis betydde detta från syd- och mellansverige, inte från utlandet. Sveriges näringsgeografiska diversifiering hade givit massatekniken en chans att utvecklas inom landet till dess den vid sekelskiftet fick chansen att bli storindustriell.

Uppbyggandet av många massafabriker i stället för de ursprungliga ansatserna till en samling ådalsvis pekar också på hur viktig företagsidentiteten var för de bolag som ville leva vidare. Vid sekelskiftet hade man kunnat se massan som en biprodukt och då var det tänkbart att gå samman med grannarna om en egen fabrik. Men när massan snabbt blev huvudsak så förefaller de stora skogsföretagen ha sett egen cellulosaproduktion som en nödvändig markering av att de hade för avsikt att leva vidare som självständiga enheter.

Något genuint industriellt ägarkapital hade ännu inte framträtt som dominerande i norrländsk skogsindustri. Innovationer med ny teknik var ännu inte någon central del av affärsidén – 1920 höll de flesta nya massaföretagen ännu på att lära sig den nya teknik som tillförts dem utifrån. Forskning och utveckling bedrevs endast vid några få företag, främst Bergslaget och Uddeholms med sina djupa industriella traditioner.¹⁰¹ Cellulosesteknikens tidiga utveckling hade präglats av mycket ”tekniktryck” där marknadskrafterna ofta visade sig onådiga mot innovatörerna. När både råvaru- och försäljningsmarknaderna kring sekelskiftet visade på fördelar med en cellulosasatsning blev detta ”marknadssug” en kraftig stimulans till investeringar utan föregående teknisk utveckling inom företagen. Det återstår för forskningen att undersöka om de företag som lyckades övervinna 1920- och 1930-talskriserna hade något tekniskt försprång gentemot de som misslyckades. Det finns indikationer på att så var fallet. Företag som varit tidigt ute med cellulosesteknik och satsat på forskning och utveckling klarade kriserna tämligen bra. Detta kan tolkas så att en starkare teknisk och industrikapitalistisk tradition bidragit till att ge högre lönsamhet vilket givit större

motståndskraft mot finansiella påfrestningar. Mer än en hypotes kan detta dock på nuvarande forskningsstadium knappast vara.

Vi har därmed följt vissa huvudlinjer i den svenska skogsindustrins omvandling under det industriella genombrottet. Stora investeringar i kapitaltung massa- och pappersindustri hade gjorts och detta hade givit betydande länknings effekter till annan svensk industri, i huvudsak verkstadsindustrin. En ägarmässig koncentration hade skett både i massa/pappersindustrin i söder och i massa/sågverksindustrin i norr. Fortfarande var dock norrländsk industri en huvudsakligen exporterande tillverkare av halvfabrikat medan industrin i söder, inklusive Bergslagen, hade nått en högre förädlingsgrad. Mer avancerad teknik hade trängt in i de norrländska industrierna men trots sina väldiga dimensioner hade inget av de gamla sågverksföretagen någon tekniskt ledande ställning på pappers- och massaområdet. Produktionsvolymens tyngdpunkt på massaområdet hade från sekelskiftet till 1920 flyttats långt upp i norr men den tekniska tyngdpunkten kan snarare förläggas till bruken, främst Bergslaget. Detta företag hade efter sekelskiftet blivit landets tekniskt mest initiativrika skogsindustri. Det andra stora bruket, Uddeholm, utmärkte sig genom att bygga upp ett koncentrat kombinat av moderna industrianläggningar. Av skogsföretagarna i norr hade Kempe en teknisk pionjärställning.

I tabell 5 finns en sammanställning av de större skogsföretagen omkring 1920. Urvalskriterierna har måst bli schablonmässiga – total skogsareal i norr, pappersproduktion i söder. Urvalet är dock ganska generöst: alla storföretag enligt dåtida begrepp är med och dessutom har en del medelstora företag kommit med. Som synes är nästan alla de stora norrländska företagen numera massaproducenter; endast Enhörnings företag är ett markant undantag. Ytterstfors–Munksund längst uppe i norr har dock fortfarande en markant sågverksprofil; det var Nordens i särklass största sågverksföretag men i gengäld en obetydlig massaproducent. I Norrbotten pågick ännu urskogsexploateringen i sitt sista skede. Näst största sågtimmerproducent är Kempes med Bergslaget, Kopparberg–Hofors och Enhörnings på delad tredje plats. Landets största privata skogsägare är familjen Kempe, följda av Ytterstfors–Munksund. På delad tredjeplats kommer Kramfors, Bergvik & Ala och Bergslaget. Landets störste producent av kemisk massa för avsalu är Wifsta Varf, följt av kempeföretagen

med Kramfors och Korsnäs på en delad tredjeplats. Inom pappersområdet är Holmen störst följt av Bergslaget. Skönvik, Axel Christiernsson-gruppen, Fiskeby och Wargön ligger mycket nära varandra med en kapacitet på ca 30 000 ton. I övrigt illustrerar tabellen tydligt den tidigare nämnda skillnaden mellan halvfabrikattillverkare i norr och papperstillverkare i söder. Vänerregionens företag intar en särställning: de är på en gång "nordsvenska" med stora skogsarealer och stora sågverk samt "sydsvenska" med pappersproduktion.

Tabell 5. Källor: *Molae Chartariae Suecanae II*, Hellström 1925, Nyström 1925, *Nordisk papperskalender* 1923.

Produktionsuppgifter och skogsinnehav avser i huvudsak förhållanden omkring 1922–23 då de fram till krisens utbrott 1920 igångsatta investeringarna blivit färdiga. Uppgifterna är ungefärliga och de använda källorna har ofta skiljaktiga data (även Hellströms och Nyströms data, trots att de ingår i samma bok). Så långt möjligt har pappersmassa avsedd för företagens egna pappersbruk eliminerats för att undvika dubbelräkning. Där så inte varit möjligt anger (*) att massan delvis är för avsalu, delvis för eget bruk. Med undantag för Papyrus, som köpte omkring hälften av sitt massabehov, var de här upptagna papperstillverkarna i stort sett självförsörjande med massa från egna fabriker.

Skogsinnehav avser total areal. Den produktiva arealen är normalt betydligt mindre men uppfattningen om hur mycket mark som skulle anses som produktiv varierade i samtiden.

Uppgift inom parentes anger att produktionsenheten var ur drift.

SHB inom parentes anger att Svenska Handelsbanken med emissionsbolag i någon form stod bakom företaget.

Alla norrländska, dala- och värmlandsföretag med skogsareal på minst 100 000 tunnland har tagits med. Dessutom har Dynäs tagits med på grund av stor industriell produktion. I övriga Sverige har pappersbruk med minst 20 000 tons produktion tagits med. Munksjö har tagits med på grund av stor skogsareal och ägarsamband med Wargön.

1 tunnland = 0,4936 hektar

1 standard = 4,672 m³

Tabell 5. Noter:

- 1 Enligt andra uppgifter 75 000 standards, *Dyverfelt* 1974, s 60f.
- 2 Innefattar även Hjärpens sulfitfabrik och pappersbruk i Jämtland.
- 3 Enligt *Wahlgren & Schotte* 1928, s 916f (uppgift från ca 1926–27).
- 4 *Hildebrand* 1971, s 145.
- 5 *Althin* 1955, s 92. Ca 50 000 tunnland av skogarna var norska.
- 6 Enligt Uddeholms verksamhetsberättelse för 1921.
- 7 Enligt *Falkman* 1954, s 63–67.
- 8 Avser produktiv mark.

Tabell 5. *De största skogsföretagen omkring 1920*

Företag	Största ägare	Produktionskapacitet					Skogs- innehav tunnland
		Sågat och hyvlat virke standards	Mekanisk massa torr ton	Sulfit- massa ton	Sulfat- massa ton	Papper papp ton	
Övre Norrland							
Ytterstfors/Munksund	(SHB)	90 ¹	22	—	(10)	—	1 050
Mo & Domsjö	Kempe	48	—	39	24	—	1 040
Robertsfors	Kempe	8,5	—	10	—	—	175
Forss	Hedberg	25	—	32	—	—	355
Holmsund	Braathen	16	—	—	18	—	225
Nordmalings Ångsåg	Wikström (?)	12	—	—	—	—	200
Härnösandsdistriktet							
Kramfors	Mannerheim, Treschow	35	—	35	20	—	764
Graninge, Sandviken, Utansjö	Versteegh	18	13	18	—	—	375
Svanö	Svanöintressenter AB (?)	12	—	25	—	—	375
Rö ²	Björklund	18	—	18*	—	2,5	320
Strömnäs	Qvist, Sahlberg	20	—	—	12	—	280
Björkö	Norberg, Hedberg	30	8	—	—	—	180
Kungsgården—Marieberg	Francke	14	—	—	—	—	110
Dynäs	John Ekman	12	—	—	12	6	80

Tabell 5. De största skogsföretagen omkring 1920

Företag	Största ägare	Produktionskapacitet					Skogs- innehav tunnland
		Sågat och hyvlat virke standards	Mekanisk massa torr ton	Sulfit- massa ton	Sulfat- massa ton	Papper papp ton	
<i>Sundsvallsdistriktet</i>							
Skönvik	Bünsow	30	20*	30*	—	32	640
Wifsta Varf	Wallenberg	20	—	60	22	—	511
Svartvik	Braathen	21	2	30	—	9	335
Sund	Hammarberg, Almqvist	15	—	22	—	—	300
J A Enhörning	Enhörning	40	—	—	—	—	180
Sundsvalls Cellulosa AB	Kiösterud (?)	—	—	25	—	(6)	100
<i>Hälsingland</i>							
Bergvik & Ala	(SHB)	18	—	36	12	—	764
Iggesunds Bruk	von Sydow, Trygger	25	6	12	12	—	450
Marma—Långrör	Olof Wijk & Co	30	—	24	—	—	350
Ljusne—Woxna		15	—	—	—	—	150
Ströms Bruk	Lundqvist (?)	6	—	17	—	—	125
<i>Gävle/Dalaregionen</i>							
Stora Kopparbergs Bergslag	Wallenberg, Skandi- navbanksintressenter	42	—	24	20	48	750
Korsnäs	Gävleintressenter	30	—	33	24	—	450
Kopparberg—Hofors	Wallenberg	40	—	26	—	—	400
Gimo—Österby	(SHB)	16 ³	—	—	—	—	150 ⁴

Tabell 5. *De största skogsföretagen omkring 1920*

Företag	Största ägare	Produktionskapacitet					Skogs- innehav tunnland
		Sågat och hyvlat virke standards	Mekanisk massa torr ton	Sulfit- massa ton	Sulfat- massa ton	Papper papp ton	
Trävaru AB Dalarne <i>Vänerregionen</i>	Göteborgs Bank	25	6	—	—	—	130 ⁵
Uddeholm ⁶		24	—	16	25	—	500
Wargön ⁷	A Söderberg & Co	34	8	8	8	28	360
Billerud	C Storjohann m fl	12	ca 10	ca 30	6	21	286
Mölnbacka/Trysil	Borregaard, Norge	?	ca 10	25	—	20	170
Edsvalla Bruk	Borregaard, Norge	—	—	11	—	—	?
<i>Södra och östra Sverige</i>							
Holmen	Wahren m fl	—	—	10*	7	74	55
Fiskeby	Centralgruppens Emissions AB	5 ³	—	—	—	30	110
AB Axel Christiernsson	(SHB)	—	—	13,5*	—	30	45
Papyrus	Wallenberg	—	—	—	—	24	?
Munksjö	A Söderberg & Co	—	—	—	—	16	50 ⁸

Källor, se s 213.

3.7. 1920–1950. Kris, konsolidering och koncentration

3.7.1. *Krisen och dess offer*

Året 1920 såg början till slutet för många av de väl etablerade ägarna i svensk skogsindustri. En rad av de gamla ägarfamiljerna skulle under de följande 10 à 12 åren tvingas dra sig tillbaka. Eftersom de flesta fick sin ekonomiska ryggrad knäckt redan vid 20-talets början kan den långt utdragna omställningen till nya ägarförhållanden ses som ett belägg på segheten i den gamla ägar- och företagsstrukturen. Många ägare gav inte upp så lätt utan kämpade i det längsta för att återvinna något av sin förlorade förmögenhet och ställning.

Vad var det då som hände och som gjorde problemen så akuta? I korta ord kan sägas att skogsindustrin med full styrka drabbades av den deflationskris som 1920–23 skakade hela det svenska näringslivet.¹⁰² Penningvärdet, som kraftigt försämrats under första världskriget, steg nu till följd av en hårdhänt deflationspolitik i kombination med en exceptionellt djup internationell lågkonjunktur. Partiprisindex med 1914 års nivå satt till 100 var på våren 1920 uppe i ca 360 men hade 1922 nått ned till 160. Ingen annan period under det svenska industrisamhällets historia har skådat sådana svängningar i penningvärdet. För låntagare och långivare betydde detta radikala omställningar.

Företagens främmande kapital behöll sitt nominalvärde men den reella skuldbördan steg kraftigt. Eftersom det reella värdet av tillgångarna inte steg – vanligen sjönk det på grund av depressionen – försämrades soliditeten kraftigt. För många företag gick ägarmarginalen, det egna kapitalet, helt eller till stor del förlorat. I sådana fall fick bankerna ofta gå in som ägare och rekonstruktörer genom att omvandla infrusna krediter till nytt aktiekapital, dvs bankerna blev företagsägare. Många företag hade dock utnyttjat de gångna årens stora krigshausse på börsen för att finansiera sig genom nyemissioner och de hade ofta tillräcklig ägarmarginal för att klara sig genom krisåren. I stället drabbades aktieägarna som ofta belånat sina aktier i bank och som ofta fick avstå från sina aktier när dessa sjönk under belåningskurserna. På två vägar blev bankerna således stora aktieägare, dels genom att överta skuldsatta företag, dels genom att överta belånade

aktier. Bankerna själva drabbades av exceptionellt stora förluster och en rad provinsbanker måste räddas genom statliga garantier eller fusion med någon storbank. De två största bankerna, Skandinavbanken och Svenska Handelsbanken, var själva mycket hårt pressade och skuldsatta till Riksbanken.

När läget fram mot 1920-talets mitt började klarna var det tydligt att skogsindustrin, i synnerhet den norrländska, var den mest bankberoende av alla svenska industrier. En beräkning från 1924 anslår omfattningen av bankberoendet till 60 % av branschen.¹⁰³ I detta måste ingå en avsevärd del mindre och medelstora företag – bankberoendet bland storföretagen var inte fullt så stort. Varför hade krisen drabbat företagen så olika? En grundorsak var deras finansiella och försäljningsmässiga strategier under inflationsåren. De som investerat i anläggningar och stora råvaruuppköp med lånade pengar råkade i kris; de som följt en försiktigare, mer självfinansierande linje klarade sig bättre. Mera svårbedömbart är i vad mån skillnader i teknisk och organisatorisk kompetens har påverkat resultaten före och efter 1920. Åtminstone för cellulosaproducenternas del finns anledning att misstänka att det fanns stora skillnader mellan de bäst och sämst skötta företagen men forskningsläget ger inga möjligheter att pröva detta.

Däremot är det möjligt att ge en bild av vad ägar- och företagsledningsformer har betytt för olikheter i företagens förmåga att hantera krisen. En sammanfattning finns i tabell 6 vilken omfattar de 23 största skogsföretagen i Norrland och Bergslagen, dvs företag som ursprungligen varit sågverk, järnbruk eller (i Värmland) massaindustrier framvuxna ur järnbruk. Pappersföretagen i södra Sverige har haft en väsentligt annorlunda historia och lämnas därför därhän i denna jämförelse. Wargön är – bokstavligen – ett gränsfall; det har tagits med därför att koncernens bergslagsdel (Hällefors–Laxå–Fredriksberg–Willingsberg) var stor nog att motivera en jämförelse med övriga skogsföretag. För detta företag ledde krisen för övrigt till en uppdelning mellan det ursprungliga Wargön-företaget vid Trollhättan och de under 1910-talet uppköpta bergslagsegendomarna.

Sammanställningens resultat är sådant att det är svårt att förneka att ett samband finns mellan ägar- och managementförhållanden och företagens förmåga att välja rätt strategi under krisåren. Det är helt uppenbart att det är de managerstyrda företagen

med spritt ägande samt de familjeföretag där första generationens ägare/företagsledare fanns kvar som har lyckats. Första generationen betydde i detta fall ofta företag som blivit uppköpta från äldre ägare: Johan Mannerheims Kramfors, Gustav Hedbergs Forss som blivit ett storföretag, Arent Versteegh som ledde resultatet av tre bröders företagsbygge i Ådalen. Billerud, lett av Christian Storjohann och Mölnbacka–Trysil, ägt av norska Borregaard (ledare var Hjalmar Wessel), är närmast en mellanform av managerstyrt företag och första generationens familjeföretag.

Tabell 6. *Krisföretag och finansiellt stabila företag bland större skogsindustrier under 1920-talet*

Manager- ledda	<i>Krisföretag</i>		<i>Finansiellt stabila företag</i>		
	Familjeföretag		Manager- ledda	Familjeföretag	
	Genera- tion 1	Generation 2 eller 3		Genera- tion 1	Generation 2 eller 3
Wargön* Ytterst- fors–Munk- sund*	Rö	Skönvik Svartvik Sund Enhörning Marma– Långgrör Strömnäs	Stora Kop- parberg* Uddeholm* Wifsta* Kopparberg– Hofors* Korsnäs* Bergvik & Ala* Iggesund Svanö* Billerud Mölnbacka–Trysil	Kramfors* Versteegh- gruppen Forss	Kempe- gruppen
2 st	1 st	6 st	8 st + 2 st blandform	3 st	1 st

Tabellen omfattar företag i Norrland/Dalarna/Värmland med en total skogsareal på över 200 000 tunnland skog och dessutom J A Enhörnings Trävaru AB som visserligen endast ägde 180 000 tunnland men å andra sidan var ett av landets största sågverksföretag (40 000 standards). Som familjeföretag räknas företag där en eller två familjer utövade full ägar-kontroll och där en medlem av familjen var verkställande direktör. Som krisföretag räknas sådana företag där 20-talskrisen medförde bankkon-troll av företaget och senare ledde till finansiell rekonstruktion, styck-ning, konkurs eller uppgående i annat företag. Holmsund var dotterbo-lag till Svartvik och Edsvalla Bruk systerföretag till Mölnbacka–Trysil och redovisas därför inte separat.

*Börsnoterat bolag 1920.

De enda andra och tredje generationens familjeföretagare som lyckats är Kempes, ett nytt tecken på att den andra generationen av denna familj hade en annan profil än övriga större arvtagare till sågverksindustrins grundare. I övrigt är de gamla familjerna hårt krisdrabbade: Bünsow–Norström (Skönvik), Enhörning, Hammarberg–Almqvist (Sund), Braathen (Svartvik–Holmsund), de sista göteborgarna, Wijk (Marma–Långrör) och flera av Ådalens sågverkspatroner skulle försvinna under mellankrigstiden. Krisen hade även hårt drabbat Axel Björklunds Rö som fört en djärv expansionspolitik men som under mellankrigstiden bit för bit tvingades sälja de uppköpta delarna av koncernen.¹⁰⁴

Två börsnoterade storföretag utan familjeanknytning, Wargön och Ytterstfors–Munksund, finns med bland krisföretagen.¹⁰⁵ Deras historia är också speciell. De var typiska emissionsbolagskapelser från krigsårens börshausse, hastigt hopfusionerade och skuldsatta företag som inte hunnit få ordning på vare sig sina finanser eller sin industristruktur innan krisen kom. Wargön hade dessutom drabbats av en osannolik mängd brandkatastrofer som skadat dess finansiella ställning. Dessa båda bolag var inte de enda som fört en snabb fusionspolitik. Billerud och Mölnbacka–Trysil hade gjort likadant men under ledning av industriellt inriktade chefer och utan styrning från den överhettade aktiemarknaden – dessa bolag klarade sig bättre.

Sammanfattningsvis kan vi av denna jämförelse mellan väl jämförbara företag dra slutsatsen att krisen *inte* drabbade slumpmässigt eller att företagen och deras ägare hade tur eller otur. Krisen gallrade ut dels gammalt ägande som inte längre var dynamiskt nog att hantera svåra problem, dels utpräglat finanskapitalistiskt ägande med inriktning på emissionsvinster.

3.7.2. *Cellulosainvesteringar och försenade fusioner*

Vad fanns då kvar av livskraftigt ägande och vilka möjligheter till fortsatta omstruktureringar av branschen hade detta ägarkapital?¹⁰⁶ Om vi tills vidare bortser från bankernas ägande och kontroll så var de största intressenterna i svensk skogsindustri familjen Wallenberg med kontrollposter i Wifsta, Kopparberg–Hofors (från 1937 förkortat till Kopparfors) och Papyrus samt en ”del-

kontrollpost” i Stora Kopparberg. För dem som lever med uppfattningen att familjen Wallenberg alltid varit en omstrukturerande kraft i svenskt näringsliv kan det förefalla egendomligt att få veta att denna familj veterligen inte tog några initiativ under mellankrigstiden för att strukturera om svensk skogsindustri. De ägarintressen som familjen hade vårdades väl men något intresse för expansion eller strukturförändringar motsvarande det familjen visat vid sekelskiftet fanns inte vid denna tid. Den tongivande gestalten under mellankrigstiden var Marcus Wallenberg sr och han hade med tiden blivit en konserverande kraft i strukturfrågor samtidigt som han gav industriellt inriktade företagsledare fritt spelrum i gruppens företag. En tänkbar förklaring – utöver stigande ålder¹⁰⁷ – är att han sett alltför mycket av hastiga fusioner under emissionsbolagsepoken för att ha förtroende för att gå samman med andra ägare.

Övriga större intressen med finansiell självständighet var främst Uddeholm, Billerud, Korsnäs, Kempe, Versteegh och Kramfors. Några ingående framställningar om något av dessa företags strategier under mellankrigstiden finns inte. De båda värmlandsföretagen hade troligen ingen tanke på att gå utanför hemregionen – de arbetade i stället med omfattande industriella investeringsprogram vid Gruvön respektive Skoghall. De utvecklades efter utpräglad industriella linjer med papperstillverkning och satsningar på specialiserad exportcellulosa. Billerud gick in för viskosmassa för rayonframställning (Kempes idé från sekelskiftet¹⁰⁸) och Uddeholm för s k ädelcellulosa, en speciell sulfitkvalitet för film-, celluloid- och plastframställning. Korsnäs visade en viss benägenhet till företagsköp. 1929 förvärvades således Trävaru AB Dalarne och 1937 Gimo–Österbys skogar, två betydande men inte omvälvande utvidgningar av råvarubasen. Ingetdera förvärven omfattade några cellulosafabriker.

Arent Versteegh eller Johan Mannerheims Kramfors – eller båda tillsammans – hade varit den naturlige ledaren för en omstrukturering av Ådalenregionens starkt uppsplittrade struktur men veterligen gjorde ingendera ansatser i den riktningen. Före Kreugers entré var det enda som hände i Ådalen att John Ekman's Dynäs köpte Svanö, en djärv expansionspolitik av en företagare som själv nyss skakats av krisen.¹⁰⁹ Mannerheim var däremot påtagligt försiktig och koncentrerade sig på skogsvårdsfrågor och teknisk forskning – Kramfors framstår både skogligt och

industriellt som det bäst skötta av de bolag som 1929 fördes samman till SCA. En faktor av betydelse var förmodligen att det inte fanns någon naturlig arvtagare inom ägarkretsen. Arent Versteegh hade däremot en arvinge men sonen Gerard tillbringade 1920-talet som chef för Skandinavbankens stora krisengagemang Marma-Långrör.¹¹⁰ Familjen Kempe, som hade en lång period av företagsuppbygge bakom sig, var i sin tredje generation (kusinerna Carl och Erik Kempe) mest intresserade av att stabilisera och utveckla vad de hade.¹¹¹

Överlag synes dessa finansiellt någorlunda starka skogsföretag och deras ägarfamiljer ha varit inriktade på konsolidering och inre utveckling snarare än expansion och ledarskap vid branschens omstrukturering. Vi har kanske att göra med ett naturligt urval av sådana företag – det var konsolidering och troligen också industriell styrka som betalat sig bra under krigs- och krisåren och det var naturligt att efter en så omskakande kris prioritera konsolidering och likviditet för att upprätthålla företagets självständighet. Men vad skulle göras med de stora krisföretagen och raden av små och medelstora skogsföretag som, även om de inte alla var krisföretag, ändå inte tycktes ha någon ljus framtid? Ren sågverksrörelse visade låg lönsamhet och massaproduktion i liten skala hade stora svårigheter. Här måste alla initierade blickar ha varit fästa på den nye store intressenten i svensk skogsindustri – *Svenska Handelsbanken*.

Handelsbanken hade genom krisen blivit djupt engagerat i en rad norrländska skogsindustriella företag, både som kontrollerande fordringsägare och som aktieägare. Bergvik & Ala, som finansiellt var ett starkt företag, ägdes till avsevärd del av banken som följd av aktieaffärer under kriget. I Sundsvallsdistriktet var banken huvudfinansiär för Skönvik, Svartvik och Nyhamn, i Ådalen för en rad medelstora företag och i Umeå för Holmsund. Dessa företag var i kristillstånd och i flera fall genomdrev banken skiften på verkställande direktörsposterna för att ersätta familjernas representanter med utomstående managers. I norr fanns Ytterstfors–Munksund, i mycket Handelsbankens egen skapelse från första världskriget. 1925 kom den stora företagskatastrofen i 20-talets skogsindustri – Ytterstfors–Munksunds konkurs. Banken blev därigenom ägare till hela Norrbottens samt en del av Skellefte-distriktets skogsindustri. Genom engagemang i en rad bruk hade banken vidare betydande skogsegendomar i Bergsla-

gen, framför allt genom Gimo–Österby i Norra Uppland.¹¹²

Till detta kom att banken (främst genom de uppköpta norrländska skogsföretag: Kempegruppen, Versteeghgruppen, Korsnäs, Kramfors, Forss-koncernen m fl. Det fanns åtskilliga personallianser på styrelseplanet mellan banken och dessa företag. I södra Sverige hade banken genom Christiernsson-koncernens sammanbrott blivit ägare till pappersbruken Hylte och Munke-dal, på andra vägar dessutom till Nykvarn. Man visade dock inget intresse för att koppla ihop dessa engagemang med de norrländska eller ens med varandra – de avyttrades i separata affärer.

Andra banker hade också betydande skogsindustriella engagemang fastfrusna i krisföretag. *Skandinavbanken* hade i någorlunda god tid lyckats dra sig ur sina emissionsbolagssatsningar i norr (Ytterstfors–Munksund) och i Sundsvall (Tunadal och Mon) men genom krisen för göteborgsfirman Olof Wijk & Co blev banken arvtagare till det sista av de traditionsrika västsvenska engagemangen i Norrland: Marma–Långrör. Dessutom fick banken ta sig an saneringen av Wargön-koncernen, detta i samarbete med staten. *Sundsvallsbanken* var delfinansiär i Svartvik och Nyhamn och ägde Essvik, och *Uplandsbanken* hade tunga krisengagemang i Sund och Enhörningsbolaget. Här fanns således en rad pusselbitar till strukturrationaliseringar av den norrländska skogsindustrin. Positivt för en sådan förändring var att bankernas ägande eller dominerande kreditgivarmakt undanröjt gamla ägargränser inom branschen. Negativt var å andra sidan att bankerna själva hade skapat nya gränser – det var inte problemfritt att föra samman företag som ingick i Handelsbankens, Skandinavbankens och Stockholms Enskilda Banks intressesfär. Risken fanns att eventuella strukturrationaliseringar skulle följa bank-sfärernas gränser i stället för industriellt logiska linjer.

Ett problem var också vem som skulle ta itu med en strukturrationalisering. Den traditionella modellen var att bankerna samverkade med kapitalstarka ägare i sin egen sfär, ägare som kunde utöva ledarskap och som var beredda att ta risker. Men 20-talskrisen hade drastiskt reducerat antalet kapitalstarka ägare och de som fanns kvar var både fattigare och försiktigare. Handelsbankens egna finanser var hårt ansträngda, banken kunde formellt inte köpa aktier och dess emissionsbolag var bortsopade av krisen. Dessutom hade banken en rad än mer akuta krisenga-

gemang på andra håll, allra störst inom stålindustrin. Där samlades ägarintressena 1927 i den s k Brukskoncernen, senare mer känd som Fagersta.¹¹³ Där fanns en modell för hur cellulosa- och sågverksindustrin skulle kunna hanteras. Mycket tyder på att banken mot 20-talets slut bestämt sig för att söka göra något men problemen var formidabla. Skogsindustrin var landets mest kapitaltunga bransch och även måttliga ägarförändringar gällde stora block av kapital.

Ett problem var paradoxalt nog att cellulosa- och i någon mån sågverksbranscherna upplevde en ny högkonjunkturväg under 20-talet. Exportsuget för massa var betydande, bl a genom en snabbt ökad efterfrågan på sulfatmassa från USA, där kraftpapperemballage nu var på snabb frammarsch. Detta ledde till en ny etableringsväg av sulfatfabriker – krisåren betydde endast en paus i den satsning som startat 1912/13. Kopparberg–Hofors byggde Norrsundet 1923–25, Handelsbanken byggde Munksund vid Piteå 1926–28, Marma–Långrör (Skandinavbanken) byggde Marmaverken 1927–28, Versteegh byggde Sandviken i Ådalen 1927–28, den i praktiken statliga Karlsborgsfabriken vid Kalix byggdes 1928–29 och Forss byggde vid Köpmanholmen (Örnsköldsvik) 1929–30. De äldre anläggningarna utvidgades dessutom. Också sulfitfabrikerna utvidgades även om endast en ny avsalufabrik tillkom, Billeruds viskosmassefabrik i Jössefors 1929. Dessutom anlades flera stora mekaniska sliperier.

Etableringsvägen av sulfatfabriker rymmer vissa paradoxala drag. Det var inte de finansiellt starka företagen som byggde de största enheterna (Marma och Munksund) utan tvärtom krisföretagen – i fallet Munksund t o m Ytterstfors–Munksunds konkursbo (!). Förklaringen var att bankerna såg sulfatfabrikerna som en del av en offensiv rekonstruktionsstrategi. Sulfatmasseproduktion var särskilt lönsam därför att den gav avsättning för sågverksavfall och det annars svårsålda gallringsvirke som togs ur skogarna för att påskynda deras tillväxt. Konjunktur- och marknadsskäl talade för att bygga ut den svenska sulfatkapaciteten. Bekymmersamt var emellertid att dessa investeringar gjordes *innan* någon förändring av ägarförhållandena kommit till stånd. Varje investering bidrog till att cementera en starkt uppsplittrad företagsstruktur, där ägargränser ur det förflutna styrde investeringarna, trots att gränserna egentligen var under upplösning. Behövdes en tredje sulfatfabrik i Gävle/Dala (Norrsundet), en

andra i Söderhamn (Marma) och Örnsköldsvik (Köpmanholmen)? Behövdes en *fjärde* (Sandviken) i Ådalen? Behövdes det inte snarare en utvidgning i Sundsvallsdistriktet utöver den utbyggnad till 50 000 ton som Wifsta Varf genomförde?

Under 1928–29 genomförde *Ivar Kreuger* den största strukturförändring som någonsin förekommit i ett sammanhang inom svensk skogsindustri.¹¹⁴ Genom uppköp av ett antal norrländska cellulosaföretag från enskilda ägare, Handelsbanken och Sundsvallsbanken koncentrerades industrin på ett genomgripande sätt. För Handelsbanken, som aktivt arbetade för planen och som blev det nya företags huvudbank, innebar det att den efterlängttade ägarentreprenören äntligen trätt fram. Kreugers affärsidéer bakom fusionen var som alltid när det gällde honom föremål för mycket spekulation och mytbildning. I grunden var de nog rätt enkla. Kreuger var en övertygad anhängare av marknadskontroll genom karteller och strukturrationalisering genom fusioner. Huvudtanken bakom den företagsbildning som fick det stolta namnet *Svenska Cellulosa AB – SCA* – var av allt att döma att skapa ett företag stort nog att vara prisledare i en internationell cellulosakartell och samtidigt en kraftfull strukturförändrare i svensk skogsindustri. Planerna initierades på toppen av 20-talets högkonjunktur och mot bakgrund av att Sverige var världens klart ledande cellulosaexportör. Till följd av 30-talsdepressionen och Kreugerkoncernens sammanbrott blev ingendera tanken fullföljd.

Strukturplanerna var de som kom längst på väg. I Sundsvall samlades fem av områdets sex cellulosaproducenter (Skönvik, Svartvik, Sund, Essvik, Nyhamn) under SCA. Kvar stod enbart Wallenbergs Wifsta Varf – Marcus Wallenberg avböjde uttryckligen att detta företag, Kopparberg–Hofors eller Bergslaget skulle dras in i Kreugers planer.¹¹⁵ I Ådalen blev Kramfors SCAs flaggskepp men olika försök att inlemma andra företag (Versteeghgruppen och Franckes Kungsgården–Marieberg) blev resultatlösa. Strömnäs i Ådalen tillfördes dock SCA av Handelsbanken under 1934 och Enhörningsverken i Sundsvallsdistriktet kom från den krisdrabbade Uplandsbanken 1933–34. I Umeådistriktet hade Holmsund tillförts SCA och i norr erhöll företaget en stor del av arvet efter Ytterstfors–Munksund. De sågverk som Handelsbanken inte hade varit intresserad av här uppe såldes bl a till staten och blev utgångspunkten för AB Statens Skogsindu-

strier, ASSI. Med i det aktiepaket som Handelsbanken 1929 sålde till Kreuger var även kontrollposten i Bergvik & Ala. Kreuger förvärvade några månader senare optionsrätt på det andra stora söderhamnsföretaget, Marma–Långrör, vilket ägdes av Skandinavbanken. Tanken var att genomföra den slutliga koncentrationen i denna region men till följd av Kreugerkraschen blev ingetdera företag permanent införlivat med SCA.

Den omedelbart påtagliga följden av fusionen var en stor sulfatfabrik i Sundsvallsregionen, Östrand (1930–32). Det blev en satsning efter sant kreugerska dimensioner – världens största sulfatfabrik och Sveriges största industriinvestering under mellankrigstiden. Dessvärre kom den från marknadssynpunkt inemot ett årtionde för sent. De goda tiderna för vanlig sulfatmassa tog slut 1930 och återkom inte förrän efter andra världskriget. Vad marknaden nu hellre ville ha var vidareförädlade produkter och just 1932 kunde Bergslaget och Kopparberg–Hofors – året därpå följt av Uddeholm – börja föra ut en sådan: den blekta sulfatmassan STORA 32. Denna nya massakvalitet var resultatet av ett långvarigt forskningsarbete, lett av Sixten Sandberg. Bergslagets metallurgiska kunnande blev av stor betydelse för framgången eftersom svårigheten med blekningsprocessen till stor del var att finna korrosionsbeständiga material som klarade att utsättas för de kemikalier som användes. Den som så önskar kan här iakttä skillnaden mellan wallenbergsk och kreugersk strategi: satsning på industriell utveckling kontra marknadskontroll och fusioner.

Det långa dröjsmålet med att bygga en sulfatfabrik i Sundsvall behöver en förklaring. Bortsett från Wifsta hade skogsindustrin här fram till 1920 avstått från de komplikationer som två olika cellulosametoder kunde medföra. Sulfit hade fått prioritet, säkerligen därför att skogsområdena runt Ljungan och Indalsälven är granrika. När sulfatmarknaden kraftigt vidgades var de stora producenterna i regionen finansiellt hårt pressade, bankberoende men *inte* bankägda. 1920-talets investeringar i sulfatfabriker gjordes av två typer av företag: dels de bankägda som kunde få investeringskapital från ägaren, dels de finansiellt starka företagen som kunde agera offensivt av egen kraft. Den långt utdragna krisen för Sundsvalls familjeföretag blev olycklig för regionens industristruktur – under nära ett årtionden var företagen för svaga för att investera offensivt men inte så svaga att bankerna gick in som nya kapitalstarka ägare. I detta investeringsbeteende kan

ett tydligt samband mellan ägande och strategi urskiljas.

Kreugers stolta storföretag övertogs efter kraschen av Svenska Handelsbanken. Finansiellt var det i ett bedrövligt skick. En huvudorsak till detta var att Kreuger betalat mycket generösa take-over-priser för de inköpta företagen. Det kostade stora pengar att undanröja ägargränser, vilket kan förklara att det så sällan gjordes under en mellankrigstid när många banker och industrier led av finansiell baksmälla efter 1910-talets snabba och finansiellt ofta våghalsiga fusioner. Svenska Handelsbanken var av allt att döma inte längre någon entusiast för stora regionövergripande fusioner. Kreugers tankar om att nå marknadskontroll genom en jättekoncern var inaktuella, industriella motiv tog överhanden och SCA tycktes då mest vara en svårstyrd koloss. Under bankens ägartid tillämpades en "ådalsstrategi" där idén var att ge varje region ett avrundat storföretag som eventuellt kunde säljas ut i separata affärer. Detta var redan genomfört i norr (Munksund) och till stor del i Sundsvall. I Ådalen slets emellertid industristrukturen mellan tre huvudintressenter: SCA, Versteegh och John Ekman, och någon samlad lösning uppnåddes aldrig, vilket förmodligen är en viktig del av förklaringen till att denna region senare blivit industriellt utarmad. I Söderhamn blev det inget av med samgåendet Bergvik & Ala och Marma-Långrör och i Umeå lyckades Kempe inte genomföra den strukturellt logiska affären att köpa Holmsund från SCA.

Bankens långsiktiga plan för SCA måste vara att avveckla engagemanget för att återvinna lidna förluster. Redan 1934 såldes faktiskt aktiemajoriteten till Axel Wenner-Gren men på sådana villkor att banken i praktiken behöll bestämmanderätten. Wenner-Gren bidrog inte nämnvärt med egna affärsidéer och 1943 var han tvungen att släppa majoritetsställningen. Banken började delningen med att 1943 skilja Bergvik & Ala från SCA och 1946–47 fördes seriösa förhandlingar om en försäljning av Kramfors. Till sist såldes dock SCA 1950 till bankens aktieägare och både i SCA och Bergvik & Ala bevarade banken genom investmentbolaget Industrivärden en dominerande ställning.¹¹⁶ I efterkrigstidens goda konjunktur var skogsindustrin en höglönssam bransch och SCA kunde nu med större styrka och självförtroende börja dra nytta av vad Kreuger faktiskt gjort företaget till – Sveriges största skogsindustri.

Hur reagerade våra vänner familjeföretagarna på mellankrigs-

tidens företagskoncentration till SCA? De som sålde till Kreuger (Mannerheim–Treschow, Hammarberg–Almquist, Bünsow, Braathen – som sålt via Handelsbanken) hade på kort och medellång sikt all anledning att vara nöjda eftersom de sålt strax innan 30-talskrisen bröt ut och drastiskt reducerade aktiernas värde. Men andra större familjeföretag ställde sig kritiska eller kände sig hotade.¹¹⁷ Som en motaktion gick 1931 ett antal norrländska skogsföretag tillsammans och bildade försäljningsbolaget *AB Nordsvenska Bruk* som övertog deras försäljning och befraktning av massa, vissa inköp m m. Anslutna var Kempes Mo & Domsjö och Robertsfors, de båda Hedbergbrödernas Forss och Björkå, John Ekmans Dynäs–Svanö och familjen Qvists m fl Strömnäs–Nensjö.

Nordsvenska Bruk omfattade samtliga cellulosaproducerande familjeföretag norr om Sundsvall med undantag för Versteeghgruppen. Avsikten var uppenbarligen att bli jämställd med SCA i fråga om försäljningsrationalisering, sannolikt också att öka sammanhållningen mot fortsatta uppköp från Kreugers sida. När detta hot bortföll 1932 sönderföll också Nordsvenska Bruk. Strömnäs råkade i kris och överläts 1934 av Handelsbanken till SCA, Dynäs utträdde samma år och de båda hedbergföretagen 1941. Hade samarbetet fördjupats till ett samgående hade en mäktig nordsvensk skogsindustrikoncern uppstått men syftet tycks ha varit det rakt motsatta – bevarande av familjeföretagandets integritet. Faran avvärjdes nu, inte bara för stunden utan för en hel generation framåt, men på 1980-talet återstår endast Kempes Mo & Domsjö som ett självständigt familjedominerat företag av någon betydelse i storindustriella sammanhang.

För cellulosaindustrins del innebar mellankrigstiden således en avsevärd ägarkoncentration men samtidigt en snarast ökad uppsplittring av industristrukturen. Bortsett från Östrand gjordes alla industriella nyetableringar *innan* ägarkoncentrationen kom till stånd. Bilden av ägandet och industristrukturen i Norrland visade ännu på 1950-talet ett mosaikartat mönster där arvet från sågverksepoken fortfarande kom till synes.

Tabell 7. *Antalet kemiska massfabriker i olika Norrlandsregioner åren 1920 och 1950*

Distrikt	1920			1950		
	Sulfit-fabriker	Sulfat-fabriker	Antal ägare	Sulfit-fabriker	Sulfat-fabriker	Antal ägare
Gävle	4	2	4	4	3	4
Söderhamn	2	1	2	2	2	2
Hudiksvall	2	1	2	2	1	2
Sundsvall	6	1	6	5	2	2
Ådalen	3	3	5	3	3	3
Örnsköldsvik	2	1	2	2	2	2
Umeå	1	1	2	1	1	2
Mellersta Västerbotten	1	—	1	—	—	—
Skellefteå	1	—	1	—	—	—
Piteå	—	—	—	—	1	1
Kalix	—	(1)	(1)	—	1	1
Jämtland	3	—	3	2	—	2
	25	10 (11)		22	16	

Många produktionsenheter var ännu 1950 små och de nedläggningar av fem mindre fabriker som genomförts 1938–48 (sulfitfabrikerna Öhrviken, Nyhamn, Ulriksfors och Robertsfors samt sulfatfabriken Frånö) var bara början på en lång och ofta smärtsam strukturrationalisering som kulminerade på 1970-talet.

Var denna uppsplittrade etablering och efterföljande successiva koncentration oundviklig? Det måste starkt betvivlas. Den norrländska cellulosaindustrin var inriktad på export av bulkvaror av mycket homogen natur, detta till skillnad från den sydsvenska industrin som ofta var knuten till mer eller mindre specialiserade pappersbruk. För bulkvaruproduktion förefaller det osannolikt att det någonsin varit särskilt väl motiverat att bygga likadana fabriker i samma region. Värmeekonomi och andra stordriftfördelar måste ha talat för största möjliga koncentration och i det tidiga skedet kunde bristen på kvalificerade cellulosa-tekniker också ha varit ett argument för samling av resurserna.

Det fanns transportekonomiska skäl att decentralisera produktionen till varje distrikt där etablerade flottningsleder och sågverk kunde försörja massfabrikerna med råvaror. Men den ursprungliga sekelskiftesidéen att sågverken skulle gå samman om en sulfit-

och en sulfatmassfabrik i varje distrikt blev snart överspelad av att de rikaste sågverksföretagen i något som liknar självhåvdelsebegär etablerade egna massfabriker. Samarbetsidén fanns företrädd i nästan alla distrikt men nästan överallt kördes den över av företag som egentligen inte hade några egna idéer på massaområdet men som insett att en egen massfabrik var en signal om att företaget avsåg att överleva i den pågående koncentrationsprocessen. Sågverksföretagarna hade misslyckats med att upprätta fungerande samarbetsnivåer och för många av dem torde det ha bidragit till deras undergång under mellankrigstiden. Den industriellt mest koncentrerade strukturen fanns längst uppe i norr – förklaringen är bristen på lokalt ägarkapital och lokala företagarambitioner.

Om gamla ägar- och företagargränser varit konserverande inom skogsindustrin, vem hade då förändrat något? Utåt sett är svaret naturligtvis banker, emissionsbolag och sist men inte minst Ivar Kreuger. Det var dessa finanskapitalistiska krafter som från sekelskiftet genomfört den ena fusionen efter den andra i norrländsk och sydsvensk skogsindustri, kulminerande i SCA 1929.

Finanskapitalets betydelse är naturligtvis ovedersäglig och från omkring 1910 till 30-talskrisen är det befogat att tala om det som den dominerande dynamiska kraften. Men frågan är om detta inte delvis är en felsyn. Inom skogsindustrin pågick också en teknisk utveckling, där den vid sekelskiftet uppkomna storindustriella cellulosaindustrin mognade till ett självständigt industrikapital. I syd-Sverige och Bergslagen hade de industrikapitalistiska inslagen i branschen hela tiden varit starka och de finanskapitalistiska framryckningarna på 1910-talet hade oftast slutat i misslyckanden. I norr tog det tid innan industritraditionerna slog rot men en rad tecken på förändringar finns från mellankrigstiden och 1940-talet. Fler och fler tekniker nådde chefsbefattningar, forsknings- och utvecklingsavdelningar inrättades, produktionsapparaten rationaliserades i den mån investeringsmedlen räckte, diversifieringar i riktning mot kemisk industri, wallboard m m genomfördes.

Inget av detta var så spektakulärt som fusioner och finansiella kriser och ingen historiker har hittills gått på djupet med frågan om förändrade attityder och förändrad mentalitet. Det skulle dock inte förvåna om en sådan undersökning av ägare och företagsledare i norrländsk skogsindustri skulle visa att denna kapi-

taltunga och produktionscentrerade industri vid 1900-talets mitt dominerades av en mentalitet som påminner om den mest ärkeindustriella av svenska företagstraditioner: Bergslagens bruksföretag.

Avslutningsvis presenteras här en sammanställning av de största skogsföretagen under 1950-talet. Huvuddelen av uppgifterna är tagna från en sammanställning i Domänverkets 100-årskrift, vilket förklarar att 1957 är jämförelseåret. Inga större förändringar har emellertid ägt rum mellan 1950 och 1957 bortsett från att produktionsvolymerna genomgående stegrats. De viktigaste skillnaderna är att en skogsindustrigrupp ägd av skogsägarrörelsen vuxit fram samt att Korsnäs blivit en betydande pappersproducent. Strukturellt sett har egentligen inte mycket hänt sedan SCA-fusionen 1929 – en ny fusionsvåg startade först med Billelunds köp av Hellefors 1958. I den sydsvenska pappersindustrin var de enda stora förändringarna mellan 1920 och 1950 att Wargön till följd av finansiella kriser skildes från Hellefors medan Torsten Kreuger 1931 lät Munksjö köpa Fiskeby – det senare bolaget såldes dock 1942 till Kooperativa Förbundet. Den på längre sikt betydelsfullaste förändringen var att Papyrus 1944 köpte Hylte från Svenska Handelsbanken – det går att ställa frågan om gamle häradshövding Wallenbergs frånfälle året innan hade lossat någon spärr mot företagsköp inom wallenberggruppens skogsindustrier. *Tillfällan* till köp hade inte saknats under det gångna kvartsseket.

I övrigt visar tabell 8 en skogsindustriell bild som inte särskilt mycket avviker från läget omkring 1920. I norr dominerar en rad cellulosaproducenter och sågverk med stora skogsinnehav, i söder pappersproducenter och i Bergslagen företag som kombinerar dessa båda linjer. Komplexiteten i Bergslagen understryks av att tre av företagen – Stora Kopparberg, Uddeholm och Hellefors – även driver stålverk. Holmen var ännu ett stort textiltföretag och flera av företagen har diversifierat i riktning mot wallboard, kemiska produkter (för avsalu och för egen cellulosaproduktion), snickerier m m. Gemensamt är att de flesta företagen, i synnerhet de i norr, äger stora resurser av elkraftproduktion och utbyggbara vattenfall.

Trettio år senare återstår mindre än hälften av de företag som finns med i tabell 8. De fyra värmlandsföretagen Hellefors, Mölnbacka–Trysil, Billerud och Uddeholm fusionerade succes-

sivt 1958–78 för att till sist köpas av Stora Kopparberg. De tre bruksföretagen i denna grupp hade då blivit specialiserade skogs-företag sedan det historiska sambandet mellan skogen och järnet brutits. Stora Kopparberg har också köpt Bergvik & Ala som dessförinnan delat Ströms Bruk och Ljusne–Woxna med Iggesund. De båda wallenbergföretagen Papyrus och Kopparfors fusionerades, varefter STORA (Stora Kopparberg) 1986 säkrade sin ställning som största svenska skogsföretag genom att köpa det utvidgade Papyrus. Näst störst är SCA som har köpt Wifsta Varf, Björkå och Svanö, Marma–Långrör har fusionerats med Korsnäs och Holmen har köpt Fiskeby. Den norrländska skogs-ägarrörelsens cellulosaföretag NCB gick från slutet av 50-talet på uppköpsrunda bland de gamla massafabrikerna från Söderhamn i söder till Örnsköldsvik i norr och flera av de återstående familjeföretagen lämnade den industriella verksamheten för att i stället äga skog och kraft.

Banker och ägargrupper har naturligtvis varit aktiva i dessa affärer men väsentligen har de styrts av ett industriellt inriktat ägar- och företagarkapital nära knutet till företagen och deras långsiktiga utveckling. Historien om alla dessa fusioner och de

Tabell 8. Källor: *Arpi* 1959, I, s 85–90; *Nordisk papperskalender* 1956/57; *Svenska Aktiebolag* 1957/58 och 1958/59. Uppgifter om störste ägare hämtade ur en rad olika källor.

Uppgifterna om produktionskapacitet är ungefärliga och till följd av ständigt pågående utbyggnader inte möjliga att fixera till en viss tidpunkt. Så långt möjligt har pappersmassa avsedd för företagens egna pappersbruk eliminerats för att undvika dubbelräkning. Då så inte varit möjligt anger (*) att massan delvis är för avsalu, delvis för eget bruk. De här upptagna papperstillverkarna var i stort sett självförsörjande med massa från egna fabriker.

Skogsinnehav avser produktiv areal, vilket är mindre än den totala arealen.

Alla norrländska, dala- och värmlandsföretag med produktiv skogsareal på minst 50 000 hektar har tagits med. I övriga Sverige har papperstillverkare med minst 50 000 tons produktion tagits med. Statliga ASSI som främst arbetade med råvaror från Domänverkets skogar samt det skogsägarägda SIAB räknas som en särskild tredje grupp.

Tabell 8. Noter:

- ¹ Familjen Kempe ägde även Robertsfors med ca 100 000 hektar skog.
- ² Kooperativa Förbundet ägde också Karlholms AB med en tillverkning av ca 100 000 ton fiberplattor.
- ³ Minimiuppgifter. Moderföretagens totala skogsinnehav har inte undersökts.

Förstag	Storsta ägare	Produktionskapacitet						Produktiv skogs- mark hektar
		Sågat virke stand.	Mekanisk massa ton	Sulfit- massa ton	Sulfat- massa ton	Papper papp ton	Wallb. o. likn. ton	
SCA	Industrivärden	75	115*	250*	280*	120	50	1 416
Mo & Domsjö ¹	Kempe	15	—	150*	170	15	60	374
Korsnäs	Stenbeck, Klingspor	30	—	75	50	65	—	333
Stora Kopparberg	Wallenberg	28	—	70	80	180	—	310
Bergvik & Ala	Industrivärden	20	—	52	60	—	—	280
Uddeholm	Johnson, Custos	35	—	70*	85	50	—	223
Iggesunds Bruk	Trygger	27	13	55	45	—	—	210
Wifsta Varf	Wallenberg	15	—	80	30	—	20	190
Marma/Långrör	Stenbeck, Klingspor	10	16	70	70	—	—	182
Dynäs AB, Svanö AB	Ekman	15	—	55	45	10	—	170
Billerud		33	—	112	—	100	—	174
Kopparfors	Wallenberg	15	—	42	55	11	—	155
Graningeverken m m	Versteegh	11	20	45	40	—	—	147
Forss	Hedberg	11	—	25	35	—	—	141
Hellefors Bruk	Custos, (dotterb.)	15	—	20	—	30	—	110
Ströms Bruk, Ljusne/Woxna	Lundqvist	15	—	42	—	—	40	107
Mölndal/Trysil, Edsvalla Bruk	Borregaard (dotterb.)	6	—	65	—	55	—	100
Nordmalings Ångsåg AB	Wikström (?)	7,5	—	—	—	—	45	73
Björkå AB	Hedberg	8,5	50	—	—	—	—	60
Holmens Bruk	Bonniers, Söderberg	8	—	—	—	260	20	104
Munksjö	Roos, Malmros	5	10	—	30	100	—	18,5
Fiskeby	KF (helägt)	5	—	—	—	90	— ²	32 ³
Papyrus	Wallenberg	—	—	—	—	80	—	?
ESSELTE		—	12	—	—	55	—	7,5 ³
ASSI	Staten	120	—	—	60	20	85	—
Skogsägarnas Industri AB	Sydöstra Sveriges	?	—	—	—	65	—	—

industriella strategier om koncentration och stora produktionsenheter som ligger bakom är emellertid ännu nästan helt oskriven. Detsamma gäller den stora omvandling som ägt rum i och med att Norrland numera är en stor pappersproducent samtidigt som sågverk och massafabriker blivit viktiga i södra Sverige.

4. *Företag och ägarstruktur i svensk verkstadsindustri till 1950*

4.1. Inledning

Detta kapitel ska endast ta upp vissa karaktäristiska drag i den svenska verkstadsindustrins ägarstruktur. Huvudfrågorna är: (1) bakgrund och erfarenheter hos branschens tidiga ägare, (2) uppkomsten av helt nya verkstadsindustriella ägare under det stora industriella genombrottet samt (3) koncernuppbygge, ägande och företagsledning inom de stora verkstadsföretagen i det mognande industrisamhället. En rad andra centrala frågor måste lämnas därhän, främst därför att forskningsläget gör det svårt att teckna en översiktsbild med annat än diffusa konturer. Tonvikten ligger inte lika starkt vid institutionella trögheter som i kapitlet om skogsindustrin. I stället ska "makten att förändra" stå i centrum. Uppkomsten av ägarförmögenheter inom verkstadsindustrin hör till detta tema liksom den starka roll som företagsledningarna efterhand fick i de stora verkstadsföretagen. Intresseinriktningen hos ägarkapitalet och i vad mån detta styrt företagen ska likaså behandlas.

Verkstadsindustrin har under det senaste århundradet blivit industrivärldens mest diversifierade bransch med ett stort antal delbranscher. Vissa av dem kan vara så närstående i fråga om teknik och marknader att ett företag kan flytta mellan dem; andra delbranscher representerar helt artskilda verksamheter. De ursprungliga svenska verkstadsföretagen var starkt diversifierade medan det industriella genombrottet präglades av specialiserade företag. Fortsatt produktutveckling och koncernuppbyggen har emellertid lett till att storföretagen ofta blivit påfallande diversi-

fierade. Branschen rymmer ett spektrum av olika slags verksamheter: masskonsumtionsvaror, hushållskapitalvaror och industriella investeringsvaror, högteknologi likaväl som okomplicerade produkter. Branschbegreppet är i själva verket i hög grad diskutabelt eftersom det bygger på en gemensam tillverkningsteknik medan de flesta verkstadsföretag sedan länge haft produkter och marknader som bärande affärsidé.

Variationen i produktsortimentet gör det omöjligt att här gå in på branschens tekniska omvandling på samma detaljerade sätt som i skogskapetlet. Läsarna hänvisas för detta i första hand till den företagshistoriska litteratur som är kapitlets bas. Verkstadsindustrin är relativt väl täckt av ekonomisk-historiska undersökningar. Trots detta finns det påtagliga luckor. Branschens äldsta företag har ägnats ganska mycket intresse i minnesskrifter men endast ett fåtal av dessa är av vetenskaplig karaktär. Medelstora och mindre företag under 1900-talet är föga undersökta och en så viktig delbransch som bilindustrin har inte blivit utforskad. Ägarfrågorna inom verkstadsbranschen är föga studerade, bortsett från spektakulära händelser och en del viktiga ägarskiften. Den framställning som följer blir därför oundvikligen något av en frihandsteckning som inte minst syftar till att visa på luckorna i vårt vetande.

4.2. Verkstadsteknik i centrum.

Pionjärföretagen och deras ägare

4.2.1. *Brott eller kontinuitet?*

Huvudlinjen i den historiska forskningens syn på uppkomsten av den svenska verkstadsindustrin är att den tekniskt och produktmässigt främst inspirerades från det industriella föregångslandet Storbritannien.¹ Verkstadsindustrins uppkomst skulle således utgöra ett brott i den svenska kontinuiteten. Mot detta kan ställas en internationell forskningslinje som betonar att *en del* av Väst Europas industri har sina rötter i en äldre "proto-industriell" verksamhet på landsbygden; allmogeslöjden, bondesmedjor m m. I Sverige vore järnbruken med deras vidareförädling av järn

till spik, liar, yxor, vapen m m en tänkbar utgångspunkt för verkstadsindustriella företag. Men även enkla bysmedjor kan tänkas ha varit härda för blivande verkstäder.²

Frågan om verkstadsindustrin representerar ett brott eller kontinuitet i svensk industrihistoria kan besvaras olika, dels beroende på vilken aspekt man lägger tonvikten vid, dels beroende på hur den nya verkstadsindustrin definieras och avgränsas. Kontinuiteten kan bestå i att ägarkapitalet, företagsorganisationen eller arbetskraften med dess yrkeskunskaper arbetar vidare med en förändrad verksamhet. Avgränsningen betyder mycket – om all produktion av järn- och metallföremål räknas till verkstadsindustri är det otvivelaktigt så att en avsevärd del av denna åtminstone fram till 1870-talet drevs vid bruken eller vid industrier med klart ”proto-industriella” rötter.

Men verkstadsindustri kan även definieras snävare.³ Under 1800-talet stod begreppet mekanisk verkstadsindustri som symbol för både *nya produktionsmetoder* och *nya produkter*. Produktionsinnovationerna var maskinell bearbetning av metaller, ny gjuteriteknik, precisionstillverkning och efterhand ökad användning av utbytbara delar. De nya produkterna var framför allt ångmaskiner, ångfartyg, ånglok, fartyg med järnskrov, nya jordbruksredskap, arbetsmaskiner för industrin samt massproducerade hushållsvaror: spisar, kokkärl m m. Produktionsmetoderna i verkstäderna byggde på de nya arbetsmaskinerna – borrar, slip- och svarvmaskiner, så småningom även fräsmaskinen och ånghammaren. Dessa kännetecknades av en tidigare okänd grad av *precision* i materialbearbetningen. Det var denna precision som möjliggjorde höga hastigheter, höga ångtryck, komplicerade rörliga maskiner och utbytbara delar i maskiner, vilket i sin tur möjliggjorde serieproduktion av komponenter. Vid sidan av den mekaniska bearbetningen av metaller betydde förbättrade *gjuterimetoder* mycket för de nya verkstäderna. Gjutgodset kunde göras tunnare, hållfastare och billigare och därmed konkurrenskraftigt i förhållande till andra material: trä, tegel, dyrare metaller. De nya produktionsmetoderna möjliggjorde tillverkning av alltmer effektiva och komplicerade maskiner där ångmaskinen intog en nyckelroll i industrialiseringen.

De nya produktionsmetoderna var således intimt förknippade med produktinnovationerna, ett faktum som kom att ge den tidiga verkstadsindustrin sin särprägel. Den var en högborg för män

som kunde konsten att omvandla järn till industriålderns nyckelprodukter. Introduktörerna av de nya metoderna och produkterna i Sverige var i de flesta fall nya verkstadsföretag. I fråga om företagande är det ingen tvekan om att de representerade nya initiativ och inte kontinuitet. Redan deras lokalisering till större städer (Stockholm, Göteborg, Malmö, Norrköping) eller till helt nya orter med anknytning till nya kommunikationer (Motala, Trollhättan) visar på bristen på kontinuitet till bruk eller allmogesmede. De tidiga verkstädernas möjligheter att rekrytera yrkeskunnig arbetskraft från äldre industri eller protoindustri är föga undersökt. I vår studie ska vi begränsa oss till vad litteraturen har att säga om *ägarnas* bakgrund. Representerade de någon form av kontinuitet till äldre svensk metallbearbetande industri eller stod de för något helt igenom nytt? I vilket förhållande stod den nya branschen till tidens stora ägarkapital i handel och järnbruk? Var verkstadsetableringarna svar på ett positivt omvandlingstryck (efterfrågesug) eller berodde de på ett starkt tekniktryck?

4.2.2. *De nya verkstäderna*

Det kan på en gång konstateras att litteraturen entydigt visar på ett starkt brittiskt inflytande över de tidiga grundningarna av från bruken fristående gjuterier och verkstäder. Redan 1762 grundades ett gjuteri under ledning av en engelsman vid Klara sjö i Stockholm och två år senare startade en tysk-svensk företagare ett gjuteri i Göteborg. En mer bestående företagsbildning blev *Bergsund*, grundat 1769 som gjuteri av skotten Thomas Lewis i samarbete med den skotske storköpmannen och bruksägaren Robert Finlay.⁴ Under en senare ägare, G D Wilcke (1804–33) utvecklades företaget till att även omfatta mekanisk tillverkning.

Efter en kris genomgick Bergsund 1843 en rekonstruktion, där de nya ägarna finansierades av ett konsortium av brukspatroner och stockholmska järnexportörer. Bergsund utvecklades till en av landets största verkstäder med omfattande tillverkning av ångmaskiner, ångfartyg och maskiner till industrin men gick i konkurs 1857. Det övertogs av järnexportören A W Frestadius, som lyckades driva det vidare som ett av Stockholms största verkstadsföretag.⁵

År 1799 anlade förre finansministern, greve Eric Ruuth, ett

gjuteri och lerkärlsfabrik vid *Helsingborg* med den engelskt utbildade Gustaf Broling som byggmästare. Ruuth hade genom sin svärfar, bruksägaren Joakim Daniel Wahrendorff, kontakt med bruksnäringen. De egentliga företagsledarna var emellertid två generationer av familjen Dreilick, vilken 1840 också köpte företaget från Ruuths arvingar, grevarna Piper. Dreilicks expanderade avsevärt den mekaniska verksamheten men detta slutade med konkurs. 1869 övertogs rörelsen av helsingborgsföretagaren Peter Olsson i vars växande företagsgrupp Helsingborgs Mekaniska Verkstad kunde spela en viktig roll för ägarens järnvägssatsningar.⁶

Den första egentliga mekaniska verkstaden (maskinbyggnadsverkstaden) i Sverige grundades av engelsmannen Samuel *Owen* i Stockholm år 1809. Owen, som var gjutare och mekaniker med stora kunskaper om den nya ångmaskintekniken (bl a anställd i pionjärfirman Boulton & Watt), blev i flera avseenden pionjär. Bl a byggde hans verkstad på 1810-talet de första svenska ångfartygen, en självständig teknikinsats eftersom de tidigaste engelska och amerikanska ångfartygen endast var några år äldre. 1840 byggde firman Sveriges första järnfartyg, även det internationellt sett mycket tidigt. Owen anses ha betytt mycket som utbildare av yrkeskunniga verkstadsarbetare och blivande verkstadsföretagare och han fick på olika sätt statligt stöd. Trots detta kämpade han med ekonomiska svårigheter och verkstaden upphörde 1843. Det är ett indirekt belägg för verkstadsindustrins anseende för dålig lönsamhet att ingen utomstående finansiär tycks ha varit intresserad av att gå in och rekonstruera företaget.⁷

Den stora mekaniska verkstaden i Sverige under det tidigindustriella skedet var en biprodukt av landets största byggnadsprojekt före järnvägarna, Göta Kanal (1810–32).⁸ Verkstaden i *Motala* anlades 1822 av kanalbolaget för att tillverka slussportar, järnbroar m m och i flera årtionden framåt stod den under ledning av brittiska (främst skotska) verkstads- och gjuteritekniker. Många av svensk industris verkstadsföretagare och verkstadstekniker fick sin utbildning vid denna anläggning vars existens ytterst berodde på att äldre svensk järnindustri inte klarade kanalbolagets tekniska krav. För kanalbyggets egenmäktige chef, den från Svenska Pommern härstammande aristokraten Baltzar von Platen, hade Motala Verkstad i likhet med kanalen ett nationellt syfte; att befrämja näringslivet och bidra till ”att inom Sveriges

gränser erövra Finland åter”.

Överföringen av brittisk know-how blev på lång sikt tekniskt framgångsrikt men länge föga lönsam. För kanalbolaget blev verkstaden en stor förluskälla och den överläts 1840 till ett konsortium av aristokrater, brukspatroner och höga ämbetsmän under ledning av Baltzar J E von Platen, kanalbyggarens son. De följande årtiondena fram till 1870-talet var Motala Verkstads stora tid, då den under ledning av Otto Edward Carlsund – en av 1800-talets mest betydande svenska tekniker – blev en framstående tillverkare av ångmaskiner och ångfartyg. Varvsrörelse startades i Norrköping och Lindholmens varv i Göteborg köptes 1858.

Motala Verkstad blev med långt över tusen anställda landets dominerande verkstad, med betydande export och relativt god lönsamhet. Tekniskt blev företaget starkt knutet till ångmaskintekniken, vilket i ett senare skede troligen hämmade innovationsförmågan. Ur ett ägarperspektiv är det särskilt intressant genom sin ”modernitet”. I kanalbolaget liksom senare i det självständiga verkstadsbolaget var ägandet spritt på många personer medan ledningen var professionell. Inom ägarkretsen och styrelsen fanns under en stor del av perioden en dominerande och samlande person, von Platen sr och jr. Frågan om hur denna ”moderna” ägar-företagsledarkonstellation fungerade i en 1800-talsmiljö, där individuellt företagande och ägande var det normala, vore väl värd att studera närmare.

En periodvis viktig konkurrent till Motala fanns i *Nyköping*. Ägarmässigt hade det sina rötter i stadens mässingsbruk, ägt av familjen Morsing. Verksamheten omlades på 1820-talet till stångjärnstillverkning och 1831 anlade greve Adolf Eugen von Rosen i anslutning till detta en mekanisk verkstad. Von Rosen tillhör den tidiga svenska industrins närmast romantiska pionjärer – han är känd som mångsidig internationell projektmakare och järnvägs pionjär. Till Nyköping kom han efter att under något år ha varit sk styresman vid Motala Verkstad. Morsing övertog verkstaden 1836 samt 1840 även stadens varv och genomförde stora investeringar som för några år gjorde företaget jämförbart med Motala Verkstad. Redan 1844 var det emellertid konkursmässigt. Verksamheten återupptogs 1856 i stor skala av bruksmannen Gustav Adolf Lundhqvist med finansiellt stöd av storfinansiären Johan Holm som 1862 övertog ägarskapet. Det

knöts nära till Holms intressen i Sandviken samt hans rederiverksamhet. Nyköpingsverkstaden överlevde inte Holms konkurs 1865 – det inköptes av Motala Verkstad som lade ned det irriterande konkurrentföretaget.⁹

Andra nygrundningar från 1830-talet fick en lugnare utveckling. Theofron *Munktell* tillhörde en mångsidig företagsläkt med intressen i bruk, papperstillverkning (Grycksbo) och klädesfabrikation. Han startade 1832 en verkstad i Eskilstuna som snart blev det största företaget i den gamla smedstaden. Till en början sysslade det mest med reparationer men det tog efterhand upp specialtillverkningar, främst lokomobiler för större jordbruk samt arbetsmaskiner för verkstadsindustrin – lokal marknad fanns för båda produkterna (sörmländska gods och Eskilstunas efterhand talrika små verkstadsföretag).¹⁰

1836 grundade de skotska bröderna Alexander och Andrew *Malcolm* en verkstad i Norrköping med stadens textilindustri som huvudsaklig marknad. Alexander Malcolm hade kommit till Sverige för att leda uppsättningen av en textilfabrik enligt engelskt system och brodern var Motala Verkstads gjuterimästare. Han övertog 1844 hela verksamheten och drev den med stora ekonomiska svårigheter till konkursen 1868. Länkningseffekterna från mekaniseringen av Norrköpings textilfabrikation hade inte varit tillräckligt starka för att ge staden en egen verkstadsindustri – många maskiner hade importerats. Man kan fråga varför det etablerade kapitalet i Norrköping under stadens tid som ledande svensk industriort var så ointresserat av en rejäl satsning på verkstadsdrift.¹¹

I Göteborg drev de båda inflyttade skottarna William *Gibson* och Alexander *Keiller* – båda ingifta i göteborgsfamiljen Wijk – industriell verksamhet, främst inom textilområdet. 1837 utökades deras fabrik i *Jonsered* med gjuteri och den tekniskt intresserade Keiller ville gå vidare på det mekaniska området. Gibson var försiktigare och löste 1839 ut svågern ur firman men familjen fortsatte ändå att i två generationer utveckla Jonsered till en medelstor mekanisk verkstad vid sidan av textilverksamheten. Alexander Keiller grundade 1841 Göteborgs första mekaniska verkstad som bl a drev varvsrörelse. Hans företagarkerksamhet var omfattande men slutade 1867 med konkurs. Den mekaniska verkstaden rekonstruerades dock finansiellt av den förmögne svågern Olof Wijk och drevs vidare av sonen James Keiller.¹²

Frans Henrik *Kockum* var som framgick av kapitel 2 en av de stora industriägarna i 1800-talets Sverige. 1840 grundade han i Malmö ett gjuteri med mekanisk verkstad som skulle bli ett av storföretagen i branschen. Naturligt nog för jordbrukslandskapet Skåne blev jordbruksredskap en tidig specialitet. 1866 tvingades Kockum till betalningsinställelse som dock kunde redas upp tack vare hans goda namn och stora inkomster från tobaksfabrikationen. Kockums verkstad var ovanlig så till vida att den startades i nära anknytning till ett handelshus och av en företagare som redan vid starten intog en ledande ställning i sin region. Det synes också ha varit förutsättningen för verkstadens överlevnad eftersom lönsamheten länge var skral.¹³

I Stockholm anlade den unge Jacques Lamm år 1843 *Ludwigsberg*, ett gjuteriföretag som på 1850-talet utvecklades till mekanisk verkstad. Lamm tillhörde en judisk familj som främst var engagerad i textilindustri och som på 1820-talet hade varit först med mekaniska vävstolar i Sverige.¹⁴ 1845 anlades ytterligare ett stockholmskt verkstadsföretag, vilket betydde att staden fick ersättning för Owens verkstad som upphört 1843. Det nya företaget ägdes av bröderna Jean och Carl Gerhard *Bolinder*, två yngre tekniker som utbildats vid bl a Myntverket, Motala Verkstad och i England. Någon företagarbakgrund eller nämnvärt kapital hade de inte men de lyckades ändå driva upp en lönsam verksamhet, där en tidig inriktning på att förse sågverksindustrin med maskinell utrustning visade sig vara ett verkligt lyckokast. Det gav en direkt koppling till landets från 1850-talet mest expansiva bransch och gjorde att Bolinders blev en av de ytterst få familjer som före 1800-talets slut skapade en förmögenhet på verkstadsindustri.¹⁵

En bra bit i samma riktning kom även *William Lindberg*, en tekniskt begåvad företagare som fick hjälp med sin utbildning av A E von Rosen och Otto Carlsund. 1844 anställdes han vid Stora Varvet i Stockholm, ett traditionellt segel- och träfartygsvarv. Lindberg anlade för egen räkning en liten verkstad vid varvet som han från 1854 arrenderade. Han kunde nu snabbt driva fram en integrerad varvs- och verkstadsrörelse enligt moderna linjer och tillsammans med Bolinders och Bergsunds var hans anläggning vid Tegelviken under de följande årtiondena en av Stockholms tre stora verkstäder. Lindberg var dessutom från 1857 huvuddelägare i Köpings Mekaniska Verkstad. I flera sammanhang samarbe-

tade han nära med en annan stigande stjärna i den stockholmska företagarvärlden, A O Wallenberg.¹⁶

Tre företagare med liknande bakgrund som Lindberg – Antenor Nydqvist, Olof Holm och Johan Magnus Lidström (död 1850) – grundade 1847 Trollhättans Mekaniska Verkstad, senare efter de två förstnämnda kallad *Nydqvist & Holm*. Företaget tog redan från starten upp tillverkning av vattenturbiner och från mitten av 1860-talet även lok och detta blev ända till 1970-talet huvudprodukterna. Nydqvist kvarstod som företagets ägare ända till 1916, i 69 år.¹⁷

I Göteborg grundades från 1845 ett varv med en ovanlig ägar-konstellation. Handelsfirman Braune & Mattsson (nära lierad med Kockums) och grosshandlaren Theodor Wilhelm Tranchell hade rederiintressen och ville utvidga dem med ett varv. Efter att ha tvekat mellan att bygga trä- eller järnfartyg valde man till sist att 1850 anlägga ett järnfartygsvarv vid *Lindholmen*. Från 1853 ingick Motala Verkstad som fjärdedelsägare och under de dåliga tiderna åren 1857–58 valde göteborgarna att sälja resterande aktier till Motala. Lindholmen var unikt bland de tidiga större verkstäderna genom att grundas som ett specialiserat enprodukt-företag – övriga var starkt diversifierade. Orsaken är uppenbarligen att ägarna var köpmän och redare, inte verkstadstekniker. Ägarsambandet Motala–Lindholmen blev bestående långt in i framtiden, trots flera skilsmässor.¹⁸

Kontinuitet eller brott? Av de 15 företag grundade fram till 1850 som vi här gått igenom var fem startade av invandrare – Lewis och Finlay, Owen, Gibson, Keiller och Malcolm, och Motala Verkstad leddes till en början av invandrare. I synnerhet Owen, bröderna Malcolm och Motalas tekniske chef Daniel Frazer representerade den klassiske brittiske teknikspridaren vid denna tid, yrkesarbetaren som satsade på karriär utomlands. Kockum, Lamm, Gibson och Keiller kom till verkstadsbranschen med industriell erfarenhet, dock inte från metallindustrin. Ägarsamband med bruken har påvisats för Nyköping och Bergsund, i viss mån för Motala Verkstad.¹⁹

De främsta ägarentreprenörerna bakom Motala – von Platen far och son – stod emellertid i något av en klass för sig bland dåtida verkstadsägare. Trots ingiften i husen Ekman (von Platen sr) och De Geer (von Platen jr) stod de av allt att döma fria från etablerade svenska företagarintressen. De var internationellt be-

tonade aristokrater med stort politiskt inflytande och med ny teknik som ett lätt excentriskt specialintresse.

Handelsintressen, vilka spelat så stor roll för många av 1800-talets industrietableringar, var av påfallande ringa betydelse. Lindholmen är det enda markanta undantaget men handelsföretagarnas ägarroll blev kortvarig. Handelskapital fanns även med vid Bergsunds rekonstruktioner 1843 och 1858 och den Keillerska firmans överlevnad berodde på släktanknytningen till huset Wijk. Kockum ägde ett handelshus men han bör räknas som industrialist snarare än köpman.

Bolinders, Lindberg och trion bakom Trollhätte-verkstaden representerade däremot varken kapital eller företagarditioner utan enbart know-how. De var av blygsamt socialt ursprung, de arbetade sig upp genom de fåtaliga verkstäder som fanns i Sverige, de reste till England och fick på så vis en grundlig kännedom om ny verkstads- och gjuteriteknik. Anmärkningsvärt nog kom de att bli tidens mest framgångsrika verkstadsföretagare som lyckades undvika de kriser som skakade många andra som ursprungligen haft bättre förutsättningar.

Svaret på frågan om verkstadsindustrin representerade ett brott eller en kontinuitet i ägande och företagande måste för dessa pionjärföretags del besvaras med att de i huvudsak stod för något nytt. Invandrare och helt nya företagare dominerar bilden. Kockum var den ende etablerade storföretagare som grundade ett verkstadsföretag – Johan Holms inbrott i branschen blev endast ett gästspel. Motala Verkstad, det största av företagen, hade visserligen uppbackning av etablissemangen – men inte av företagaretablissemangen. De tunga namnen i Sveriges industri-, finans- och handelsvärld fanns inte med bland ägarna – vi kan erinra oss järnbruksamagnaten Carl De Geers misstänksamhet mot företaget.²⁰ Verkstadsbranschen dominerades i stället av ägare och företagare som i mycket hade sina egna kontaktnät, dels till Storbritannien där många av dem fått sin utbildning, dels med varandra. Den typiska utbildningsgången var att de blivande ägarna arbetat vid någon av de svenska pionjärverkstäderna och i Storbritannien. De var i de flesta fall själva yrkesskickliga arbetare som behärskade den nya teknikens mysterier och som kunde lära upp sina arbetare. Efterhand kom även företagare med utbildning från Teknologiska Institutet eller Chalmers, men dessa skolor var från början föga teoretiskt inriktade och torde inte ha

förändrat företagarnas intresseinriktning. Däremot bör de ha stärkt deras inbördes kontakter.

Huvudintrycket är att de nya verkstadsägarna var utpräglade tekniker som bildade företag för att kunna utnyttja sina yrkeskunskaper i modern gjuteri- och verkstadsteknik, där tillverkningsteknik och de nya verkstadsprodukterna var två sidor av samma, utifrån hämtade, teknik. Inte i något fall var de här behandlade verkstäderna tillkomna för att exploatera egna uppfinningar eller originella innovationer. Ägaranknytningen till kunder och samarbetspartners var svag. Särskilt är det värt att notera att så lite handelskapital var engagerat i branschen. Verkstadsprodukter synes endast i ringa grad ha importerats av handelshusen och de svenska verkstädernas produkter var sällan så konkurrenskraftiga att export lönade sig. Kontaktvägarna runt den nya tekniken gick därför vid sidan av handelsintressenterna och stimulerade inte till vare sig importsubstituerande etableringar eller företagsetablering för export. Mycket av tidens affärskompetens fanns emellertid samlad hos handelskapitalet och bristen på samarbete mellan detta och verkstäderna bör ha hämmat deras utveckling.

4.2.3. Mångsyssleri och låg lönsamhet

Omkring år 1850 hade Sverige fått en grundstomme till en modern verkstadsindustri och en rad av de företag som in på 1900-talet skulle vara storföretag i branschen hade redan etablerats. 1850- och 1860-talen medförde en rad nygrundningar men av dessa kom endast Eriksberg (1853) att växa till storföretag, en utveckling som dock hör 1900-talet till. Några för framtiden viktiga medelstora verkstäder som tillkom var Arboga Mekaniska Verkstad (1858, främst vattenturbiner), Köpings Mekaniska Verkstad (1856, bl a verktygsmaskiner) och Jönköpings Mekaniska Verkstad (1860). På 1850- och 1860-talen tillkom även i liten skala verksamheter som i början på 1870-talet skulle resultera i nybildade verkstadsbolag av större omfattning. Landskrona Mekaniska Verkstad (1872), senare Landsverk, och Karlstads Mekaniska Verkstad (1873) hörde till de för framtiden mest betydelsefulla. Redan namnen på de nya företagen anger tydligt deras regionala anknytning och hur den mekaniska branschen

uppfattades som en enhet vid denna tid.²¹

Det förekom också att vissa bruk omvandlades till verkstadsindustri, även om detta är undantag från regeln om brukens trögrörlighet. Morgårdshammar blev efter ett ägarskifte på 1850-talet specialtillverkare av maskiner för bruksnäringen och Överum blev plogtillverkare.²² Kanongjuteriet Finspong övergick 1856 i Carl Ekmans ägo. Han inledde ett omfattande uppryckningsprogram för det traditionsrika bruket men lyckades inte helt bryta med gjuteritraditionen på kanonområdet. Den nya kanonteknik som nu bröt fram byggde på verkstads- eller stålteknik, inte järngjutning, och som vi ska se var det ett annat svenskt företag som lyckades omvandla sig till dominerande kanontillverkare.²³ En annan traditionsrik "protoindustri", Husqvarna Vapenfaktori, omvandlades åren kring 1870 till modern verkstadsindustri med bl a symaskiner som ny viktig produkt. Den gamla "smedstaden" Eskilstuna blev ett annat verkstadscentrum, präglad av små och medelstora företag.²⁴

Den svenska verkstadsindustrin fram till 1870-talet – och långt därefter – utmärktes av att produktrikedomen i varje enskilt företag var mycket stor samt att lönsamheten mestadels var låg. Af-färsidén var att utnyttja den nya, i huvudsak engelskt inspirerade, tekniken för att tillgodose en regional marknad. Det mest slående intrycket av en summarisk genomgång av de äldre verkstads- och gjuteriföretagens produktsortiment är att detta avspeglar en omvandling av svenska folkets matlagningsteknik. Spisar, ugnar, kokkärl, stekpannor och andra enkla produkter – som dock krävde skicklighet för att bli välgjorda – hörde till basprodukterna som tillverkades av de flesta företag. Gjutjärnstillverkningen omfattade också beställningsarbeten på allt från staket och balkongräcken till stora kyrktornskonstruktioner – gjutjärn blev ett markant inslag i 1800-talets arkitektur. Olika beställningar till järnvägsbyggena blev av stor betydelse från 1850-talet men det dröjde in på 1870-talet innan den svenska verkstadsindustrin var mogen att bli landets huvudleverantör av statusprodukten ånglok.

Ångmaskiner, vattenhjul, vattenturbiner, kraftöverföringsanordningar (axlar, lager, kugghjul m m) var vanliga produkter liksom ångbåtar och ångfartyg. På det sistnämnda området uppnådde Sverige faktiskt en viss styrkeposition. Traditionerna från Fredrik Henrik af Chapmans dagar kunde genom den tidigt bort-

gångne Anton Carlsund och hans yngre bror, Motalachefen Otto E Carlsund, överförs till den nya ång- och järntekniken. Det var främst Motala Verkstad–Lindholmen som svarade för denna företagarprestation även om Nyköpingsverkstaden under ett kort skede var en jämbördig konkurrent. Om övriga nyckelbranscher kan sägas att svensk vapenproduktion nödortfött kunde tillgodose krigsmaktens behov, dock utan att representera vare sig självständig teknologi eller hög kvalitet. Basindustrier som sågverk och bruk kunde i stort sett få sina investeringsbehov tillgodosedda från Sverige medan textilindustrin importerade mycket av sina maskiner.

Inför denna bild av ospecialiserad diversetillverkning bör det understrykas att den svenska verkstadsindustrin fram till 1800-talets senare hälft inte representerade något efterblivet tillstånd. Fördelarna med serieproduktion hade inte exploaterats någons och i det industriella föregångslandet Storbritannien var de stora verkstäderna föga specialiserade.²⁵ Lönsamhetsmässigt var emellertid svensk verkstadsindustri ett mycket dystert kapitel fram till 1870. Vi har redan nämnt en rad konkurser och ekonomiska kriser som skakade de ledande företagen. De företag som överlevde var antingen sådana som hade finansiellt starka ägare eller rekonstruktörer bakom sig eller som genom tur och skicklighet successivt expanderade med ackumulerat kapital. Bakom de nyetableringar och utvidgningar som förekom i denna tekniskt svåra och lönsamhetsmässigt osäkra bransch måste ha funnits människor med en genuin tro på teknikens framtid och ett starkt intresse för att syssla med maskinbyggnad och gjuteriteknik. Det var kort sagt ett självständigt men ganska svagt industrikapital som hade utvecklats i tillverkningsprocessen och kontrollerades av yrkeskunniga företagare. Karaktären av ”tekniktryck”-företag är omisskänlig. Verkstadsföretagen ingick sällan i större ägargrupper – få utomstående ägare hade satsat på dem och verkstadsägarna hade inte kapital till att bygga upp ägargrupper.

4.3. Produkt och marknad i centrum. De specialiserade verkstadsföretagen och deras ägare 1870–1920

Detta avsnitt ska enbart handla om verkstadsbranschens största företag, dels därför att de är de bäst utforskade, dels därför att de redan genom sin storlek är centrala och viktiga. Vi måste därför förbigå den ägarstruktur som växte fram kring många medelstora verkstadsföretag och vi kan inte gå in på den hektiska omvandling av ägarstrukturen som skedde under 1910-talets våg av företagsköp, fusioner och nyetableringar. Vi har redan relativt ingående tagit upp vad som skedde i skogsbranschen under detta decennium. En motsvarande studie av verkstäderna skulle ge samma bild – många ägarskiften och en central roll för finanskapitalet.

4.3.1. *Snilleföretagen – vilka var de?*

I nästan alla framställningar om Sveriges industrialisering framhävs betydelsen av de sk snilleindustriernas framväxt årtiondena omkring sekelskiftet. Begreppet avser att täcka in ett antal nya specialiserade verkstadsföretag som byggde på svenska uppfinningar och som tidigt slog igenom som stora exportföretag. Separator, AGA och SKF är de mest utpräglade snilleföretagen. L M Ericsson och ASEA räknas ofta till gruppen även om telefonföretaget inte byggde på någon svensk uppfinning och starkströmsföretaget länge inte var något utpräglat exportföretag. Flera andra verkstadsföretag från årtiondena kring sekelskiftet hade karaktär av snilleföretag även om de inte växt upp till verkliga storföretag. BAHCO (J P Johanssons skiftnyckel), Primus (F W Lindqvists fotogenkök) och C E Johanssons precisionsmåttföretag var de främsta av dessa. Elektriska Svetsnings AB, ESAB, grundat 1904 på Oscar Kjellbergs uppfinning av svetselektroden, hör till samma företagstyp men det dröjde till 30-talet innan ett stort uppsving kom för svetsningen.

Bofors brukar *inte* räknas till snilleföretagen men detta är en felsyn som kan bero på att ett enda ”snille” – en heroisk uppfinnargestalt – inte går att peka ut. Inte heller brukar de tre nya storvarv som växte fram i början av 1900-talet – Götaverken,

Kockums och Eriksberg – räknas till de snillrika företagen. Här är det avsaknaden av någon patenterbar uppfinning som torde ha skymt blicken liksom det faktum att de tre företagen hade en lång historia som småvarv och mekaniska verkstäder bakom sig. Omvandlingen under tidigt 1900-tal var emellertid mycket snabb och sammanhänger med innovationer på ett sätt som starkt påminner om de helt nyetablerade företagens utveckling. I ett ägarperspektiv är Bofors och storvarvens omvandling mycket intressanta och de kommer därför att behandlas.

Vi lämnar däremot de äldre företagen, liksom en rad nyetabletrade företag åt sidan. Det får räcka med att konstatera att de äldre företagen oftast utvecklades långsamt. De mer aktiva av dem förkovrade sig med modern teknik och specialiserade tillverkningen men inget av dem växte till en så stor och slagkraftig enhet att det kunnat bli ett maktcentrum i det nya industri-Sverige. På den nya aktiemarknaden var det de nyetabletrade verkstadsföretagen som dominerade – inget av de äldre etablerade företagen lyckades utnyttja den öppna emissionsmarknaden för en större expansion. I stället blev många av de äldre och nyare medelstora företagen uppköpsobjekt, när de nya storindustrierna så småningom började gå på uppköpsrond och växte till koncerner.

4.3.2. 1870-talets storsatsningar. *Atlas och Bofors*

1870-talets första år präglades av snabb expansion och en stor nyetableringsvåg inom svensk industri, inte minst nya verkstadsföretag. Framtidsoptimismen var för några år mycket stor och nytt ägarkapital, som tidigare stått främmande för verkstadsindustrin, sökte sig till branschen. I många fall rörde det sig om "traditionella" verkstadsindustriella etableringar – diverseproduktion utan egna innovationer som bärande affärsidé och med en i huvudsak regional marknad. Det fanns nu ett ganska stort antal verkstadsindustriellt kunniga tekniker som i ett uppsvingsskede kunde locka släkt och vänner till att satsa kapital i en nyetablering. Givetvis utvidgades också existerande verkstäder under dessa år och de fick då ofta ett breddat ägande. Ett exempel på detta är Kockums Mekaniska Verkstad som 1873 fick ett

spritt ägande för att genom en nyemission finansiera en stor satsning på fartygsbyggnad – familjen Kockum behöll dock en knapp majoritet.²⁶

Den största nyetableringen var *Atlas* i Stockholm (1873) vilken redan från starten projekterades som Sveriges största verkstadsanläggning.²⁶ *Atlas* representerade på flera sätt något nytt. Det var en specialverkstad med en huvudprodukt – järnvägsvagnar – och ägarmässigt dominerades den av kapital som tidigare inte sysslat med verkstadsindustri, främst David Otto Francke och André Oscar Wallenberg. Francke var som vi redan sett en tidig industrikapitalist med stora ambitioner, medan Wallenberg tidigare huvudsakligen var engagerad i bank, rederi och handel. Båda gjorde i början av 1870-talet stora satsningar på järnvägsfinansiering och *Atlas*verkstaden ingick som en naturlig del i detta.

Atlas blev emellertid en av de många storsatsningar från tidigt 1870-tal som misslyckades i sin första gestalt – vi har tidigare sett sådana inom cellulosaindustrin. Marknaden för järnvägsvagnar visade sig vara överetablerad – produkten var inte särskilt avancerad. Verksamheten diversifierades men det ekonomiska resultatet förblev svagt. Huvudkreditgivaren, Stockholms Enskilda Bank, fick ta ägaransvaret men först i slutet av 1880-talet hade banken managementkapacitet nog att leda en rekonstruktion av företaget. Den verkställdes av Oscar Lamm, förutvarande chef för Separator. Han ledde i flera årtionden ett framgångsrikt *Atlas*-företag och efterträddes 1909 av systersonen Gunnar Jacobsson. *Atlas* blev det första av de stora wallenbergska verkstadsindustrierna och även ett av bankens och familjens första företags-saneringsprojekt. Lärospånen var kostsamma men för ägarfamiljen var de uppenbarligen nyttiga. Wallenbergs hörde vid tiden för det stora industriella genombrottet till de få storägare som var väl orienterade i verkstadsbranschen, de hade personkontakter och de hade lärt sig tekniken att utnyttja bankens kontaktnät för att finna kunder till industriföretaget. Under sin nya ledning kom *Atlas* bl a att satsa på tryckluftteknik och det deltog i utvecklingen av den omfattande wallenbergska dieselmotoraffären. Detta resulterade 1916/17 i en fusion till AB *Atlas Diesel*.

Bofors var ett flerhundraårigt järnbruk i Värmland som i början av 1870-talet fick ny gestalt genom en bolagsbildning där göteborgsintressen med handelshuset Kjellberg stod i spetsen.²⁸ Syftet var att utvidga bruket till en modern järn- och stålindustri,

men redan i slutet av 70-talet var det ekonomiska resultatet krisartat. I sökandet efter nya produkter fann företaget att man i sin nya martinugn var i stånd att producera ett götstål som var synnerligen lämpligt för modern kanontillverkning, en bransch där det traditionsrika Finspong under Carl Ekman var på väg att konkurreras ut av utländska tillverkare. Under 1880-talet byggde Bofors – som helt saknade vapenteknisk erfarenhet – upp en verkstadsrörelse som var kapabel att tillverka konkurrenskraftiga kanoner för armén och flottan. Samarbete med tekniskt intresserade svenska artilleriofficerare var viktigt för att få fram detta kunnande. Finansiellt var Bofors emellertid slutkört och hölls under armarna med lån från Kjellbergs som bl a offrade en del av sina ägarintressen i Kramfors för att få loss pengar.²⁹

Alfred Nobel hade under 1880-talet dragit sig tillbaka från sitt direkta engagemang i de växande internationella sprängämnesföretag han grundlagt. I stället koncentrerade han sig på uppfinnarverksamhet inom det militära området, röksvagt krut m.m.³⁰ Han fann att han kunde ha nytta av samarbete med en artillerifirma och köpte 1893 Bofors. Med sina kapitalresurser kunde Nobel bekosta stora investeringar för tillverkning av tungt artilleri och för att utvidga Bofors register med kruttillverkning. Företaget fick därmed en internationellt sett ovanlig kombination av stål/vapen/kemi som gjorde det skickat att leverera såväl kanoner som ammunition och pansar. Efter Nobels död 1896 köptes Bofors av ett göteborgskonsortium samlat av Skandinavbanken och med Kjellbergs, Theodor Mannheimer, Olof Wijk och William Gibson som de största aktieägarna. Verksamheten tenderade under de följande årtiondena att gå i invanda banor.

Även nästa ägarskifte gav företaget en göteborgsförankring. Sven Wingqvist, SKFs grundare, ledde ett konsortium som 1917 övertog Bofors. I början av 1920-talet fick även Krupp ett stort men diskret ägarengagemang i Bofors genom att överta en nyemission. Krupps syfte var att via Bofors kunna driva vapentekniska försök i ett land som inte berördes av Versaillesfredens begränsningar. För Bofors innebar samarbetet till en början ett under efterkrigskrisen värdefullt kapitaltillskott samt att företaget från Krupp fick överta flera exportkontrakt. De nya ägarna representerade en märklig kombination av kunnande om modern verkstadsteknik (Wingqvist) och vapenteknik (Krupp), och Bofors kunde under det marknadsmässigt besvärliga 1920-talet till-

godogöra sig en mängd intressanta erfarenheter. Det blev ett av svensk industris mest högteknologiska företag med omfattande export och flera spjutspetsprodukter inom vapenområdet. Krupp försvann 1935 ur ägarbilden sedan deras ägande väckt en smärre politisk storm i Sverige.³¹

Som helhet är det moderna Bofors ett ovanligt tydligt fall av ett företag som mer eller mindre skapats av en serie starka och mål-inriktade ägare. Kjellbergs, Nobel, Wingqvist och Krupp har alla efterlämnat tydliga spår i företagets produktinriktning och tekniska tradition.

4.3.3. Telefoner och separatorer för världsmarknaden

Atlas och Bofors tillhörde två för 1870-talet typiska storsatsningar, det ena en nygrundning, det andra ett övertagande av ett bruk för att modernisera det. Kännetecknande för perioden är att stor kapital från Göteborg och Stockholm lockades till industrin, lika kännetecknande är att en lång rad av förlustår under 1870- och 1880-talen ledde fram till rekonstruktioner och drev fram teknisk omvandling. Inte ens tidens ledande ägarentreprenörer kunde göra några snabba vinster i denna svåra bransch, i synnerhet inte när man tvingades lägga om den ursprungliga affärsidén och söka gå nya vägar för att vinna avkastning på redan satsat kapital. Väsentligt annorlunda utvecklades då två andra företag som startade i mycket blygsam skala under 1870-talets senare del men som utvecklades till internationaliserade storföretag redan på 80- och 90-talen. L M Ericsson och Separator byggde på helt nya produkter med mycket stor utvecklingspotential. Företagsidén var i båda fallen att genom intensiv marknadsföring av en produkt kunna dra nytta av tidiga kunskaper på ett nytt teknikområde. Idéerna var nya, ägarna var nya och nya ägarkapital av stor omfattning växte fram genom snabbt stigande värde på aktierna.

Lars Magnus Ericsson var finmekanisk hantverkare med internationell erfarenhet. 1876 startade han med en yrkeskollega en liten verkstad i Stockholm med några tusen kronor i startkapital.³² Han lyckades på kort tid bygga upp ett storföretag enbart med nedplöjda vinster utan att släppa in andra ägare eller bli beroende av lånat kapital. Ericsson var inte uppfinnare i ordets

egentliga mening utan snarare entreprenör – en konstruktör och företagare som mycket tidigt insåg telefonens framtid. Basen för hans framgång var en konkurrenskraftig kombination av kvalitet och pris som stimulerade efterfrågan och höll utländska telefon-tillverkare stången. Telefonen rymde däremot i sig inte några svåra teoretiska problem och L M Ericsson redde sig i 20 år utan någon ingenjör inom firman. Omsorgsfull finmekanik, *inte* högteknologi präglade företagskulturen långt efter det att grundaren 1901 lämnade ledningen och sålde ut sitt aktieinnehav på marknaden. Hans företag var då ett av Europas stora i sin bransch men framtiden var inte problemfri.

Telefontekniken var vid sekelskiftet på väg in i ett nytt skede, präglad av högteknologi. Automatisering var nödvändig för att hantera de expanderande telefonsystemen, och telefoni på långa avstånd byggde på avancerade teoretiska kunskaper. I svenskt telefonväsen genererades sådana kunskaper inom driftföretagen, Televerket och det privata Stockholms Allmänna Telefon (SAT). Här gjordes uppfinningar och här utvecklades teori och praktik i förening men återkopplingen till den tillverkande industrin – L M Ericsson – var svag. Flera automatsystem utvecklades i Sverige utan att företaget på allvar tog upp idéerna och under 1910-talet började detta inskränka möjligheterna att få stora internationella order. En förändring kom till stånd genom en omstrukturering 1917/18. Televerket övertog SATs telenät i Stockholm medan SAT och L M Ericsson fusionerades. I det nya bolaget kom SATs ägare, främst familjen Cedergren, att dominera på ägarsidan. Mycket tyder på att det nya företaget, Telefon AB L M Ericsson, tekniskt sett blev en lycklig kombination av de två fusionerade bolagens tradition av högteknologi och omsorgsfull produktionsteknik. Ägarmässigt och finansiellt blev fusionen däremot upptakten till en finansiell thriller genom att Kreuger-koncernen 1925 kom in i bilden som hemlig delägare vid sidan av L M Ericsson-chefen Karl Fredrik Wincrantz.³³

Separator är ett av de klassiska snilleföretagen.³⁴ Utgångspunkten var Gustaf de Lavals uppfinning av en mjölkseparator som snabbt erövrade en internationellt stark ställning – separatorprincipen som sådan var redan känd. Huvuddelägare var vid starten de Laval och Oscar Lamm, den sistnämnde företagets egentlige ledare. Tillverkningen drevs även till en början vid det lammska familjeföretaget Ludwigsberg i Stockholm. De Laval

var ett ovanligt renodlat fall av en högt begåvad uppfinnare som hade svårt att fungera rationellt som ägare eller företagsledare. Den första demonstrationen av detta var när han 1886 manövrerade ut den uppenbart duglige Lamm för att inom kort själv tvingas avstå ledarskapet till en ny dominerande verkställande direktör, John Bernström. Denne lyckades bygga upp en stark internationell försäljningsorganisation och ett mycket lönsamt amerikanskt dotterbolag. Separator var även internationellt sett ett tidigt exempel på multinationellt företagande. Bernström gav sin familj en så stark ställning inom Separator att den under ett halvt sekel (till 1940-talet) dominerade företagsledningen.

De Lavals uppfinnarverksamhet fick genom Separators enastående framgångar en stark bas av pengar och prestige. Han var företagets huvuddelägare men lade sig från 1880-talets slut inte i företagsledningsfrågor – han tycks ha fått förtroende för den effektive Bernström som i gengäld bistod honom när han lyckats trassla in sig i finansiella härvor. De Lavals tekniska verksamhet var nämligen ett tragiskt exempel på hur en renodlad uppfinnarverksamhet utan marknadsanknytning och företagarerfarenheter kan urarta. Av de många uppslag inom mekanisk industri, kemi, metallurgi och elektroteknik som de Laval och en stor medarbetarskara bearbetade var det endast ett, ångturbinen, som ledde till en bestående företagsbildning – de Laval Ångturbin. Hans finansiella partner, bankiren Ernest Thiel, saknade förmågan att omvandla de Lavals idéer till fungerande företagsorganisationer.

Gustaf de Laval blev under 1890-talet ruinerad på sina tekniska satsningar. Kanaliseringen av Separators vinstmedel till det för sin tid mest omfattande forsknings- och utvecklingsarbetet i Sverige hade skett via ägaren, inte via företaget. Resultatet avskräckte; idéer som kunde ha blivit lyckade affärer fördes inte i tid in i en marknadsinriktad företagsorganisation. Det ska dock poängteras att sådana organisationer var en bristvara vid denna tid och att tanken på att existerande företag skulle driva utveckling av helt nya produkter var ovanlig. Uppfinningar skulle ge uppslag till företag, inte tvärtom, och för både de Laval och Bernström var det på 1890-talet förmodligen främmande att företaget Separator skulle driva bred FoU-verksamhet. Uppslag från den de lavalska teknikerkretsen skulle senare ge impulser till en ny företagsbildning, AGA.³⁵

Ägarkontrollen över Separator gled på 1890-talet över från de

Laval till Thiel. Denne kunde 1903 sälja den till – AB Separator. Via ett holdingbolag förvärvade bolaget en tredjedel av sitt eget aktiekapital. Bernström var nu chef för ett renodlat managerstyrt företag där en självförnyande styrelse hade kontroll över bolagsstämman. Arrangemanget behölls ända till 1928. Separators dynamiska uppbyggnadsperiod var avslutad i början av 1900-talet och i fortsättningen kom företaget länge att vila på lagrarna. Den tekniska utvecklingen stod dock på en god nivå; mjölkkningsmaskiner, kompletta mejeriutrustningar och separatorer för marint bruk och industri tillfördes sortimentet.

Huvudbankförbindelse för Separator var Diskontobanken, grundad av Ernest Thiel, till stor del för att hantera de Lavals affärer.³⁶ Den övertogs 1917 av Göteborgs Bank. Dessa banker representerade knappast något dynamiserande element. Göteborgs Bank hade inga verkligt storindustriella erfarenheter – Separator var det enda internationella storföretaget i kundkretsen. 1933, när banken råkade i kris, gick Separator över till Stockholms Enskilda Bank, och Wallenberggruppen hade då sedan några år byggt upp en ägarposition i företaget. På längre sikt kan detta ha bidragit till att dynamisera Separator. Relationerna ägare – företagsledning hade länge präglats av erfarenheterna från orosanden de Laval. Styrelse och direktion ansåg sig ha ansvaret för att skydda ”företagets lugna utveckling” gentemot spekulativa ägare men det förefaller som om utvecklingen med tiden blev överdrivet lugn.

4.3.4. *Starkströmsindustrin*

Den svenska starkströmsindustrin är en bransch som i hög grad formats av sina kunder och som varit omgiven av starka länkningseffekter och ägarband till det svenska näringslivet i övrigt.³⁷ En tidig inriktning på högteknologi och tung produktion styrdes av efterfrågan från etablerad tung industri: järn- och stålverk, gruvor, pappersbruk, järnvägar med tunga transporter. Marknaden avspeglade sig i de tidiga företagarinitiativen och i ägandet. Båda var koncentrerade till Stockholm och Bergslagen, två områden med tillräcklig marknad för den nya tekniken även när elektrisk ström var en dyrbar vara. Det största företaget i branschen och det som med tiden skulle koncentrera och organisera den var

Allmänna Svenska Elektriska AB. Det var karateristiskt nog redan från starten 1883 en koalition av bergslags- och stockholmsintressen.

Initiativet utgick från stockholmarens Ludvig Fredholm, f d bankir m m, som ville starta ett elektriskt belysningsföretag, samt från uppfinnaren Jonas Wenström, medlem av en i Bergslagen välkänd ingenjörsfamilj. Utöver dessa två var de ursprungliga ägarna främst Fredholms affärsvänner. Pionjäråren fram till 1890 präglades av små omständigheter men också av uppbyggandet av en värdefull kombination av marknad och teknik. 1890-talet dominerades av en explosionsartad marknadstillväxt, en pionjärinsats inom trefastekniken samt av turbulens på ägarområdet. Ägarkapital strömmade till ASEA för att klara tillväxten; bergslagsintressen, västeråsintressen (som 1890 fick företaget flyttat till Västerås) och främst av allt, stockholmska finansintressen. ASEA drogs in i den senare sfären, först genom de Laval/Thielgruppen med finansiell uppbackning av Stockholms Enskilda Bank, senare när företaget råkade i kris, direkt i wallenbergsfären.

Vid sidan av den finansiella dramatiken pågick under 1890-talet ett för framtiden värdefullt arbete med att bygga upp en stark svensk och nordisk försäljningsorganisation. En av branschens stora kundgrupper, bergslagsintressena, sökte dock vid sekelskiftet trygga snabba leveranser genom att grunda ett eget elektroföretag i Ludvika. Detta råkade trots goda tekniska presentationer in i många svårigheter och saknade fast styrsel från sin månghövudade ägarskara. Ludvikaföretaget var ett intressant försök från etablerade bruksintressen att gå in i verkstadsbranschen men försöket avslöjade också svagheterna med att låta en annan industribransch styra utvecklingen i ett nytt företag. Ingen ville satsa helhjärtat på att utveckla det nya företaget som främst sågs som en maskinleverantör till den egna verksamheten.

Wallenbergs hade 1903 genomfört en finansiell rekonstruktion av ASEA vilken fullbordades genom att aktierna 1911 placerades på den öppna marknaden. Den kris som inte minst de Lavals ägande av ASEA skapat kunde därmed vändas till något oväntat positivt. Rekonstruktionen var offensivt inriktad och genomfördes som ett närmast klassiskt exempel på hur en kapitalstark ägare kan skapa en "mesonivå" av komplementära företag. I det här fallet var det företag som kunde tillföra ASEA stora och

tekniskt intressanta beställningar, Norsk Hydro, Yngeredsfors Kraft, Saltsjöbanan. Wallenbergs satte först in en ny chef för ASEA, J Sigfrid Edström, under årtionden framåt en centralgestalt i svenskt näringsliv. Edström lyckades snabbt göra ASEA till ett i hög grad managerstyrt företag där han själv, flera av hans släktingar och chefer för vilka han hyste förtroende kom att dominera. Det från 1910-talet starkt uppsplittrade ägandet samt det genom stora nyemissioner uppnådda oberoendet av kreditgivare möjliggjorde denna starka position för företagsledningen, även om den också berodde på det starka teknikerinflytandet i ett företag där viktiga beslut ständigt måste fattas av tekniskt sakkunniga.

4.3.5. *Två snilleindustrier. AGA och SKF*

Vi kommer därefter över till två av de klassiska ”snilleindustrierna”, SKF och AGA, två ungefär jämnåriga företag vars tidiga och snabba expansion baserades på två uppfinnares personliga insatser, Sven Wingqvists självreglerande kullager och Gustaf Daléns fyrsystem. Lika viktigt som uppfinningarnas höjd var emellertid att de båda företagen redan från starten satte igång en intensiv internationell marknadsföring och byggde upp en världsvid försäljnings- och serviceorganisation. En ingående jämförelse försvåras dock av att AGA är väsentligt mindre utforskat än SKF.

AGA blev ett stockholmsföretag medan SKF blev ett göteborgsföretag. Det förstnämnda var inte så självklart. Dalén var västgöte och chalmérist och AGAs ursprung fanns i ett litet göteborgsföretag från 1899, Svenska Carbid & Acetylen AB.³⁸ Dalén hörde emellertid till de tekniker som på 1890-talet fångats upp av den forsknings- och utvecklingsverksamhet som Gustaf de Laval förslösade sina separatomiljoner på. Dalén var tidigt främst intresserad av turbinteknik och till 1906 var han anställd vid de Laval Ångturbין i Nacka. Med en något annorlunda händelseutveckling hade han sannolikt snart blivit en ledande kraft i detta företag. Men de Laval hade även intresserat Dalén för den nya acetylentekniken och vid sidan av sina turbinkonstruktioner drev Dalén försäljningsverksamhet för Carbid & Acetylenbolaget samtidigt som han studerade gasproblemen. Det var även de Laval bankförbindelse Diskontobanken som finansierade AGAs

start 1903/04. En annan tidig finansiär var köpmannen Aron Andersson som blev det nya företags verkställande direktör till 1909.

Dalén var emellertid den tekniske ledaren. Det är intressant att konstatera att de idéer som utvecklades mest fruktbart hos denne mångfrestare var de han sysslade med som försäljare, inte de som han arbetade med som turbinkonstruktör. Åren 1904–06 gjorde han en rad uppfinningar som ledde fram till AGA-fyren och ett nobelpris i fysik: klippapparaten, solventilen och AGA-massan. Verksamheten expanderade snabbt vilket 1909 ledde fram till en likviditetskris. Denna löstes genom att ett ägarkonsortium med centrum i Lidköping trädde in; ledande var gullspångschefen John Hedin, Carl Klingspor samt Borås bank vilken belånade nyemitterade AGA-aktier. Det är lite förbluffande att ingen av de stora stockholmsfinansiärerna på detta stadium var tillräckligt intresserade av det nya företaget – hade det något av de Lavalstämpel på sig?

AGA-aktien steg mycket snabbt i kurs och redan 1912 sprängdes Lidköpingskonsortiet då flera medlemmar sålde sina aktier. Från denna tid blev AGA ett med Handelsbanken nära lierat företag, band som blev bestående. Under 1910-talet innebar detta både dynamiska möjligheter och stora faror. AGA drogs in i ett vittomfattande sammanhang med banken och dess emissionsföretag Svenska Emissions AB som aktörer.³⁹ Flera personsamband fanns. Högerledaren Arvid Lindman var styrelseordförande i både banken och AGA och förre AGA-chefen Aron Andersson var från 1915 chef för Emissionsbolaget. Handelsbanksgruppen sökte under första världskriget bygga upp ett stort svenskt exportföretag för Latinamerika, Transmarina Kompaniet, där AGAs utlandsförsäljning ingick som en viktig del (Transmarinas förste chef Sven Nordvall hade varit AGAs försäljningschef). Transmarina Kompaniet och Emissionsbolaget hörde till Handelsbankens många krisföretag i början av 1920-talet och även till de företag där egendomliga affärsmetoder kom i dagen. AGAs roll i dessa sammanhang är inte närmare känd, så inte heller den ägarkoppling som 1916–23 fanns mellan AGA och det snabbväxande Electrolux. I alla händelser klarade sig AGA ur denna härva med sin tekniska och kommersiella verksamhet intakt. Ett sentida försök att organisera ett stockholmskt handelsföretag – Transmarina Kompaniet – för att efter stora linjer exportera

verkstadsprodukter hade misslyckats, vilket kan vara värt att notera.

AGAs ägandeförhållanden efter 1912 är föga kända. Bolaget var ett medelstort börsföretag, familjen Dalén ägde en aktiepost och banden till Handelsbanken var intima – med tiden blev AGA det *enda* större verkstadsföretaget i bankens sfär. Den inre utvecklingen av företaget var emellertid entydigt teknikinriktad. Ett brett produktsortiment växte fram som resultat av utvecklingsarbeten, där Gustaf Dalén fram till sin död 1937 var den drivande kraften. AGA blev ett av svensk industris främsta högteknologiföretag, en inriktning som starten visserligen pekade fram mot men som lätt kunde ha ändrats av de första årtiondenas oroliga ägar- och samarbetsförhållanden. Dalén kunde så småningom förverkliga vad som varit hans forne idol de Lavals dröm, ett stort uppfinnarföretag där vinsten från en ursprunglig lyckad idé kanaliserades till personligt ledd utveckling av ny teknik. Den lugne – och efter en explosionsolycka 1912 helt blinde – AGA-chefen var naturligtvis en företagsledare av helt annan klass än den nervöse orosanden de Laval. Han hade även skapat en familjetradition inom AGAs ledning, där hans son och svärson skulle bli VD respektive vice VD.

Svenska Kullagerfabriken, SKF, hade sedan starten 1907 en stabil förankring i den göteborgska storföretagarvärlden.⁴⁰ Sven Wingqvist var driftingenjör vid familjerna Carlanders och Marks stora textilföretag Gamlestaden när han utförde sina ursprungliga kullageruppfinningar, vilka bl a inspirerades av hans iakttagelser om kullagerproblem hos textilmaskinerna. Det var Carlander och Mark som tecknade huvuddelen av aktiekapitalet i det nya bolaget och det var genom dem och deras goda förbindelser till Skandinaviska Kredit AB som den utomordentligt raska expansionen kunde finansieras.

Under det tidiga skedet måste anknytningen till erfarna företagarkretsar ha betytt mycket för Wingqvist som var okänd och oprövad i större sammanhang. Han kunde därför tidigt satsa på att bygga upp en internationell försäljningsorganisation och bredda användningen av kullager utöver vad de dittills existerande utländska industrierna förmått. Programmet kunde mycket framgångsrikt genomföras under 1910-talet – SKF blev plötsligt ett av Sveriges största företag och världsledande i sin bransch. Finansieringen underlättades av periodens stora aktiemarknads-

hausse, men ägarkontrollen låg hela tiden kvar hos den ursprungliga göteborgsgruppen trots att Wallenbergs genom försäljningen av Hofors bruk erhöll en stor post SKF-aktier. Bolagets styrelse var till stor del identisk med Skandinavbankens göteborgsstyrelse.

SKF hade från 1910-talet svensk industris mest omfattande nät av utländska försäljningsbolag och för att öka deras omsättning sökte man utnyttja dem som agenturer för andra svenska verkstadsföretag. Bl a lyckades man få agenturerna för en stor del av ASEAs försäljning i Latinamerika och flera andra länder. I viss mån lyckades detta industriföretag med en verksamhet som det stockholmska handelsföretaget Transmarina Kompaniet försökt med – i varje fall ASEA kunde genom SKF under många år upprätta positioner på marknader som senare blivit av stor betydelse.⁴¹

SKF framstår närmast som ett idealfall av ägar/företagarrelationer under ett uppbyggnadsskede. Ägarna kunde förse företaget med riskkapital, kontakter, storföretagarerfarenheter, bankförbindelser – en alltigenom idealisk miljö för en industriledare som vill koncentrera sig på utvecklingen av teknik och uppbyggande av försäljningsorganisationen. Göteborgskapitalet fick visa sig från sin bästa sida och SKFs lugna ägarsits kontrasterar starkt mot den turbulens som samtida stockholmska verkstadsföretag periodvis hamnade i – Separator, ASEA, AGA, under mellankrigstiden även L M Ericsson.

4.3.6. *Varven blir storföretag*

Vid sidan av SKF hörde varvsindustrin till det göteborgska kapitalets stora framgångar under tidigt 1900-tal.⁴² Den rätt betydande ångfartygstillverkning som växte upp i Sverige under 1800-talet hade mot slutet av århundradet råkat i djup kris. Etablerade företag som Motala–Lindholmen, Bergsund–Finnboda, Lindbergs och Keillers drabbades av stora svårigheter och det under den tidiga 1870-talsoptimismen anlagda Kockums varv blev en dyrbar förlustaffär. Motala–Lindholmen gick 1891 i konkurs. Det var ett uppseendeväckande öde för vad som under huvuddelen av århundradet varit landets klart största verkstadsindustri och det finansiella sammanbrottet betecknar det definitiva slutet

för den traditionella mekaniska verkstadsindustrins dominans – på 1890-talet tog de nya specialiserade företagen ledningen inom branschen.

Motalas problem förefaller ha förvärrats av att det efter den yngre von Platens död 1875 inte fanns någon sammanhållande kraft på ägarsidan. I stället tycks krav på höga utdelningar ha präglat aktieägarnas agerande mitt under en period när varvskris och misslyckade järnvägsinvesteringar borde ha manat till försiktighet och tekniskt nytänkande. Motala–Lindholmen rekonstruerades visserligen men tillsammans med de övriga varven fick företaget försöka klara sig på att vara diversifierade verkstäder, småfartygsbyggen, export av tankfartyg till familjen Nobel i Ryssland samt oregelbundet återkommande beställningar från svenska flottan. Varven blev under detta dystra skede främst reparationsvarv.

Varvens utveckling hör till de bästa beläggen för att något fundamentalt nytt hände i Sveriges näringsliv i början på 1900-talet. Tre av de små och föga lönsamma svenska varven omvandlades på kort tid till internationellt konkurrenskraftiga storvarv med tillverkning av stora fartyg i långa serier. Framgångarna blev uthålliga; såväl mellankrigstiden som 1940- och 50-talen blev storhetsperioder för varven. Först på 60-talet uppträdde de finansiella problem som förebådade 70-talets katastrof. Orsakerna till uppgången kort efter sekelskiftet var flera – ett samtidigt genombrott för svensk storsjöfart och direkthandel med transoceana marknader, ny teknik och arbetsorganisation samt en ny ägarbild för varven. Varven förefaller ha varit del av ett utvecklingsblock som efter en lång krisperiod hastigt mognade. Men medan vissa varv expanderade drabbades andra av tillbakagång. Varför?

Det hade varit bekvämt om vi rätlinjigt kunnat konstatera att äldre institutioner satt kvar i föråldrat tänkande medan nya företagare och ägare stod för de expansiva dragen. Fullt så enkelt var det inte. Pionjären för nytänkandet var i stället veteranen Sven Almqvist, mångårig chef för Motala–Lindholmen. Som hans närmaste man framträdde Hugo Hammar, en teknisk och organisatorisk förnyare som starkt kände för traditionerna bakåt till äldre svenskt skeppsbyggeri.⁴³ Almqvist och Hammar satte vid sekelskiftet igång ett reformarbete vid Lindholmen. Det avbröts tvärt 1906 genom ett ägarskifte i Motala–Lindholmen. Den nye huvudägaren, göteborgsföretagaren Johan Sjöholm, tog själv led-

ningen av företaget. Hans ledarskap blev ett dyrbart misslyckande. Motalakoncernens fortsatta öde under 1910-talet var upprepade ägarskiften, fusion med Bergsund, försäljning av Finnboda Varv till Rederi Svea samt av Lindholmen – varefter Lindholmen köpte Motala Verkstad. Bakom en del av dessa transaktioner fanns kretsen kring Göteborgs Bank och emissionsbolaget Mercator om vilket föga är känt. De skördade i varje fall inga industriella lagrar på denna karusell av transaktioner – omkring 1920 var Motala, Lindholmen, Bergsund och Finnboda, flera av landets mest traditionsrika verkstäder, borta från de stora sammanhangen. Den tekniska ledningen av åtminstone Lindholmen var kompetent om än inte innovativ – det förefaller främst ha brustit på ägarsidan.

Almqvist och Hammar hade 1906 direkt kunnat gå över till en annan göteborgsk ägargrupp som var samstämd med deras moderniseringsplaner. Veteranen James Keiller önskade dra sig tillbaka från sitt familjeföretag, det gamla verkstadsföretaget från 1841. Ett konsortium bildades under ledning av Skandinaviska Kredit AB och med Knut Mark (en av SKFs grundare) som framträdande namn. De övertog majoriteten i företaget genom att tillföra det friskt kapital och Almqvist och Hammar utsågs till chefer. Det ombildade företaget, snart kallat *Götaverken*, blev utformat som ett renodlat storvarv samt fartygsmaskintillverkare. 1916 förvärvade den nye storredaren Dan Broström aktiemajoriteten men företagsledningen, som efter Almqvists avgång dominerades av Hammar, bevarade en stark ställning. 1930 såldes majoriteten av Broströms till ett direktionskonsortium under Hammars ledning – Götaverken blev ett managementägt företag.

Det nya företaget blev på kort tid det största varvet i Sverige och ett av de stora i världen. Standardisering, långa produktionsserier, samarbetslinje gentemot arbetarna, tidigt utnyttjande av dieselmotorer av egen tillverkning (licens från danska Burmeister & Wain) samt pionjärbete inom svetsning var ingredienser i framgångsreceptet. Satsningen på svetsning ledde redan 1904 till att Almqvist, Hammar och några andra göteborgare bildade Elektriska Svetsnings AB, ESAB, för att exploatera Oscar Kjellbergs patent på elektrod-tillverkning. Kjellberg var ursprungligen fartygsmaskinist som var missnöjd med äldre reparationsmetoder för ångpannor – parallellen till SKFs ursprung är tydlig. Företaget växte så småningom till betydande omfattning, inte minst

genom länkningseffekter från varven.⁴⁴

Familjen Broström hade redan 1915 skaffat sig ett eget göteborgsvarv, *Eriksberg* (grundat 1853). Företaget hade dessförinnan under Gunnar Engbergs ledning börjat moderniseras men först de kapitalresurser som Broströms kunde tillföra gjorde det möjligt att expandera och gå över till produktion av stora fartyg. I betydligt högre grad än Götaverken fick Eriksberg stöd från ägaren i form av beställningar. Dessutom förmedlade Broströms till Eriksberg rätten att liksom Götaverken använda Burmeister & Wains dieselmotorkonstruktion. Eriksberg förblev ett helägt broströmsföretag ända till katastrofen 1975.

Det tredje nya storvarvet var likaså ett företag med traditioner, *Kockums*. Inga förändringar i ägarbilden låg bakom, familjen Kockum var fortfarande majoritetsägare och aktiva i företagsledningen. Verkstaden inriktades på järnvägsmateriel och fartyg, den moderniserades och var i början på 1910-talet beredd att börja serietillverkning av standardiserade lastfartyg till lågt pris. Satsningen gick bra, en diesellicens togs från tyska MAN och liksom de två göteborgsvarven blev Kockums från 20-talet ett renodlat motorfartygsvarv. På 30-talet blev Kockums pionjär för helsvetade fartygsskrov. Det är värt att notera att den inhemske dieselpionjären, wallenbergiska AB Diesels motorer (från 1917 Atlas Diesel) misslyckats med att knyta an till de nya storvarven som i stället tillverkade egna dieselmotorer enligt utländska konstruktioner. Frågan är otillräckligt undersökt men det finns skäl att tro att bristande kopplingar på ägarsidan spelade in här.⁴⁵

Ägarnas roll i Kockums omvandling är svår att precisera även om en medlem av tredje generationen, Frans Henrik Kockum, var andre VD och VD åren 1919–40. Viktigare i ett långsiktigt perspektiv är troligen att ägarfamiljen med stor envishet höll fast vid varvsidén och så småningom fick tillfälle att göra den lönsam. Kockums Mekaniska Verkstad hade från starten 1840 till omkring 1910 haft svag lönsamhet, varvet framstod i flera årtionden som en felinvestering och mindre envisa och kapitalstarka ägare skulle förmodligen ha givit upp ambitionen att driva syd-Sveriges största verkstadsföretag. Varför Kockums envisades och vilken roll ägarfamiljen spelade i företagets omvandling till lönsamhet vore värt ett studium, kanske i samband med en undersökning av den skånska företagarverksamheten som ett regionalt fenomen, en regional samarbetsnivå.

4.3.7. Teknik och marknad i balans

Sverige hade vid tiden från första världskrigets slut fått en helt ny struktur av stora verkstadsföretag. De ledande företagen i branschen var specialiserade kring en produkt eller produktgrupp där företaget självt gjort betydande eller rentav avgörande insatser för dess utveckling. Marknadsföringsorganisationen var i de flesta fall av mycket stor betydelse för deras framgång. Separator, SKF och AGA hade till stor del byggts upp som internationella marknadsföringsorganisationer för att sälja en teknisk idé som markant låg före konkurrenterna. Snabb marknadsföring av nyheten var nyckeln bakom den förmögenhetstillväxt som de ursprungliga ägarna kunde tillgodogöra sig.

L M Ericsson och ASEA hade inte på samma sätt ett försprång men de var tidigt ute på marknaden för elektriska produkter, en marknad som vidgades med enorm hastighet årtiondena kring sekelskiftet. Båda företagen var marknadsinriktade och satsade på en effektiv försäljningsorganisation. L M Ericsson synes ha haft skicklig prispolitik som en av nycklarna till sin framgång och för ASEA var nära samverkan med industriella kunder ofta avgörande för att nå tekniska framsteg. En pionjärinsats som trefas-systemet hade knappast varit tänkbar utan familjen Wenströms goda kännedom om den tunga bruksindustrins kraftproblem.

En ny och mer aktiv syn på marknadsföring synes vara ett av de drag som tydligast skiljer de nya verkstadsföretagen från de äldre. Dessa dominerades som vi sett av företagare och ägare med sitt djupaste engagemang i verkstadstekniken. Det är då av intresse att konstatera att de nya företagsgrundarna, ägarna och företagsledarna i allt väsentligt *inte* hade sin bakgrund i denna äldre verkstadsindustri. De äldre verkstadsföretagen investerade ingenting i de nya, de hade obetydliga ägarsamband och de äldre företagen hade ingen betydelse för de nya företagens marknadsföring. Vi står inför två helt olika generationer av verkstadsindustri, de äldre uppbyggda kring produktionsteknik, de nyare kring produktidéer och marknadsföring av dem. Ytterst kan de sägas vara barn av två olika industriella revolutioner. De nya verkstadsföretagen växte även fram efter det att telegraf, järnvägar och ångfartyg revolutionerat kommunikationerna och påskyndat informationsspridningen. Förutsättningarna fanns därmed för att bygga upp internationella företag samtidigt som möjligheterna

att bedriva en orationell verksamhet i skydd av avstånd och marknadens okunnighet blev mindre. Masstillverkning för världsmarknaden var nu en möjlig affärsidé.

Om vi ska söka en gemensam nämnare för de nya ägarna så är det att de närmade sig verkstadsindustrin från kundsidan. De hade kompetens att avgöra hur produkterna skulle användas, de kunde därmed lättare förstå hur de skulle marknadsföras till andra kunder och de bildade därför kundanpassade och produktorienterade företag. Redaren Broströms varvssatsning är det mest uppenbara exemplet. Wallenbergs hantering av sina verkstadsengagemang byggde mycket på att familjen engagerade sig på kundsidan och lärde sig marknaden från båda sidor. Oscar Lamm var som chef för både Separator och Atlas i första hand marknadsinriktad organisatör. Wenström representerade en teknisk tradition inom den tunga bruksindustrin samtidigt som de kunde tillföra denna de möjligheter som den nye elkrafttekniken gav. Stockholmarens Ludvig Fredholm hade tänkt sig att bilda ett belysningsföretag och tog endast tvekande steget in på tillverkning – han var en kund som efterfrågade något som knappt gick att få tag på i Sverige. För Gustaf Dalén var det acetyleniden – som han ursprungligen endast sökte *sälja* – som mognade snabbast. SKFs ursprung var att grundarna, Wingqvist, Mark och Carlander, upptäckt svagheter med de kullager som användes vid Gamlestadens textilfabrik – de var från början missnöjda kullagerköpare. Bofors blev verkstadsföretag genom att integrera framåt i riktning mot den slutlige köparen, krigsmakten, i stället för att enbart arbeta som underleverantör till den existerande kanontillverkaren Finspong.

De nya företagen var således i mer eller mindre utpräglad grad efterfrågestyrda medan de gamla i första hand hade varit teknikstyrda. Det är därför föga egendomligt att de gamla företagen (med undantag för de tre storvarven) inte omvandlades till de nya storföretagen. Om verkstadstekniskt kunnande fortfarande hade varit en trång sektion i svenskt näringsliv vid 1800-talets slut är det tänkbart att de etablerade företagen spelat en större roll men som det nu var kunde de nya lätt rekrytera personal från existerande företag. De flesta av de nya verkstadsföretag som växte upp till 1900-talets storindustrier blev på ett tidigt stadium balanserade organisationer där både teknik och marknadsföring hade starka ställningar. Både tekniktryck och efterfrågan fick

göra sig hörda i deras produkt- och organisationsutveckling. Det är rimligt att anta att denna tidiga institutionalisering av en balanserad organisation givit företagen lång livslängd och god tillväxtförmåga. Det fanns större chans att åtminstone en del av organisationen – teknikerna eller marknadsförarna – vid varje tidpunkt visade prov på förnyelseförmåga än om den ena sidan dominerat helt.

De tidiga ägarna representerade i flera fall *båda* dessa sidor, vilket bidrog till att ge företagen en god balans. I andra fall uppstod balansen genom samverkan mellan tekniskt orienterade företagsledare och marknadsorienterade ägare och finansiärer. Vi ska i sammanfattningen (kapitel 5) återkomma till frågan om en "optimal ägarmix" har haft något påtagligt inflytande på verkstadsindustrins framgång.

4.3.8. *Det nya verkstadsindustriella kapitalet*

Ur denna jäsningsprocess kring verkstadsindustrin växte fram något som inte hade funnits i Sverige före 1890-talet, ett starkt och självständigt *verkstadsindustriellt kapital*. Det skulle med tiden bli det starkaste industrikapitalet i landet. Det var emellertid sammansatt på ett komplicerat sätt, vilket avspeglar att teknisk och organisatorisk kompetens, finansiell styrka och företagarni-tiativ spelat huvudrollen vid dess tillkomst. En del ägarkapital hade tillförts verkstadsindustrin från annan verksamhet, en del hade bildats inom företagen genom ackumulerade vinster. Makten över detta kapital hade i en del fall övergått till starka företagsledningar som kunde bygga sin position på den nya öppna aktiemarknaden. Vi kan därför granska det nya verkstadskapitalet från tre infallsvinklar; *ägarnas, företagsledningarnas och bankernas*.

Den ägargrupp som främst kommit att identifieras med de stora svenska verkstadsindustrierna är Wallenberggruppen. Redan vid tiden för första världskriget hade denna grupp en stark ställning i branschen. Debuten hade varit kostsam – det länge förlustbringande Atlasengagemanget från 1873. Rekonstruktionen av detta företag från slutet av 1880-talet var emellertid framgångsrik liksom den tekniskt och finansiellt djärva rekonstruktionen av ASEA från 1903. Uppbyggandet av Diesels Motorer ledde

inte till något storföretag – verksamheten kom att domineras av teknik på marknadens bekostnad även om wallenbergarna själva ansträngde sig för att marknadsföra sina dieselmotorer.⁴⁶ Under första världskriget tillkom ett ägarengagemang i SKF samt ett länge mycket förlustbringande huvudägarskap i Scania-Vabis. 1920 bestod Wallenberggruppens verkstadsföretag av Atlas Diesel (fusion 1916/17), Scania-Vabis samt en stor post SKF-aktier. Någon spektakulär position var det knappast men detta säger inte allt om familjens förbindelser med branschen. Bland Stockholms Enskilda Banks kunder fanns bl a ASEA och L M Ericsson. Med bankens goda likviditet och familjens stora förmögenhet orubbad av efterkrigskrisen fanns här goda möjligheter till nya intressanta ägarkombinationer.

I ett stockholmsperspektiv var wallenbergarna dominerande inom branschen. Av huvudstadens storägare inom den nya verkstadsindustrin hade de Laval och Thiel stigit och fallit bort åren kring sekelskiftet, Lars Magnus Ericsson hade ungefär samtidigt sålt sitt företag och familjen Cedergrens ägarposition i det 1918 fusionerade telefonföretaget underminerades av krisen från 1920. Gustaf Daléns exakta ägarposition inom AGA är inte känd – hans ställning i företaget byggde framför allt på hans företagsledarroll. Bland de äldre ägarfamiljerna hade Bolinders lyckats förnya sitt familjeföretag med bl a en framgångsrik oljemotortillverkning för export men företaget hörde inte längre till de verkligt stora och på 1920-talet gick det bakåt. Familjen Lamm sålde 1904 Ludwigsberg till elektroföretaget Luth & Rosén.⁴⁷ I södra Sverige var familjen Kockum den enda verkligt stora verkstadsägaren. Helsingborgsfamiljen Olssons försök att under första världskriget omvandla den anrika Helsingborgs Mekaniska Verkstad till ett modernt starkströmsföretag ledde till finansiell kris.⁴⁸ En rad mindre och medelstora verkstäder i södra Sverige stod utanför de stora ägargrupperna.

Som den mest betydande motpolen till Wallenbergs framstår de göteborgska storföretagarna med Skandinaviska Kredit och dess göteborgschef Herman Mannheimer som kontaktcentrum (*inte* maktcentrum). Banken hade spelat en central roll vid ägarskiftet i Bofors, vid SKFs uppbyggnad och vid Götaverkens reorganisation där storkapitalet i Göteborg mobiliserats för kraftfulla initiativ. Mark och Carlander var ägarna bakom SKF och till en tid även Götaverken, Wingqvist hade placerat en del av sin på

SKF uppbyggda förmögenhet i Bofors och Broström var vid sidan av sina redarengagemang ägare till Götaverken och Eriksberg. Bakom dessa ledande namn fanns ett skikt av göteborgska kapitalägare och företagare som ställde upp i ägarkonsortier och styrelser. En del av detta kapital härrörde från 1800-talets göteborgska köpmannafamiljer. Skandinaviska Banken hade även genom sin starka ställning i Skåne (arvtagare till Skånes Enskilda Bank) positionen som bankförbindelse för Kockums. Därutöver hade Malmökontoret ett tungt förlustengagemang i verkstadsbranschen, det nyanlagda Öresundsvarvet i Landskrona. Stockholmskontorets verkstadskontakter var mindre omfattande – banken var ”junior partner” i ASEA och hade ett stort och på 1920-talet förlustbringande engagemang i separatorfirman Baltic i Södertälje.⁴⁹

Övriga svenska affärsbanker hade inte fullt så intressanta engagemang i och kontakter med verkstadsindustrin. Under mellankrigstiden kunde kontakterna dessutom vara av påfrestande natur. Många verkstäder hade expanderat snabbt under första världskrigets högkonjunktur för att därefter bli bankägda eller bankberoende krisföretag. Affärsbankerna blev därigenom stora verkstadsägare. Svenska Handelsbanken kom genom krisen att äga elektroföretaget Luth & Rosén, Nordiska Kullager, J V Svenssons motorfabrik (Avancemotor), Munktells och Nordiska Armaturfabrikerna, Göteborgs Bank kom att äga Motala Verkstad och Lindholmen, Nordiska Handelsbanken (Göteborgs Handelsbank) Nydqvist & Holm och Elektromekano (Helsingborg) osv. Här fanns utgångspunkter för intressanta kombinationer i mellankrigstidens koncernuppbyggen men på kort sikt dominerade problemen.

Svenska Handelsbanken hade även intressanta kundförbindelser i L M Ericsson, AGA och det omkring 1920 snabbt växande Electrolux. Banken var emellertid åren 1921–23 i djup kris och många av de ägare som stod den nära drabbades likaså hårt av efterkrigskrisen. Banken var vingklippt och internationellt inriktade verkstadsföretag prioriterades lågt när den under de följande årtiondena inriktade sig på att konsolidera sin ställning på hemmaplan. Offensivt agerande i samarbete med sådana företag var därför uteslutet och den expansive Wenner-Gren tog på 20-talet över sitt Electrolux till Skandinavbankens stockholmskontor och den betydligt djärvare Oscar Rydbeck.⁵⁰ Samma öde drabbade

Göteborgs Bank år 1933 då den stora verkstadskunden Separator gick över till Stockholms Enskilda Bank.⁵¹

Företagsledningarna i de nya stora verkstadsföretagen var en tredje kraft vid sidan av ägarna och bankerna. Deras styrka bidrog i hög grad till att verkstäderna kunde uppträda självständigt. I en rad fall har vi kunnat notera hur starka företagsledare etablerat en dominerande position som i många fall ärvts av släktingar. Sådana företagsledardynastier fanns i Separator (Bernström–Wästfelt), ASEA (Edström–Lindén) och i Atlas (Lamm–Jacobsson) och familjen Daléns ställning i AGA var troligen mer betingad av deras företagsledande roll än av ägandet. I andra verkstadsföretag finns exempel på starka företagsledningar även om deras positioner inte gått i arv (i vissa fall kanske beroende på att arvingar saknades): Wingqvist och Björn Prytz i SKF, Almqvist och Hammar i Götaverken. Starka företagsledare torde ofta ha haft det avgörande ordet vid utseendet av sin efterträdare, bl a därför att deras möjligheter att ”odla” den egna kandidaten inom företaget var så goda. Ägarnas möjligheter att fritt välja efterträdare till en framgångsrik företagsledare har varit påtagligt inskränkt.

Det är mycket påfallande att många av dessa företagsledare räknades som sin tids ledande industrimän och var tongivande inom näringslivs- och arbetsgivarorganisationer. Bara de mest framstående ägarna, de som *själva* var företagsledare (Wallenberg, Broström, Mark, Carlander, Kockum), hade en liknande position. För ägarna representerade företagarna en synnerligen knapp resurs – högt kvalificerade managers som hade förmåga att leda företag av en storlek och komplexitet som tidigare var okänd i Sverige. Som kapitalets förvaltare blev de ett självständigt maktcentrum. Detta hade uppstått i de fall där ägarna inte längre var aktiva företagare och det hade i hög grad förstärkts av att många företag hade sin huvudsakliga ägarförankring på öppna marknaden. Vid första världskrigets slut hörde ASEA, SKF, Separator och L M Ericsson till de ledande börsnoterade företagen. Uppkomsten av självständiga företagsledningar och möjligheten att utnyttja ”den egna sedelpressen” (nyemissioner av aktier) gav managers en ny självständig roll som de kunde utnyttja under de kommande årtiondenas industriella concern- och gruppuppbyggande.

Det verkstadsindustriella storkapitalet har således konstitue-

rats av tre grupper, genuina ägar- och företagarfamiljer, de tre stora affärsbankerna samt företagsledare. I större eller mindre grad överskred dessa grupper sin grundfunktion. Ägare och företagsgrundare kunde också vara företagsledare, banker var ofta företagsägare och många företagsledare blev starka personer inom bankernas styrelser. Sammanflätning och samarbete mellan olika intressenter karakteriserar uppkomsten av flera av de mest framgångsrika verkstadsindustrierna. Olika erfarenheter av teknik, marknad och finansiering hade via ägande och bankförbindelser förts samman och givit de nya företagen en ovanligt bred kompetens. Konkret innebar detta att varje företag haft tillgång till ägare, ledare och finansiärer som förmått finna lämpliga medarbetare, erforderligt kapital och lönsamma marknader, tre självklara förutsättningar för framgångsrika företag men ofta svåra att finna och kombinera. Sammanflätningen av de tre sfärerna förefaller starkt ha bidragit till att övervinna trögheter och informationsgap och därmed vara en del av förklaringen till vissa verkstadsföretag extremt snabba uppgång. De ledande av dessa företag skulle för en stor del av 1900-talet komma att bli domanterna inom svensk industri och svensk teknisk utveckling.

4.4. Koncernuppbyggen, ägargrupper och nygrundningar. Tendenser inom de stora verkstadsföretagen 1920–1950

4.4.1. Ägargrupper och koncerner

Det nya storindustriella verkstadskapitalet – storföretagen, storföretagsledarna och de tre storbankerna – skulle dominera branschen under de årtionden som följde efter 1920.⁵² Företag utanför storföretagens krets saknar naturligtvis inte intresse. Här fanns en rad kvalificerade specialföretag med avancerade produkter och här fanns många av de traditionsrika mekaniska verkstäderna från 1800-talet som gick igenom olika omvandlingsprocesser. Här fanns också en växande sektor av helt nya företag, representanter för mellankrigstiden livliga nybildning av små och medelstora industriföretag. Som helhet upplevde branschen ett mycket stort uppsving, under 1920-talet genom exportsug, från

30-talets mitt genom en snabbväxande hemmamarknad och under andra världskriget genom stora militära beställningar. Omvandlingstrycket var övervägande positivt. Under de första 15 åren av 30-årsperioden förekom dock även starkt negativt omvandlingstryck. Depressionerna och växelkursrelationerna drev fram omfattande rationaliseringar för att sänka produktionskostnaderna och 1920-talets krisföretag stod inför problemet att finna en delvis ny verksamhetsinriktning.

Det vore av betydande intresse att följa olika ägares agerande runt dessa medelstora företag men tyvärr är forskningen om dem obetydlig. Vi får därför nöja oss med en uppföljning av dels de stora verkstadsföretagens utveckling, dels de stora ägargrupperna inom verkstadsindustrin. I detta sammanhang tar vi upp dels koncernuppbyggen, dels tillkomsten av helt nya storföretag inom branschen. Jämfört med de föregående 30 åren var antalet nya storföretag obetydligt; bara Volvo och SAAB kan på allvar räknas hit. Det är betecknande för perioden att de växte fram inom landets två största etablerade ägargrupper, göteborgskapitalet och Wallenberggruppen. Några nya stora ägare framträdde inte med dessa nya storföretag och aktiemarknaden betydde inte så mycket för deras finansiering. Överhuvudtaget saknas de föregående årtiondenas snabbväxande företag baserade på nyemissioner till aktiemarknaden. Aktiemarknadens svaghet under mellankrigstiden skulle kunna misstänkas ha varit ett hinder mot nya storföretagsbildningar och nya ägare men detta är mindre sannolikt. Från 30-talets mitt var det mycket lätt att få banklån men i den mån detta utnyttjades för nygrundningar av företag så gällde det mindre enheter. Affärsmöjligheter lämpade för storföretag tycks effektivast ha utnyttjats av de etablerade storföretagen och ägargrupperna.

Ett uttryck för detta var uppkomsten av stora koncernbildningar runt de etablerade storföretagen. Flera av dem hade på ett tidigt stadium byggt upp internationella koncerner av tillverkande och försäljande dotterbolag. Nu byggde de även upp svenska koncerner genom att förvärva konkurrenter, genom integrering framåt eller bakåt i produktionskedjan eller genom diversifiering. Storföretagen blev centrum för ägargrupper där det ofta var företagsledningen snarare än ägarna av storföretag som dominerade bilden. De nya gruppbildningarna kan ses som utslag för "den synliga handens" växande betydelse i näringslivet och de är även

belägg rör att företag utvidgas på grund av att ledningen har outnyttjad managementkapacitet.⁵³ De företag som expanderade genom fusioner hade under de föregående decennierna byggt upp en framgångsrik verksamhet och ledarna kände sig nu mogna och kallade att gå vidare i organisationsarbetet. Den finansiella styrkan till expansion fanns koncentrerad hos storföretagen och företagsledardominerat verkstadskapital blev en av periodens ledande krafter på svensk ägarmarknad.

Vid sidan av dessa koncernuppbyggen pågick mer traditionella ägargruppuppbyggen genom att ägare köpte kontrollposter eller hela företag. Både ägargrupper och nya storkoncerner var invecklade i nygrundningar av verkstadsföretag. Frågan om vem som hade initiativet i olika satsningar, företagsledarna eller ägarerna, är ofta obesvarad av forskningen. Det är sannolikt att företagsledningarna i de nya storkoncernerna drevs av ambitioner som åtminstone delvis var fristående från ägarnas, även starka ägares.⁵⁴ Detta pekar på att de nya koncernerna ställde ägarna inför nya problem. Tidigare hade ett företag vanligen varit identiskt med ett bolag och en produktionsenhet och en ägargrupp hade genom att samla flera företag kunnat nå samordningsfördelar. Nu visade storföretagsledarna samma förmåga att genom den synliga handen uppnå sådana synergieffekter. I dessa mer komplicerade storföretag ställdes ägarna inför nya problem att få information, kontakter och möjlighet till initiativ. Risken ur deras synvinkel var att företagsledningarna genom sin dagliga kontakt med organisationsfrågor skulle komma att dominera dessa fält.

Vi ska i det följande ge de yttre händelseförloppen av dels de största koncernernas framväxt, dels tillkomsten av de största ägargrupperna inom verkstadsindustrin. De slutsatser som dras måste bli hypotetiska och spekulativa. Tyvärr är händelseförloppet rätt komplicerat men detta avspeglar verkstadsbranschens stora möjligheter till nya kombinationer och snabb omvandling. Det är också många aktörers handlingslinjer som måste följas och vissa försök till karaktärisering av deras strategier kommer att göras.

4.4.2. *Koncernuppbyggen hos de fyra stora: SKF, ASEA, Separator och L M Ericsson*

Koncernuppbyggandet runt verkstadsföretagen hade på allvar börjat redan under första världskrigets hektiska omstrukturering av allt företagsägande i Sverige.⁵⁵ SKF och ASEA hade varit de mest aktiva. ASEA köpte 1912 Skandinaviska Elektricitetsverk från Enskilda Banken och genomförde 1916 en serie affärer som förvandlade västerås företaget till ett avrundat starkströmsföretag av internationell klass. Den största inhemska konkurrenten Nya Förenade Elektriska AB i Ludvika köptes, liksom Svenska Turbinfabriks AB Ljungström (STAL) i Finspång, Surahammars Bruk och Liljeholmens Kabelfabrik (ASEA KABEL). SKF köpte 1916 Hofors bruk från Wallenberggruppen, en kullagertillverkare i Katrineholm och en minoritetspost i Nydqvist & Holm, det gamla familjeföretaget i Trollhättan som då ombildades till bolag. Denna aktiepost avyttrades dock under efterkrigskrisen. Idén att integrera bruk med verkstadsindustrin blev något av en modevåg under första världskrigets många strukturaffärer men det var endast SKFs och ASEAs köp som blev av bestående värde.

Efterkrigskrisen lämnade i hög grad fältet fritt för omstrukturerande krafter. Många företag blev bankägda eller "herrelösa" genom att ägarna kom på obestånd. Såväl storföretag som ägargrupper fick tillfälle att utvidga sina företagsintressen. En fusionslinje var att genomföra strukturrationalisering inom den egna branschen. SKF gjorde minst – företagets försprång var sådant att de svenska konkurrenterna kunde lämnas att dö. Endast Nordiska Kullager köptes 1925 från Svenska Handelsbanken. 1929 köptes Lidköpings Mekaniska Verkstad som maskintillverkare men i övrigt satsade SKF på en stor koncentration av den europeiska kullagerindustrin. Bortsett från Kreugerkoncernen var SKF mellankrigstidens mest spektakulära internationella företag av svenskt ursprung.

Separator hade två av sina internationellt viktigaste konkurrenter på hemmaplan. 1928 köptes dessa, Pump-Separator och Baltic, det sistnämnda från Skandinavbanken som förlorat mycket pengar på företaget. Separator befäste därmed sin position som världens ledande separatortillverkare men företaget utvecklades under de följande två årtiondena endast i långsam takt.

ASEA fann sig vid 20-talets början omgivet av finansiellt slukörda starkströmsföretag men nöjde sig till en början med att dominera inom en kartell. Först 1930 förvärvades Luth & Rosén-koncernen – ett stort verkstadsföretag – från Svenska Handelsbanken, möjligen under intryck av rykten om att Kreugerkoncernen var intresserad av företaget. Kreugerkoncernens sammanbrott ledde 1933 till två nya ASEA-förvärv, Elektromekano (f d Helsingborgs Mekaniska Verkstad) från L M Ericsson och Svenska Fläktfabriken från de kreugerska konkursbona. Under 1934–36 köpte ASEA elgrossisten Elektro-Skandia, hisstillverkaren m m Graham Brothers, elmotortillverkarna Morén och Härnöverken, elspistillverkaren Elektro-Helios m fl företag.

Under ledning av Sigfrid Edström och hans svåger och efterträdare Arthur Lindén blev ASEA därmed Sveriges mest fusionsbenägna verstdadsföretag inom landet och den ojämförligt störste inhemske arbetsgivaren inom branschen. Drivkrafterna bakom koncernuppbygget var inte enbart att få effektiv marknadskontroll. Det fanns även en industriell filosofi bakom där ASEAs stora högteknologisatsningar skulle finansieras av och balanseras med en stor sektor lågriskprodukter inom det elektriska fältet. Ägargränser undanröjdes för att det lilla landet skulle kunna bära upp en starkströmskoncern av internationellt konkurrenskraftig storlek.

L M Ericsson hade inga inhemska konkurrenser men började i stället diversifiera. Den nya inriktningen på högteknologi⁵⁶ synes under 1920-talet ha medfört att företaget började identifiera sig som elektroföretag i stället för som ett rent telefonföretag. Diversifieringen hade inletts redan med fusionen 1918 då Stockholms Allmänna Telefon medförde sitt kabelverk i Älvsjö i boet. 1927 köptes Sieverts kabelverk från familjen Sievert samt aktiemajoriteten i Svenska Radio AB (SRA). 1929 förvärvades bakelittillverkaren AB Alpha och 1931 Elektromekano från Göteborgs Handelsbank. 1933 överläts det sistnämnda företaget till ASEA i samband med en långsiktig gränsdragningspakt mellan de båda elektroföretagen. Båda hade nu en gemensam ägare i Wallenberggruppen.

4.4.3. *Nya ägargrupper: Ivar Kreuger, Torsten Kreuger och Axel Wenner-Gren*

L M Ericsson hade 1932 hårt drabbats av Kreugerkraschen.⁵⁷ Att företaget kommit att ingå i *Ivar Kreugers* koncernbildning berodde inte på någon satsning på verkstadsindustri från hans sida. Det var i stället de utländska telefondriftskoncessionerna och deras finansiering som intresserat honom – de gav möjlighet till stora internationella finanstransaktioner. Ointresset för verkstadsindustri bestyrks av att Kreuger flera gånger 1927–28 avböjde att köpa Skandinavbankens SKF-aktier och att ett engagemang i Separator blev tillfälligt. Enligt ett avtal med Skandinavbanken 1929 blev Kreuger till sist 1931 faktiskt störste aktieägare i SKF men det var då för sent för honom att göra något av detta engagemang – eller ens betala det. I övrigt begränsades Kreugerkoncernens engagemang i verkstadsbranschen till några mindre företag som främst tillverkade tändsticksmaskiner samt till Svenska Fläktfabriken, även det en satsning som delvis berodde på koppling till tändstickstillverkning.

Annorlunda var det då med brodern *Torsten Kreugers* företagsförvärv åren kring 1930.⁵⁸ De omfattade bl a Sydsvenska Banken, skogsföretagen Munksjö och Fiskeby samt Rederi Svea, köpt från Stockholms Enskilda Bank. Med Svea följde Finnboda Varv. Inom verkstadsbranschen satsade Torsten Kreuger på förvärv av Svenska Järnvägsverkstäderna (ASJ) och Nydqvist & Holm (NOHAB). Det var inte enbart de båda företagens produktion av lok som kunde samordnas. NOHAB hade strax före Kreugers köp fått kontrakt på flygmotorleveranser till flygvapnet och inom ASJ fanns intresse för flygplanstillverkning, 1930 aktiverat genom starten av en särskild flygavdelning i Linköping. Torsten Kreuger hyste uppenbarligen hopp om att få kontroll över en spirande svensk flygindustri. Hur han skulle ha kunnat hantera dess uppväxt förblir obekant – kraschen för broderns stora koncern drog också med sig en stor del av Torstens Kreugers lilla imperium vilket hade varit högt belånat.

Axel Wenner-Gren blev på 1920-talet en betydande man i svensk verkstadsindustri.⁵⁹ Hans Electroluxkoncern hade sedan första världskriget byggts upp kring en internationell försäljningsorganisation, först enbart för den nya produkten dammsugare. I mitten av 20-talet förvärvades von Platens och Munters

kylskåpspatent, vilket gav en ny stor produkt. Wenner-Gren var framför allt en skicklig försäljare av hushållskapitalvaror och Electrolux styrka var för framtiden just marknadsföring. Redan på 20-talet var det ett av Sveriges stora internationella verkstadsföretag och Wenner-Gren var troligen en förmögen man. Under 30-talet började han visa ambitioner att bygga upp en ägargrupp och 1934–35 förvärvade han dels SCA, dels en större post Boforsaktier – uppgifter om att han i det senare fallet endast var en bulvan för säljaren, Krupp, har inte kunnat bekräftas. Tyvärr är det mycket i såväl Wenner-Grens som Electrolux historia som förblivit outforskat och därmed omgivet med åtskillig mystik.

4.4.4. *De två stora ägargrupperna: Wallenbergs och göteborgskapitalet. Flyg- och bilindustriernas uppbyggnad*

Det är hög tid att gå över till landets två stora ägargrupper (eller mesonivåer) inom verkstadsindustrin, Wallenberggruppen och det ledande göteborgskapitalet.⁶⁰ Wallenbergs började mot slutet av 1920-talet förvärva nya ägarintressen, delvis kanske under intryck av Ivar Kreugers spektakulära expansion, delvis (mer säkert) på grund av att tredje generationen Wallenberg började hävda egna ambitioner. Jacob Wallenberg var intresserad av Separator⁶¹ och Marcus Wallenberg jr av ASEA. I båda företagen inköptes 1928–30 betydande aktieposter samtidigt som de båda yngre wallenbergarna invaldes i respektive styrelser. Jacob Wallenberg invaldes 1933 även i SKFs styrelse som en markering av det stora wallenbergska ägarintresset i detta göteborgskapitalet flaggskepp.

Det var emellertid Marcus Wallenberg jr som skulle bli sin generations store verkstadsindustrielle ägarentreprenör. Utöver ASEA var han under 30-talet mest sysselsatt med att reda ut kriser i denna bransch. Scania-Vabis förvandlades från ett förlustengagemang till en lönsam producent av bussar och tunga lastbilar. Atlas Diesel genomled en ny utdragen kris som upphörde först när en ny ledning (Walter Wehtje från den skånska byggmateriefamiljen) från slutet av 30-talet satsade på en specialisering på tryckluft i kombination med internationell marknadsföring. Det var fråga om en omvandling från ett tekniktryck-före-

tag till ett efterfrågesug-företag av samma modell som sekel-skiftets geniindustrier.

Kreugerkraschen 1932 ledde till att Marcus Wallenberg jr blev nyckelpersonen i arbetet med att reda ut L M Ericssons kris. Wallenberggruppen var från 1932 en av de tre huvuddelägarna, dock ända till 1960 mindre än ITT och Handelsbanksgruppen. Wallenbergs centrala ställning förklaras av att han hade betydligt större internationell erfarenhet än Handelsbanken och även i viss mån kunde agera som ITTs förtroendeman.

Svenska Järnvägsverkstäderna tvingades Torsten Kreuger 1932 avstå till Stockholms Enskilda Bank, vilket förmodligen bidrog till hans livslånga aversion mot banken. Inom Wallenberggruppen vidareutvecklades företaget som tillverkare av lok, järnvägsbussar, bussar och – för framtiden viktigast – flygplan.

Göteborgskapitalet och Skandinavbankens verkstadsindustriella flaggskepp hade under 1910-talet blivit SKF. Mellan detta företag och Bofors fanns sedan 1917 starka ägarband, främst genom Sven Wingqvist som en period (1933–36) t o m var VD för Bofors. Ägargemenskapen ledde på 1920-talet till en nygrundning som med tiden skulle bli av stora dimensioner. Volvo grundades 1926 som dotterbolag till SKF men med Bofors som viktig underleverantör av komponenter till bilarna.⁶² Volvoaktierna placerades på marknaden 1935 genom att skänkas till SKFs aktieägare. Till de oförklarade ägarfrågorna hör att SKFs båda huvuddelägare, Gamlestaden och Wallenberggruppen, uppenbarligen snabbt sålde sina Volvoaktier. Volvo blev för framtiden ett företag utan fast ägaranknytning men med en naturlig kontaktbas i hemstaden Göteborg.

Volvo expanderade dock snart till andra orter. 1930 köptes Pentaverken i Skövde (motorer), 1941 Svenska Flygmotor i Trollhättan från Bofors samt Ulvsunda verkstäder, 1942 Köpings Mekaniska Verkstad (växellådor, verktygsmaskiner) och 1950 traktortillverkaren Bolinder–Munktell i Eskilstuna från Svenska Handelsbanken. Det sistnämnda företaget hade som framgår av namnet sina rötter i två av de tidiga mekaniska verkstäderna från 1845 respektive 1832.⁶³

Bofors råkade 1933/34 in i en ägarkris genom att Krupps engagemang blev känt.⁶⁴ Sedan det avvecklats och bl a Wenner-Gren trätt in som ny ägare gick företaget på offensiven. NOHAB hade efter Kreugerkraschen återgått till Göteborgs Handelsbank. Det

såldes 1936 till Bofors tillsammans med dotterbolaget Flygmotor. Det nya engagemanget i flygmotorer intresserade vapentillverkaren Bofors för att även gå in på flygplansproduktion – det svenska flygvapnet stod 1936 inför en upprustning. Wenner-Gren var särskilt intresserad av detta och en flygplanssatsning inleddes i Trollhättan, dit motortillverkningen redan lokaliserats.

Det var emellertid flera som kände sig kallade till denna marknad.⁶⁵ En part var Götaverken och Hugo Hammar som 1934–39 visade stort intresse för flyg. Möjligen var den uteblivna marknadsmässiga framgången en faktor bakom att Götaverken 1940 beslöt att i stället vidga sitt fartygsbyggnadsengagemang genom att köpa Öresundsvarvet i Landskrona från Skandinavbanken. En starkare part var Wallenberggruppen och ASJ. Resultatet var först ett samarbete mellan Bofors/NOHAB och ASJ, där initiativ och majoritet i det nya flygplansföretaget SAAB i början på 1940-talet gled över till Wallenbergs. ASJ hade lyckats bättre i flygplansutvecklingen än Bofors, bl a genom tillämpning av moderna amerikanska metoder, inhämtade via inlånade amerikanska ingenjörer. Flygmotor stannade i göteborgsintressenternas krets men majoriteten övergick 1941 till Volvo.

Till dessa företag, SAAB, Flygmotor, Bofors och Volvo, gick under andra världskriget mycket stora militära beställningar, vilket bl a medförde att flygföretagen blev storindustrier.⁶⁶ Ägargränser och olika dragkamper mellan ägarintressena till trots så fungerade den industriella samverkan företagen emellan med stor effektivitet och var därmed en nyckelfaktor bakom den omfattande svenska militära upprustningen. Efter kriget följde en ny dragkamp, nu om en verklig spjutspetsteknologi, jetmotorer.⁶⁷ ASEA-ägda STAL lyckades utveckla en sådan men kom i en egenomlig situation eftersom Volvoägda Flygmotor enligt långtidsavtal med staten skulle tillverka den färdiga produkten. Gränserna mellan ägar- och banksfärer skar rakt igenom projektet och skapade problem. Dessa ”löstes” genom att Flygvapnet 1952 fick möjlighet att köpa jetmotorlicens från Rolls-Royce. Det är inte känt om det från köparens sida fanns någon misstro mot STALs motor som var knuten till den säregna splittringen mellan konstruktör och tillverkare. Jetmotorutvecklingens historia visar dock att spänningar mellan två gamla ägarcentra i Sverige kunde komma i dagen på ett överraskande sätt. Den industriellt rimliga lösningen med någon form av fusion infann sig inte.

SAAB valde att vid krigsslutet diversifiera in på den civila marknaden och ta upp personbilstillverkning i Trollhättan. Det var en utveckling som uppenbarligen inte skulle ha ägt rum ifall företaget helt eller delvis stannat inom den göteborgska ägarkrets som redan hade nära band till Volvo. Inte heller i Wallenberg-gruppen var emellertid SAAB det företag som låg helt naturligt till för att bli personbilstillverkare. Scania-Vabis kunde tyckas ha varit den naturliga kandidaten och i sinom tid skulle den gemensamma bilverksamheten leda till en fusion (1968). Man kan här bara ställa frågan var initiativet och det reella avgörandet fanns, hos ägaren eller hos företagsledningarna. De sistnämndas förmåga till självständigt agerande ska inte underskattas ens i relation till en uppenbart stark ägare som Marcus Wallenberg jr. Ägarparterna misslyckades 1979 att fusionera Volvo och SAAB-Scania på grund av effektivt motstånd från det senare företags chefer.

Slutligen ska något sägas om en ägargrupp inom verkstadsindustrin där det inte råder någon tvekan om vem som bestämde.⁶⁸ Johnsongruppen – från 1910 styrd av generalkonsul Axel Ax:son Johnson – hade fram till 1930 engagerat sig i handel, rederi, stålindustri, oljeraffinering och vägbyggnad. 1934 köptes Hedemora Verkstäder (maskiner till massa- och pappersindustri, kemisk industri, tryckerier m m, senare även dieselmotorer), 1938 förvärvades Karlstads Mekaniska Werkstad (pappersindustrimaskiner, vattenturbiner, ställbara fartygspropellrar), 1941 Lindholmens varv och 1944 Motala Verkstad (lok, värmetekniska produkter, komponenter till fartyg, skogsindustrimaskiner, gjut- och valsverksarbeten m m). Bortsett från Karlstads Mekaniska Werkstad rörde det sig om förvärv av Göteborgsbankens gamla kristidsengagemang. En ny betydande verkstadsgrupp hade därmed uppstått och med 1950 års perspektiv borde den ha blivit den stora tillväxtsektorn inom Johnsongruppen, väl integrerad med stål-, rederi- och raffinaderi-verksamheterna.

Planerna var vittomfattande. På 1950- och 1960-talen hoppades Johnsons att deras verkstads-, stål- och byggnadsföretag skulle kunna leverera kompletta kärnreaktorer.⁶⁹ Någon stor utveckling stod emellertid denna verkstadsgrupp inte alls inför. Verkstadsbranschen är den gren som Johnsongruppen lyckats sämst med, särskilt om man jämför med att den länge lyckades tämligen bra i så svåra branscher som stål och rederi. 1987 återstår endast smärre rester av Johnsons verkstadsintressen.

4.4.5. *Företagsledarna, ägarna och dynamiken*

Relationerna mellan cheferna och ägarna i de konstellationer av industrier och ägargrupper vi här sett växa fram är till stora delar outforskade. Inom göteborgsföretagen, SKF, Volvo, Bofors, Göta-
taverken, Skandinavbanken, holding- och textilföretaget Gamle-
staden, låg tyngdpunkten allt tydligare hos företagsledarna. In-
slaget av aktiva ägare tunnades efterhand ut och i Volvo fanns
inte ens några verkligt stora ägare. Ett markant undantag är
Broströmgruppen med Eriksberg och ett ägarintresse i det från
1930-talet snabbväxande ESAB. Här var familjen ända till 1970-
talet aktiva företagsledare. I Kockums fanns familjen kvar inom
företagsledningen även efter 1950. Wenner-Gren var i praktiken
bortkopplad från sina företag genom sin utlandsvistelse under
andra världskriget och han sålde efter krigsslutet sina aktier i
Bofors (och SCA), till sist även kontrollposten i Electrolux (1956/
57 till Separator som 1962 sålde vidare till ASEA). Den gamle
Axel Wenner-Gren var av allt att döma ur stånd att hantera
ägarengagemang – de nysatsningar han gjorde blev mestadels
misslyckanden.

Intressantast är naturligtvis Wallenberggruppen som 1950 var
överlägset störst i svensk verkstadsindustri och som måste ha
varit en av världens främsta gruppbildningar i denna bransch.
Här ingick ASEA med många dotterbolag, Separator, L M Erics-
son (tillsammans med Handelsbanken och ITT), SKF (tillsam-
mans med Gamlestaden), SAAB, Atlas Copco (nytt namn från
1955 sedan dieselmotortillverkningen överlåtits till NOHAB
1948), Scania-Vabis, Svenska Järnvägsverkstäderna m m. Verk-
stadsindustrin var nu den klart största av gruppens ägarintressen
– 30 år tidigare hade det varit skogsindustrin. Historien om hur
denna grupp manövrerades är endast delvis skriven och den ut-
spelades till stor del efter vår tidsgräns, 1950. Uppenbart är att
Marcus Wallenberg jr strävade efter att finna chefer som långsik-
tigt arbetade i enlighet med hans intentioner men det fanns också
stark respekt för de enskilda företagens traditioner – traditioner
som i flera fall var familjens egna. Inför aktiemarknaden fram-
stod familjen som den ägaransvarige och som garanten för före-
tagens framtid. Kan något kort men substantiellt sägas om hur
detta ansvar och denna makt utövades?

Wallenberggruppen var fram till 1950 och långt därefter i hög grad personligt ledd av familjemedlemmarna och deras nära förtrogna som aktiva styrelsemedlemmar i industriföretagen. Någon självständig maktfaktor i form av höga chefer inom bank och investmentföretag fanns inte. Gränsdragningsfrågor var naturligt nog en central uppgift för en ägare som hade en stor del av verkstadsindustrin under sin egid. Friktionsytorna och de potentiella konkurrensmöjligheterna mellan så många företag var betydande och ägaren var den sista instans som kunde agera skiljedomare eller samarbetsingenjör. Verkstadsföretagen var även kunder och säljare till varandra och till andra delar av wallenbergimperiet (bl a skogs- och stålindustrin), vilket kunde ge ytterligare möjligheter till både samarbete och motsättningar. Ett prosaiskt exempel är gruppens engagemang i busstrafik under mellankrigstiden vilket syftade till att skaffa Scania-Vabis beställningar.

Enskilda Banken och Wallenberggruppen hade ett vidsträckt internationellt kontaktnät vilket stod till gruppfirmans förfogande – synnerligen viktigt för de mestadels starkt internationaliserade industriföretagen. Gruppen bedrev även gemensam likviditetsplanering. Industrifirmans kassor placerades hos Stockholms Enskilda Bank som i sin tur stod till förfogande som kreditgivare för de företag som hade fasta förbindelser med banken och gruppen. Ägarfamiljen hade även ett starkt personligt engagemang i sådana företag som råkat i kris.

Vem svarade för dynamiken och omvandlingen inom gruppen? Huvudansvaret låg naturligtvis hos företagen, deras chefer och anställda. Men ägarpartens allt större erfarenhet av stora och högteknologiska verkstadsföretag måste ha givit möjligheter till överblick, jämförelser och alternativ. Alternativen var inte minst möjligheten att inom de olika företagen kunna rekrytera chefer till befattningar i andra gruppfirmor. Sådana rekryteringar skapade kontakter företagen emellan och kunde befrämja dynamiken genom att urvalet till chefsposterna blev större.

Även på det företagsorganisatoriska planet hade gruppens ledare en personlig uppfattning om hur dynamiken skulle befrämas. Åtminstone under ett skede, 1940- och 1950-talen, var Marcus Wallenberg påfallande skeptisk mot tendenser till mycket stora koncernbildningar. Inom ASEAs styrelse drev han denna linje och kritik riktades mot tendenser att förkväva entreprenörskapet i byråkrati och konkurrenshämmande marknadskon-

troll.⁷⁰ Hans far, den äldre Marcus Wallenberg, tycks redan på 1910-talet ha gripits av misstro mot den pågående företagskoncentrationen och det är alldeles påfallande att wallenbergföretagen ända fram till omkring 1960 endast föga ägnade sig åt fusioner.⁷¹

Ett exempel på motsatsen är att flygplanstillverkningen bröts ut från Järnvägsverkstäderna när den blev stor nog att klara sig själv. ASEAs stora expansion under 30-talet var ett fullföljande av Edströms och Lindéns långsiktiga strukturplaner för starkströmsbranschen. När Marcus Wallenberg från 40-talet blev den ledande inom styrelsen började han driva en rakt motsatt linje; en del av dotterbolagen borde säljas och vissa av ASEAs dotterbolag fick t o m instruktioner att konkurrera med moderbolaget för att göra detta mer konkurrensmedvetet. Utförsäljningsplanerna fullbordades i praktiken endast för två företag, Svenska Fläktfabriken och Skandinaviska Elverk (1959), men det är påfallande att inga stora fusioner genomfördes av något wallenbergföretag i någon bransch före 1960.

På 1960-talet kom däremot en stor strukturomvandling som för Wallenberggruppens del kulminerade med fusionen mellan Stockholms Enskilda Bank och Skandinaviska Banken 1971. Någon gång har gruppen och Marcus Wallenberg personligen ändrat uppfattning i denna fråga vare sig det berott på tryck från stordriftens förespråkare eller på att gruppens företag funnit nya styrformer, där stora enheter gått att förena med entreprenörskap.

5. Ägarmaktens betydelse

5.1. Ägande och industriell omvandling – några slutsatser

I det inledande kapitlet diskuterades en rad teoretiska arbetsredskap och vissa frågor och problem formulerades som utgångspunkt för undersökningen. Den studie som genomförts har byggts på den tillgängliga litteraturen där dock ägandet sällan stått i centrum för intresset. Studien har också syftat till översikt snarare än penetration av vissa intressanta fall. Det är händelseförloppen som är det intressanta och en läsning av denna sammanfattning kan inte ersätta en genomgång av kapitel 2–4 som är undersökningens resultat. Vissa *tendenser* i detta förefaller emellertid tydliga och kan ge vägledning åt fortsatt forskning. Vi ska koncentrera oss på tre centrala frågor för att se om vi fått fastare konturer på vår bild av optimal mix av ägare, företagsledare och kreditgivare.

Den första frågan gäller grundsatsen om organisationer som tillkommit under framgångsperioder och som därigenom fått resurser, prestige och makt samt goda erfarenheter av ett visst beteende (jfr s 27f). Genom tillgång till resurser har de betydande möjligheter att stå emot förändringar. Vi har funnit ett uppenbart exempel där ett hårt institutionaliserat ägarkapital i en länge mycket framgångsrik bransch ledde in många företag i kris; de norrländska sågverken. Tendenser mot förstelning av ägarkapital förefaller också ha uppkommit hos flera av de ägargrupper som växte fram under det stora industriella genombrottet men dessa tendenser blev inte särskilt tydliga förrän efter 1950.

Vi angav i kapitel 1 två möjligheter att bryta förstelningen: inre opposition eller yttre tryck. "Inre opposition" har kunnat påvisas i två väsentliga fall. Inom skogsbranschen intog bruksföretagen en särställning genom att de i sin järnhantering hade en industriell tradition som blev av värde för deras satsningar på massa- och pappersindustrin. Inom de framgångsrika verkstadsföretagen under det stora industriella genombrottet fanns i de flesta fall två kraftcentra: tekniken och marknadsorganisationen. Dialog och dragkamp mellan dessa två poler är med rätt stor sannolikhet en gemensam förklaring till att så många av dessa företag långsiktigt förblivit vitala och dynamiska och fortfarande hör till våra största företag.

Yttre tryck som förändringsfaktor har fungerat brutalare. Starkt yttre tryck mot företaget har ofta lett till att förändringarna drivits fram via ett ägarskifte. Företaget har överlevt i någon form men ägarkapitalet har gått förlorat. Även om krisorsaken har varit brister hos företagsledningen så har ägarna fått ta första stöten – de har fått ta konsekvensen av att inte ha tillsatt en tillräckligt effektiv företagsledning.

Vår andra grundsats (s 29) sade att ägarnas kontaktnät är en strategiskt viktig del av deras kompetens som ägare och central för deras framgång. Dessa kontaktnät behöver inte vara de samma som företagens. Det är lätt att hopa ett stort antal belägg för kontaktnätens betydelse men vi nöjer oss här med att understryka ett förhållande som är uppenbart av den föregående framställningen.

Ägarna till de företag vi undersökt var i huvudsak av två typer. En typ var de utpräglade familjeföretagsägarna, de som ägde *ett* företag, ofta utan att det fanns minoritetsägare utanför familjen. Den andra typen var ägare med diversifierat ägande, ofta minoritetsägande, och med ambitionen att bygga upp företagsgrupper. Den senare typen av ägare har framför allt funnits i metropolerna Stockholm, Göteborg och Skåne medan familjeföretagsägarna funnits utspridda över landet, må vara att många av dem efterhand flyttat till metropolerna. Om vi ser på det långsiktiga resultatet är det ingen tvekan om att det är de diversifierade ägarna som haft den största och mest uthålliga framgången. Vi kan tolka det som att de varit delar av mer diversifierade nätverk än de utpräglade familjeföretagarna, att de haft tillgång till alternativa informationskällor och haft möjlighet att dra sig ur eller fördjupa

ägarengagemangen i takt med marknadsförändringarna. En sådan tolkning ger även stöd för hypotesen att ett självständigt ägarnät kan befärma ägarnas möjlighet att driva på industriell omvandling genom att ha andra prioriteringar än företagsledarna.

Detta för oss in på den tredje fråga som vi söker belysa här: den optimala mixen av ägare, företagsledare och kreditgivare. Det vore för mycket sagt att vi fått fram ett så bestämt mönster att det skulle räcka som grundval för en teoretiskt tillfredställande förklaring. Vi har emellertid funnit en rad intressanta tendenser. Det finns påtagliga skillnader mellan ägarnas agerande i långsiktigt framgångsrika företag och företag där en djupgående kris avbrutit utvecklingen. Långsiktigt framgångsrika företag i såväl skogs- som verkstadsbranscherna följer det mönstret att ägarna endast leder företaget i en generation, varefter ledningen övergår till professionella företagsledare. I flera fall har dessa redan från starten fått ta ledningen. Mindre framgångsrika företag har visat sig vara de där en familj i flera generationer sökt behålla den direkta företagsledningen, även om en rad uppenbara undantag finns från denna regel.

De framgångsrika företagen utmärks av att *maktens tyngdpunkt flera gånger skiftat* mellan ägare, företagsledning och kreditgivare. Ägarskiften kan ligga bakom men det behöver inte röra sig om dramatiska brott, utan förskjutningar av makten kan vara tillräckliga för att åstadkomma betydande förändringar. Dynamiska ägare har växlat med dynamiska företagsledare och emellanåt har dynamiska banker gått in, tex för att bilda ett nytt ägarkonsortium, finansiera en stor utvidgning eller reda ut en kris. I en rad fall inom verkstads- och skogsindustrin har vi funnit säkra eller sannolika samband mellan ett ägarskifte eller en maktväxling och en dynamisk omvandling av något slag.

Ägarskiftena i Bofors, Götaverken och Eriksberg är de mest uppenbara exemplen. Skandinaviska Bankens roll som "ägarförmedlare" är tydlig i de två första fallen. Men en rad sannolika samband mellan maktväxlingar och dynamik finns också. ASEAs expansion efter 1903 möjliggjordes av Wallenberggruppens satsning, men det fortsatta koncernuppbygget efter 1910 hade med all sannolikhet inte varit möjligt om de fusionsskeptiska wallenbergarna stått kvar som ägare. En starkare ägarpart, återigen Wallenberggruppen, började från 1940-talet att ompröva före-

tagsledningens strategi med företagskoncentration och marknadskontroll. I Separator försvann de Laval från makten kort efter det att hans positiva roll som innovatör upphört. Det familjevälde av företagsledare som följde ledde på lång sikt till stagnation, och en ny ägarpart, Wallenberggruppen, tycks från 1940-talet ha varit aktiva för att förnya företaget. Inom L M Ericsson har fusionen 1918 av allt ha döma påskyndat och underlättat en nödvändig satsning på högteknologi. Kreugers entré som ägare föreföll naturlig när framtiden tycktes ligga i kapitalkrävande utländska telefonkoncessioner. När indragningen i hans sfär ledde till akut kris räddades L M Ericsson som svenskt storföretag av att två storbanker blev huvuddelägare och neutraliserade ITTs ägarposition.

Inom skogsindustrin finns flera fall där ägarförhållandena påverkade den industriella omvandlingen. Bergslaget och Uddeholm var pionjärer inom storskalig massa- och pappersindustri samtidigt som de hörde till industrins första företagsledardominerade och aktiemarknadsbaserade företag. En stark ägarkonstellations entré i Bergslaget 1916 kan ha förhindrat en hotande stagnation, vilken börjat skymta under E J Ljungbergs senare chefsår. Holmens och Billeruds snabba uppgång som ledande skogsföretag under 1910-talet var utan tvekan direkt knutna till ägar- och ledarskiftet (Wahren respektive Storjohann). Wifsta Varfs position som enda "krisfria" storföretag i Sundsvallsregionen på 1920-talet kan knappast vara oberoende av att företaget skiftat ägare 1907 medan övriga storföretag i området leddes av samma familjer som på 1800-talet. Som påvisats (tabell 6) fanns det inom skogsindustrin överhuvudtaget ett starkt samband mellan krisföretag och äldre ägargrupper.

Inom hela skogsbranschen är det likaså uppenbart att *ägargränserna* har varit strategiskt väsentliga i arbetet med att åstadkomma rationaliseringar. Vi har kunnat iaktta att skogsföretagarna själva under hela första hälften av 1900-talet var påfallande passiva i struktumvandlingsfrågor och lät finanskapitalet ta initiativet: William Olsson, emissionsbolagen, Ivar Kreuger och Svenska Handelsbanken. Detta innebar att ägarna och företagarna i branschen stod vid sidan av vad som varit en av dess huvudfrågor – fusion och styckning av existerande företag för att åstadkomma rationella företagsenheter som kunnat ta tillvara snabbt växande stordriftsfördelar. Detta har varit ett drama som sträckt

sig över snart ett århundrade – det pågår i hög grad ännu på 1980-talet. Ägargrupper, banker, omstrukturerande ägarentreprenörer, företagsledare, företagstraditioner – alla har spelat sina roller generation efter generation. Ämnet vore väl värt en systematisk utforskning.

Successiva förändringar av mixen ägare, företagsledare och banker har av allt att döma haft betydelse för att göra företagen mer motståndskraftiga mot skiften mellan positivt och negativt omvandlingstryck (1.1.3.). Frågan är otillräckligt utredd här, eftersom de företag vi granskat endast drabbats av ett skede av markant negativt omvandlingstryck – sågverken under mellankrigstiden. Detta fall visar emellertid att de företag som ingick i gamla nät av ägare och företagare hade markant mycket större problem än de som var delar av relativt nya nät. Signifikant nog var det företagens bankförbindelse, Handelsbanken, som kom att spela en ledande roll som uppröjare efter krisen – banken var i sig själv resultatet av en stor omstöpning av det norrländska bankväsendet under 1910-talet och representerade därmed ett relativt ”nytt” kontaktnät.

Flera exempel finns på att etablerade företag visat oförmåga att ta tillvara ett *radikalt* nytt positivt omvandlingstryck. De norrländska sågverken från epoken 1750–1850 och de mekaniska verkstäderna från tiden fram till ca 1875 är de viktigaste exemplen. Orsakerna är otillräckligt undersökta men starka indiciär pekar på att de finns inom områdena företagarmentalitet och alltför väl etablerade nätverk, nätverk som inte reagerade tillräckligt snabbt på ny information. Inför ett mer normalt positivt omvandlingstryck kan däremot etablerade företag, deras ägare och banker, reagera konstruktivt. De tydligaste exemplen är att skogsindustrin, efter inledande negativism och tvekan, från sekelskiftet med stor kraft satsade på massaindustri samt att de stora verkstadsföretagen från mellankrigstiden och framåt klarat av både diversifiering och ”avknoppning” av nya storföretag inom de nya branscherna flyg och bilar.

Exemplifieringen kunde fortsätta men det är inte nödvändigt att göra här. Syftet är inte att få fram bevis för någon speciell tes utan avsikten är att peka på intressanta samband mellan ägande och industriell omvandling vilka borde vara värda att studera mer ingående. Syftet är också att påvisa att ägandet *måste* tas in i ekonomisk analys av industriell omvandling eftersom det finns så

starka indicier på att detta spelar en avsevärd roll. Det är inte alls säkert att analysen av varje omvandlingsförlopp visar att ägandet varit av betydelse men det vore felaktigt att utgå från att det inte har varit det och därför försumma denna aspekt.

När detta är sagt så är även bokens huvudtes fastslagen. Vi kan avslutningsvis övergå till att fundera över vad vi vet alldeles för lite om.

5.2. Kunskapsluckor

Ett huvudsyfte med denna undersökning har varit att finna områden som kan vara fruktbara för framtida forskning. Sådana forskningsuppgifter har redan nämnts på olika ställen i texten och vi kan här nöja oss med en rekapitulation med vissa kompletteringar.

Vi har studerat företagande och kapitalets agerande med utgångspunkt från dels kapitalets fragmentarisering (handels-, industri- och finanskapital osv), dels företagandets och den tekniska utvecklingens drivkrafter: tekniktrycket och marknadssuget. Det har visat sig påfallande fruktbart. Ett stort antal företagare och ägare låter sig utan svårighet klassificeras enligt ett ganska enkelt schema och deras agerande kan ofta förklaras utifrån den verksamhet som historiskt sett varit central för dem. Förmåga att transformera kapital från en kategori till en annan blir därmed även ett ekonomiskt och historiskt intressant fenomen, viktigt för att förstå omvandlingsförlopp och barriärer mot sådana förlopp. Det industriella företagandets drivkrafter visar sig i hög grad vara bipolärt: teknikintresse eller marknadssug eller en kombination av dessa två faktorer. Om kombinationen innebär att en innovande företagare skapar efterfrågan genom att introducera ny teknik har vi ett exempel på en schumpetersk entreprenör.

Allting inom det industriella företagandets sfär går naturligtvis inte att förklara med enkla schabloner men det är så mycket som passar in i dessa att det finns skäl att både vidareutveckla begreppen och systematiskt använda dem för att få fram nya förklaringar till såväl historiska händelseförlopp som till aktuella skeenden. Ekonomisk informationsteori (se s 38ff) förefaller vara en fruktbar utgångspunkt för en sådan vidareutveckling.

Några exempel på historiska problem som är angelägna att

förklara får räcka. Under det tidigindustriella skedet hade handelskapitalet en stor roll som industriell omvandlare, medan det stora industriella genombrottet gav finanskapitalet en central ställning. I det mognande industrisamhället kom industrikapitalet att inta samma position. Varför? Vi har sökt förklara handelskapitalets betydelse med dess närhet till marknaderna och den information detta gav (s 104f). För finanskapitalet har vi lite tentativt pekat på dess försprång ifråga om information genom den centrala ställning som kreditgivare har i ett snabbt omvandlingsförlopp (s 110). Det vore rimligt att förklara industrikapitalets dominerande roll i industrisamhället med att detta har ett försprång ifråga om teknisk och industriell information men denna fråga borde undersökas bättre. Är det kanske organisationskompetens snarare än rent teknisk kompetens som är avgörande? Svaret kan vara viktigt för att få insikter om var framtida kapitalackumulation kommer att ske.

Om tekniktryck och marknadssug är de två huvudsakliga drivkrafterna till teknisk omvandling och industriellt företagande, hur ska detta inpassas i ekonomisk teori och historiska förklaringar av ekonomisk utveckling? Uppenbart är att en teoriutveckling efter dessa linjer ställer krav på en teoretiskt sofistikerad teknikhistoria som kan arbeta i fältet mellan ekonomisk teori, ekonomisk historia och social historia.

Studiet av "mellannivåer" (mesonivåer, samarbetsnivåer) i det ekonomiska och historiska skeendet behöver vidareutvecklas, inte minst teoretiskt. Det kan här räcka med att peka på det stora behovet av ekonomisk-historiska och politisk-historiska undersökningar på regionala plan, i första hand av 1800-talets utpräglad regionala företagande och dess nära knytning till den regionala politiska makten. Varför lyckades vissa regioner utnyttja den begynnande industriella omvandlingen bättre än andra? Skåne och Gävledistriktet – två regioner med helt olika bakgrund – är exempel på mycket framgångsrika regioner medan ett bälte över Götaland – från Halland till Gotland – hade påfallande svårt att få upp farten på industrialiseringen. Vilken roll spelade samarbete företagare emellan i denna process? Vilka lärdomar för dagens regionala industriproblem kan vi få av vår ganska försummade regionala historia?

Företagsorienterade branschstudier är något som ekonomhistoriker med fördel kunde ägna mer uppmärksamhet åt. Med fö-

retagsorienterad avses då att branschen inte bör studeras som enhet där de enskilda företagen försvinner i mängden utan där tvärtom jämförelser av deras agerande står i centrum. Som exempel på vad vi saknar kan från denna studie nämnas en bred studie av den svenska skogsindustrins omvandling från sågverk till pappersindustri ur såväl teknik- som marknadsperspektiv samt en genomgång av den tidiga verkstadsindustrin, gärna i ett internationellt-komparativt perspektiv. Det sistnämnda skulle ge ett exempel på en ny industribranschs etablering i ett ganska ogynnsamt marknadsläge och med en avsevärd teknologiimport från utlandet. Det förstnämnda skulle ge inblick i hur en väl etablerad bransch ställde om sig till radikalt annorlunda företagarmentalitet och en väsentligt högre teknisk svårighetsgrad. Båda fallstudierna bör ha god relevans för dagens och framtidens industriproblem.

Nationalekonomisk teori om kapitalmarknad och resursallokering har på senare år i ökande grad beaktat institutionella faktorer. Företagsekonomer har i teoribildning på mesonivå (t ex nätverksteorier) också alltmer börjat beakta institutionella förhållanden. Här finns ett stort fält för samarbete mellan historiker och ekonomer. De frågor som kan ställas är både komplexa och grundläggande för synen på marknadsekonomens sätt att fungera. Institutioner – familjer likaväl som etablerade grupper och företag – tenderar att dela in näringslivet i avgränsade sektorer. Både information (företagarkompetens, know-how, uppslag till nya affärer) och kapital tenderar att bli inlåsta innanför de institutionella ramarna. Båda faktorerna kan vara lätttröliga innanför dessa ramar men radikala omallokeringar inom hela ekonomin kan försvåras.

Ägandet kan i detta sammanhang vara en av de institutionella ramar som låser in information och kapital. Men det kan också fungera som en bro mellan institutionaliserade företag, ett föreningsband som förmedlar information och kapital mellan stagnerande och dynamiska företag. Ägargrupper och banker har ofta genom att agera kraftfullt kunnat fungera som resursallokare i viktiga industriella sammanhang. Har detta gjort "marknaden" effektivare eller ska det ses som "den synliga handens" agerande? Ett sätt att belysa detta skulle kunna vara att se i vad mån *nya aktörer* kan uppträda som ägare och företagsledare. Kan nya aktörer uppträda fristående från etablerade grupper el-

ler har de varit hänvisade till att ta vägen genom institutionerna?

Ägandet som en viktig faktor i det historiska förloppet har förhoppningsvis framträtt i denna studie. Perioder av snabba ägarförändringar har omväxlat med sådana där ägandet varit stabilt. Vilka är orsakerna och vilka mer djupgående förvandlingar av det ekonomiska livet är det som avspeglas i rytmen av ägarförändringar? Hur ska det industriella ägandet i våra historiska förklaringar kopplas till frågor om ekonomisk, social och politisk makt? Sådana frågor borde vara utmaningar för historiker med ambitioner att förklara samhällsförändringar.

Slutligen: Flera av de aspekter på ägande och industriell omvandling som stått i centrum för denna studie förefaller förmodligen något främmande för läsare som främst har kunskaper om dagens svenska ägarbild. Det gäller kanske främst det starka betonandet av ägarnas personliga erfarenheter som företagare samt avsaknaden av institutionella ägare med professionella aktieförvaltare. Bilden av självständiga företagsledardynastier vid sidan av ägarna är kanske inte helt främmande för 1980-talet men dagens storföretag leds ändå vanligen av chefer som rekryterats från en marknad för företagsledare. Men om förhållandena vid 1900-talets mitt förefaller avlägsna, så visar det att ägandet under de senaste årtiondena undergått stora förändringar. Genombrottet för de institutionella ägarna har betytt att ägarsidan "professionaliserats" och specialiserats men därmed även att ägarpartens personliga erfarenheter av industriellt företagande minskat. Nya styrsystem inom storföretagen har möjliggjort stora fusioner och snabb tillväxt men också stärkt organisations-specialisternas makt på bekostnad av teknikernas. Vilka följder dessa omvälvningar på längre sikt har för industrins utveckling är ännu lite tidigt att säga men denna undersöknings resultat pekar i varje fall entydigt på att ägarnas och företagsledningarnas *erfarenhetsbas* är viktig för de företag de äger och leder. Vi kan vänta oss att de nya ägarnas och företagsledarnas förändrade erfarenheter leder till omvandling av industrin – vi kan som forskare och samhällsmedlemmar försöka vara vaksamma på ifall omvandlingen går i den riktning vi önskar.

Noter

1. Teoretiska arbetsredskap, undersöknings-teman och grundläggande begrepp

- 1 Viktiga exempel på den kartläggande traditionen är *Ljunggren 1912*; *Förslag till lag . . . Trustlagstiftningskommitténs betänkande, 1921* (med bl a en bilaga av Adolf Ljunggren); *Betänkande med förslag . . . 1924 års bankkommitté, 1927*; *Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv, 1940*; *Betänkande angående övervakning av konkurrensbegränsande företeelser inom näringslivet, 1945*; *Hermansson 1959 och 1962*, flera reviderade upplagor, senast *Hermansson 1981–82*; *Koncentrationsutredningen, i sht Kreditmarknadens struktur och funktionssätt, 1968 och Ägande och inflytande inom det privata näringslivet, 1968*, sammanfattning i *Vem äger Sverige?*, 1968; *Rydén 1971*; *Ägandet i det privata näringslivet, 1980, Sundqvist 1985*. Beträffande liknande undersökningar i andra länder finns en ingående litteraturöversikt i *Scott 1979*.
- 2 *Gasslander 1956–59, Söderlund 1964 och 1978, Hildebrand 1971*. För en kortlivad men mycket vidlyftig ägargrupps uppbyggnad av ett svenskt industriimperium, *Kreugerkoncernen*, se *Glete 1985*.
- 3 Så exempelvis i *Koncentrationsutredningens betänkanden Industrins struktur och konkurrensförhållanden, 1968 och Internationella koncerner i industriländer, 1975*.
- 4 Det klassiska arbetet är *Berle & Means 1932* (rev uppl 1967). *Journal of Law and Economics* hade i juni 1983 ett temanummer till 50-årsminnet av denna boks publicering.
- 5 Se exempelvis *Alchian & Demsetz 1973*, och *Furubotn & Pejovich 1972*. Företrädare för den amerikanska "New Economic History"-skolan har varit mycket aktiva inom property right-teorin, se t ex *North & Thomas 1973*.
- 6 *Daems & van der Wee 1974, Chandler 1977, Chandler & Daems 1980*.
- 7 Detta avsnitt bygger främst på *Dahmén 1950*, s 46–52, *Industriell utveckling i Sverige*, s 46f.
- 8 Så exempelvis i *Koncentrationsutredningens betänkande*, se not 1 ovan.
- 9 *Berle & Means 1932, Alchian & Demsetz 1972, Fama 1980, Journal of Political Economy June 1983, Demsetz & Lehn 1985*.
- 10 Det här använda begreppet finanskapital ska inte förväxlas med det av Rudolf Hilferding lancerade begreppet, vilket avsåg sammanmältning av bank- och industrikapital. Se vidare s 33.
- 11 Detta var ett huvudtema i *Glete 1975*.

- 12 Åsikter och teorier (kanske mest det förra) om organisationers institutionalisering och därav följande förstelning är vitt spridda. Teoribildning lämpad för en historisk undersökning är hittills obetydlig. Främst bör nämnas *Olson 1984* som ger intressanta synpunkter på hur förstelning uppkommer i ett historiskt förlopp men som säger mindre om hur förstelning bryts – vilket trots allt ofta sker. Organisationsteoretiker synes sällan vara intresserade av att organisationer har en historia och att de förändras över tiden. Det mesta som här anförs är en frihandsteckning grundad på historiska iakttagelser men inspiration har hämtats från organisationsteoretisk litteratur.

En kritisk översikt av gängse organisationsteorier finns i *Abrahamsson 1978*. En företagsekonomisk introduktion – med omfattande litteraturhänvisningar – till företags omställningsproblem och organisatorisk tröghet finns i *Hedberg & Sjöstrand 1979*, i sht kap 4–5.

Organisationers behov av förändringsförmåga har behandlats av *Burns & Stalker 1961* och *Lawrence & Lorsch 1967*, institutionalisering av *Selznich 1968*. På ett mer allmänt plan hänvisas till *March & Simon 1958*, *Kuhn 1962*.

- 13 Nätverksteori: *Hägg & Johanson 1982*, en genomgång av teorier om fält, domäner och nätverk i *de Feyter 1982*.
- 14 Dessa synpunkter har jag mer ingående behandlat i *Glete 1984b* och 1985.
- 15 Se i sht *Dahmén 1979* och de tre bidragen av Erik Dahmén och Gunnar Eliasson i *Industriell utveckling i Sverige*, på vilka den följande teoriehistoriska genomgången till avsevärd del bygger. Utländska exempel på strävan till förnyelse är *Klein 1977*, *Moss 1981*, *Drucker*, *Toward the Next Economics* i *Drucker 1981*.
- 16 Även professionella ekonomer torde i betydande grad sätta om inte ett likhetstecken så dock ett "approximativt lika"-tecken mellan mikroteoriens företag och verkliga företag. I annat fall skulle man i den ekonomiska litteraturen knappast behöva läsa upprepade varningar av denna typ: "The 'theory of the firm' . . . was constructed for the purpose of assisting in the theoretical investigations of one of the central problems of economic analysis – the way in which prices and the allocation of resources among different uses are determined. It is but part of the wider theory of value, indeed one of its supporting pillars, and its vitality is derived almost exclusively from its connection with this highly developed, and still basically unchallenged general system for the economic analysis of the problem of price determination and resource allocation." (*Penrose 1959*, s 11.) Texten fortsätter med varningar för att använda teorin i *andra sammanhang*, tex om företags beteende och tillväxt. Ett kvarts sekel senare skriver Harold *Demsetz (1983)*, s 377: "It is a mistake to confuse the firms of economic theory with its real-world namesake. The chief mission of neoclassical economics is to understand how the price system coordinates the use of resources, not to understand the

- inner workings of real firms.” Varningar av denna typ tyder på att mikroekonomins företagsteori tenderar att styra ekonomers tankar in på fel spår vid analys av företags beteende.
- 17 Det bestående intrycket från författarens egna nationalekonomiska studier i slutet av 1960-talet är att vi först fick veta att mikroenheter tenderade att reglera sig själva, varefter vi fick veta att makroekonomiska ingrepp behövdes för att stabilisera ekonomin. Intrycket av mikroekonomi som en filosofisk och abstrakt tankelek och makroekonomi som en praktisk-politisk verktygslåda var starkt.
 - 18 Se vidare de betydligt mer ingående litteraturoversikterna av Dahmén och Eliasson i *Industriell utveckling i Sverige*.
 - 19 Se även Klein. Det bör påpekas att Klein inte ser någon motsättning mellan keynesianism och en ”schumpetersk” dynamisk teori. Dynamik på mikroplanet – nyföretagande och successiv utslagning av föråldrad produktion skapar tvärtom de bästa förutsättningarna för stabilitet på makroplanet: jämn tillväxt, stabilt penningvärde, full sysselsättning.
 - 20 Det sistnämnda begreppet, i synnerhet makrohistoriska teorier, var ämnet för 14:e nordiska metodkonferensen i historia: *Makrohistorie 1979*.
 - 21 Scott 1979, s 16. Den första användningen av uttrycket meso-economics som påträffats är Cole 1968/69. Där betecknar det ekonomisk struktur- och nätverksanalys: ”the external relationships of individual business units and the interconnections among quasi-aggregates of the whole business system”. Jag känner inte till någon uppföljande forskning där begreppet används på detta sätt.
 - 22 de Feyter 1982, vilken ger en ingående argumentation för användandet av begreppet, dock endast som redskap för en branschanalys.
 - 23 Hilferding 1910. Om Hilferdings vetenskapliga och politiska tänkande, se Gottschalch 1962.
 - 24 Däribland så småningom även av Rudolf Hilferding vilken på 1920-talet kom att se kapitalismens organisering som ett påskyndande av näringslivets socialisering. Det var således Hilferding som i sin egen skap av riksförordningsminister genomdrev att Ivar Kreuger skulle få ett tyskt tändsticksmonopol, se Wikander 1979, s 177–212.
 - 25 Se exempelvis Winkler 1974.
 - 26 Torstendahl 1984 och 1985.
 - 27 Se Winkler 1974, Daems & van der Wee 1974, Chandler 1977, Chandler & Daems 1980.
 - 28 Invändningen kan göras att storföretaget bör ses som en mikroenhet. Men storföretaget kan också definieras som en form för flera samverkande företagare. I koncerner och flerdivisionella företag har detta formaliserats och ett antal samordnade mikroenheter finns där inom företagens ram. Jfr Alchian & Demsetz 1972: ”(The) firm as a specialized market institution for collecting, collating and selling input information”.
 - 29 Om begreppet utvecklingsblock, se Dahmén 1942 och 1950.

- 30 Nätverk, se Hägg & Johansson 1982.
- 31 Se not 27 ovan.
- 32 Debatten utmärkt sammanfattad av Machlup 1967. Jfr citaten i not 16 ovan.
- 33 Begreppen teori uppifrån och nerifrån hämtade från Adamson 1975.
- 34 Alla som använder denna teori ”uppifrån” är naturligtvis inte i formell mening nationalekonomer men den har kommit att dominera inom denna disciplin i Sverige – i andra länder är de institutionella förhållandena kring national- och företagsekonomi något olika.
- 35 Den klassiska boken i ämnet torde vara Cyert & March 1963.
- 36 Främst kanske Williamson 1975 och 1979. Informations- och transaktionskostnadsanalys diskuteras av Persson-Tanimura 1980.
- 37 Särskilt framhåvt av Klein 1977. Tanken att osäkerhet och konkurrens driver fram teknisk utveckling är central i den schumpeterska företagarteorin.
- 38 Jfr s 42.
- 39 Williamson 1975 och 1979. Alchian & Demsetz 1972.
- 40 Penrose 1959.
- 41 Schumpeter 1926 (1911), 1939 och 1942; ingående diskussioner av Schumpeters teori, dess empiriska prövning och angränsande teorier i Kamien & Schwartz 1982, Elster 1983, Erik Dahmén, Hur studera industriell utveckling? i *Industriell utveckling i Sverige*.
- 42 De nya kombinationerna – innovationerna – gäller egentligen inte bara teknik utan alla slags produktionsfaktorer: nya råvarukällor, nya distributionsmetoder osv.
- 43 Galbraith 1952.
- 44 Schumpeters företagarteori är egentligen en del av en mer omfattande konjunkturcykelteori vilken däremot inte torde vara särskilt allmänt accepterad, se Schumpeter 1939.
- 45 Kamien & Schwarz 1982, s 22f, 33–36, 58–64. Som ledande förespråkare för ”technology push” kan nämnas Nathan Rosenberg och för ”demand pull” Jacob Schmookler: *Schmookler* 1966 och *Schmookler*, *The Size of Firm and the Growth of Knowledge* i *Schmookler* 1972, Rosenberg 1976 och 1982.
- 46 Fenomenet torde vara allmänmänskligt. Inom forskning och konstnärlig verksamhet finns motsättningar mellan å ena sidan aktiva utövare som koncentrerar sig på teori och metod, å andra sidan de som främst frågar efter konkreta resultat. Inom militära organisationer finns spänningar mellan beslutsfattare som är materiel- resp doktrincentrerade.
- 47 En klassisk marxistisk debatt i ämnet var den mellan Maurice Dobb och Paul M Sweezy – den förstnämnde ”produktionist”, den sistnämnde ”cirkulationist”. För översikter av forskningsläget, se Brenner 1979 (med en längre introduktion av Kristof K Kristiansen) och Söderberg 1985.
- 48 Spektakulära tekniska nyheter, t ex ångmaskinen och järnvägarna, har naturligtvis inte undgått uppmärksamhet men sådana omvälv-

ningar tenderar att undanskymma mindre tekniska framsteg vars sammanlagda effekt kan vara stor.

49 *Gerschenkron* 1962.

50 *Goldsmith* 1969.

51 Studierna har presenterats i *Cameron* 1967 och 1972. En ytterligare delstudie enligt Camerons (och Goldsmiths) schema är *Sandberg* 1978.

Monografier om enskilda länder på samma tema är *Tilly* 1966, *Hansen* 1970 och *Rudolph* 1976. Viktiga uppsatser på detta tema finns även samlade i *Tilly* 1980.

52 *Schumpeter* 1939, vol 1, s 109–123.

53 Företagarna är mer eller mindre bundna av nationella strukturer, branschstrukturer, yrkestraditioner. De kan även studeras med hjälp av byråkratiseringsteoriernas tankar om den exekutiva maktens relativa autonomi från uppdragsgivarna, se t ex *Abrahamsson* 1978.

54 Se exempelvis diskussionen om ägarbeteende i *Hedlund m fl* 1985.

55 Det bör observeras att svenska banker under en stor del av undersökningsperioden varit ålagda att avveckla aktieengagemang så snart det kan ske utan kapital- och ränteförlust.

56 För en kort översikt av aktiemarknadens uppkomst, se *Glete* 1981, s 28–60 samt där anförd litteratur.

57 Internationalisering av svensk aktiemarknad skulle teoretiskt kunna göra den bättre informerad genom att utländska aktörer kan ha alternativa informationskällor om marknaden och lättare göra jämförelser med de svenska företagens utländska konkurrenter. Men den enda internationaliseringsperiod som infaller under vår undersökningsperiod dementerar mycket kraftfullt en sådan tanke. 1920-talets starkt internationaliserade svenska aktiemarknad var också den mest manipulerade – Kreugerkoncernens uppgång styrdes i hög grad av vilseledande information riktad till utländska kapitalplacrare vilka visade sig mycket lätta att vilseleda. Se *Glete* 1981.

58 Ägarkapitalet behöver däremot inte nödvändigtvis ändra sina *kunskaper*. Ägarna behöver inte vara experter men de måste förstå vad som krävs av experterna, deras attityder osv, för att kunna anställa rätt slags företagsledare och därefter samarbeta med dem.

59 Detta var ett centralt tema i *Glete* 1975.

60 Det här sagda bygger i ganska hög grad på författarens erfarenheter av högteknologi inom ASEA, vilken ofta utvecklats med påfallande små insatser: *Glete* 1983 och 1984, i sht kap 2.

61 Bankerna har ofta fått fylla rollen av tillfälliga, omstrukturerande, ägare, i sht under mellankrigstiden. Emissionsbolagen försökte göra det under 1910-talet, och sedan mitten av 1970-talet har finanskapitalistiskt dominerade grupper återigen uppträtt i denna roll i Sverige.

62 Skillnaden mellan modell och teori kan enkelt sägas vara att den förra inte gör anspråk på att ge orsaksförklaringar utan endast ett förenklat schema för ett händelseförlopp.

63 Särskilt påpekat av *Schön* 1982.

- 64 Schumpeter 1939, vol 1, s 102–108.
- 65 Den här föreslagna användningen ansluter sig nära till ett debattinlägg av Comin D Edwards i *The American Economic Review. Papers and Proceedings* 1966, s 311. Jfr även diskussionen i Scherer 1965.
- 66 Kamien & Schwartz, 1982, s 2.
- 67 Marx 1969, s 540–555. Detta avsnitt av *Kapitalet* är fö ett viktigt pionjärbete om kapitalets koncentration, skrivet innan detta blev en tydlig tendens i kapitalismens utveckling.

2. Ägande och strukturer i svenskt näringsliv 1850–1950

- 1 För en översikt av den äldre svenska bruksnäringen och järnexporten, se Hildebrand 1957 och Attman 1958. När den äldre järnhanteringen här kallas industri bör detta uppfattas som ett relativt begrepp – den var mer industriell än det dåtida hantverket men i jämförelse med nutida industri var järnhanteringen i hög grad ett hantverk.
- 2 Stockholm: Samuelsson 1951; Göteborg: Adamson 1966.
- 3 Malmö stads historia III–IV, beträffande handelshusen se i sht G Fridlitzius bidrag i del III; Helsingborgs historia V.
- 4 Norrköpings stads historia IV–V, i sht Jörn Svenssons bidrag till del V där han ger tröghet och bristande anpassningsförmåga hos industriföretagarna huvudansvaret för stadens relativa stagnation. Jfr Hammarström 1970, s 201–206.
- 5 Jfr Söderberg 1984. Ett exempel på en stad i en industriellt eftersläpande region: Kalmar stads historia III.
- 6 Ägandets geografiska koncentration är föga undersökt i ett historiskt perspektiv, se t ex kunskapsöversikten i Söderberg & Lundgren 1982, där frågan knappast diskuteras.
- 7 Se exempelvis Schön 1985. Jfr s 44.
- 8 Fridlitzius 1957, Carlsson 1980.
- 9 Detta avsnitt har hämtat inspiration från åtskillig forskning om 1800-talets regionala historia, främst stadsmonografier. Vi saknar f n en helhetssyn på periodens ekonomiska och politiska historia ur ett regionalt perspektiv, detta trots att så mycket som hände under detta århundrade hade en utpräglad regional kraktär. Beträffande tidens associationsanda: Jansson 1985.

Provins är ett medvetet valt vagt uttryck – det används då de näringsgeografiskt betingade regionerna i vissa fall var län, i andra fall landskap och i några fall gick över läns- och landskapsgränser, exempelvis Mälardalen och Bergslagen.
- 10 Lanthushållningssällskapen: Stattin 1980; kreditmarknaden: Nygren 1981 och Nilsson 1981; landstingen: Nilsson 1966 och Nilsson

1967. En lokalhistorisk studie med inriktning på industrialisering och kommunalpolitik är *Lundbäck* 1982.
- 11 *Produktionskostnader och regionala produktionssystem*, SOU 1974, s 345–369 (Lars Nordström).
- 12 Översikten bygger på den litteraturgenomgång som gjorts för hela undersökningen och någon detaljerad källhänvisning kan därför inte ges. Viktiga arbeten i sammanhanget är *Gårdlund* 1942 och 1947, *Dahmén* 1950, *Jörberg* 1961, *Attman* 1963, *Hammarström* 1970 samt storbanksmonografierna: *Gasslander* 1956–59, *Söderlund* 1964 och 1978, *Hildebrand* 1971. Översiktsarbeten om svensk ekonomi och industrialisering med teoretisk inriktning: *Jörberg* 1970, *Jörberg & Krantz* 1975, *Josefsson & Örtengren* 1979, *Josefsson & Örtengren* 1980, *Schön* 1982b.
- 13 Stockholms stagnation, *Söderberg* 1985.
- 14 Tottie & Arfwedson, se *Rosman & Munthe* 1945.
- 15 *Nilsson* 1984.
- 16 Jfr branschöversikterna i *Attman* 1958. En lista över bruksägare 1844 (s 46–51) upptar som de ledande namnen De Geer, Tamm, Tersmeden, af Nordin, von Hermanson, von Schinkel, Petre, von Stockenström, Posse, Ridderstolpe och Holmqvist. Inget av dessa namn återfinns bland de ägare och företagare som var ledande i industrialiseringen under 1800-talets andra hälft.
- 17 Jfr *Ljunggren* 1912, s 111, där han vid en jämförelse med andra industribranscher framhåller bruken som synnerligen traditionella, familjeanknutna och svåra att strukturrationalisera.
- 18 *Jonsson* 1969 som visar på hur de mellansvenska bruksintressenterna sökt utnyttja sitt politiska inflytande för att stoppa exploateringen av Norrbottens järnmalm.
- 19 En modern branschstudie är *Schön* 1979.
- 20 *Kuuse* 1982.
- 21 *Kihlberg* 1968.
- 22 *Lundström* 1974.
- 23 *Cederschiöld & Feilitzen* 1945.
- 24 *Hassbring* 1979, *Lindgren* 1979, *Modig* 1979, *Wikander* 1979, *Hildebrand* 1985.
- 25 *Althin* 1943.
- 26 *Althin* 1946.
- 27 *Åberg* 1972.
- 28 För en branschstudie med inriktning på de företag som fusionerats till Skandiakoncernen, se *Englund* 1982.
- 29 Branschöversikter och branschstudier: *Brisman* 1924 och 1934, *Söderlund* 1964 och 1978, *Sandberg* 1978, *Nygren* 1981, *Nilsson* 1981. Regionala aspekter: *Nygren* 1977. Storbanksmonografier: *Brisman* 1923, *Gasslander* 1956–59, *Söderlund* 1964 och 1978, *Hildebrand* 1971 samt manus till Stockholms Enskilda Banks historia 1914–1971 av Ragnhild Lundström, Håkan Lindgren och Ulf Olsson. Provinsbanker: *Kock* 1937, *Brisman* 1937, *Thunberg* 1965,

Tunander 1965, Söderlund 1977. Banker och industrier under 1900-talets första decennier: Östlind 1945.

Utöver dessa tryckta undersökningar bygger översikten också på en summarisk genomgång av bankinspektionens (finansdepartementets bankbyrås) undersökningsberättelser om affärsbankerna fram till 1907 (Riksarkivet). Tidigare har jag i samband med mina forskningar om Kreugerkoncernen gjort en motsvarande genomgång för tiden från 1908 till mitten av 1930-talet. En del bankhistoriska undersökningar finns redovisade i *Glete 1981*.

- 30 Solidariska banker var affärsbanker där delägarna hade obegränsad ansvarighet för bankens betalningsförpliktelser. Delägarbevis kallades lotter i st f aktier och namnskicket blev så småningom att solidariska banker hade benämningen "enskild bank" i firmanamnet. Solidariska banker ombildades 1934 till aktiebolag efter en ändring i banklagen.
- 31 Skånes EB:s historia i *Söderlund 1964*.
- 32 Se även *Attman 1963*.
- 33 Denna hastiga tillväxt av stora kunder syns mycket tydligt i bankinspektionens engagemangslistor i undersökningsberättelserna.
- 34 Svensk industrifinansiering: *Gårdlund 1947*.
- 35 Vissa av de nya bankerna var lokalbanker tillkomna som reaktion på koncentrationstendenserna. Den stora fusionsvågen utlöste en viss "provinsbanksnostalgi", en oro för att den försvinnande samarbetsnivån hade haft ett positivt värde för det lokala näringslivet. Se *Söderlund 1978, s 94f*.
- 36 Uppfattningen att Centralgruppens banker väsentligen hölls samman av bankernas chefer har jag fått genom studium av Oscar Rydbeck's samling, Riksarkivet. Rydbeck var den främste drivande kraften bakom Centralbankens bildande och han var VD 1912–17.
- 37 Underlaget för detta avsnitt är i princip all företagshistorisk, lokalhistorisk och biografisk litteratur som behandlas i denna studie och därutöver har åtskilliga stadsmonografier, lokalhistoriska årsböcker och biografiska skrifter undersökts mer summariskt. Källhänvisningarna är i det följande starkt selektiva. Endast om en viss forskare klart påverkat framställningen ges en hänvisning.

Av särskild betydelse har varit de i not 12 ovan nämnda arbetena, därutöver även *Östlind 1945, Norrköpings stads historia IV–V, Malmö stads historia III–IV* samt mina egna forskningar redovisade i *Glete 1975 och 1981*. Av biografiska handböcker har *Svenska Män och Kvinnor* samt *Svenskt Biografiskt Lexikon* (SBL) använts flitigt – det sistnämnda har dock endast hunnit till bokstaven M. 10-bandsverket av *Lazarus, Svenska Millionärer* är en journalistisk produkt om 1800-talets större ägare, skvallerbetonad men också med informationer av värde, bl a bouppteckningar.

Beträffande läget vid periodens slut (1950-talet) har uppgifter i *Hermansson 1959 och 1962* samt *Ägande och inflytande i det privata näringslivet* (SOU 1968:3) kunnat användas.

- 38 *Dahlgren* 1923. För ett internationellt perspektiv, *Barbour* 1950 s 36–39.
- 39 *Attman* 1963 (del 1), *Söderlund* 1964; beträffande Dicksons, se utförliga biografier av Wilhelm Carlgren i *SBL*: Kjellbergs, biografier i *SBL* av Elsa-Britta Grage och Alf W Axelsson.
- 40 *Fahlström* 1952 samt biografier om familjen Ekman i *SBL* av Jan Magnus Fahlström; *Bosæus* 1945, *Attman* 1953, *Attman* 1963, *Söderlund* 1964 och *Kuuse* 1982.
- 41 J W Ekman ska inte förväxlas med den samtidigt verksamme *sulfit-cellulosapionjären* Carl Daniel Ekman på Bergvik & Ala – den sistnämnde tillhörde inte göteborgsfamiljen Ekman. Se vidare s 177f och 251.
- 42 Jfr uttalanden i brev L J Hierta till A O Wallenberg på 1850-talet där han anser både affärs- och samarbetsklimatet vara bättre i Göteborg än i Stockholm, *Kihlberg* 1968, s 205.
- 43 Se de illustrativa släkttabellerna i *Attman* 1963.
- 44 *Hammarström* 1970.
- 45 Se s 76f.
- 46 *Kihlberg* 1968.
- 47 *SBL* samt *Gårdlund* 1973 och 1983.
- 48 *Gasslander* 1956, *Nilsson* 1984.
- 49 *Hofors bruks historia*.
- 50 *Kockums Mekaniska Verkstads AB 1840–1940*, *Attman* 1951, *Mal mö stads historia III–IV*.
- 51 *Lindal* 1950.
- 52 *SBL* och *Kuuse* 1982.
- 53 *Åberg* 1953.
- 54 *Althin* 1955a, metallurgiska härvan, *Fritz* 1974, s 26–32.
- 55 Den starka utvecklingen av företagaraktivitet i just Gävle-regionen under det liberala genombrottsskedet har veterligen aldrig blivit till fullo uppmärksammas i litteraturen. Se vidare s 161f samt *Althin* 1955b och *Ett svenskt järnverk. Sandviken och dess utveckling 1862–1937*.
- 56 *Norrköpings stads historia IV–V*, *Helmfrid* 1954.
- 57 Se branschöversikter i *Attman* 1958.
- 58 *Axelsson* 1964 samt biografi om Kleman i *SBL* av A W Axelsson.
- 59 Artikel om Holm i *SBL* av Staffan Högberg, *Söderlund* 1964, *Rosman & Munthe* 1945. En dotter till Holm var gift med Carl Arfwedson, son till Carl David Arfwedson, vilket förklarar Tottie & Arfwedsons ödesdigra inblandning i Holms affärer.
- 60 *Attman* 1963, artikel om Francke i *SBL* av Hans Gillingstam, se även *Hildebrand* 1970 och *Gårdlund* 1973.
- 61 *SBL*, artikel av Bertil Boëthius och Herbert Lundh.
- 62 Beträffande de Tammiska bruken i Hälsingland, se *Iggesunds bruks historia 1685–1985, del 1*.
- 63 Underlag för det följande underavsnittet, se not 37 ovan.
- 64 Thiel: *Fritz* 1974; Olsson: se kap 3.

- 65 *Gasslander 1956–59, Gårdlund 1976* samt monografier om Wallenberggruppens företag.
- 66 *Hildebrand 1971*; om konkurrens och samarbete mellan Wallenbergs och Frænckel finns åtskilligt i *Gasslander 1956–59*.
- 67 *Söderlund 1967 och 1978*; om Grängesberg, *Meinander 1968*.
- 68 Min uppfattning om Rydbeck bygger på genomgång av hans brev, dagböcker och memoaranteckningar i Rydbeckska samlingen, Riksarkivet.
- 69 *Hildebrand 1971, Gårdlund & Fritz 1983, Glete 1983*.
- 70 *Gårdlund 1983, Gasslander 1956–59*; för en tekniskt inriktad biografi, se *Althin 1943*.
- 71 *Kuuse 1976*.
- 72 *Attman 1963*.
- 73 *Attman 1965*.
- 74 Huset Johnsons tidiga historia: *Holtze 1973*. Ett journalistiskt men fakta- och synpunktsrikt arbete med tonvikt på den senare utvecklingen är *Ericson 1982*.
- 75 *Samuelsson 1952*.
- 76 *Den svenska gummiindustrin, Åberg 1953*, s 276.
- 77 *Åberg 1972*.
- 78 Se s 166 och s 186.
- 79 *Kalmar stads historia III* samt *SBL*, artiklar av Rune Kjellander.
- 80 En familjemedlem, Axel Wilhelm Wahren, blev under 1800-talet en av Finlands ledande industriföretagare.
- 81 Se s 207.
- 82 Se kapitel 3 och 4.
- 83 Som exempel kan nämnas att Broström och Johnson tillhörde pionjärerna för dieseldrift på fartyg vilket även återspeglades i deras industriella verksamhet: Götaverkens, Eriksbergs respektive Hedemoras dieselmotortillverkning.
- 84 De "färska" kontaktnäten var för övrigt inte bara ekonomiska. Även gentemot de nya demokratiskt valda politiska makthavarna hade de nya ägarna och företagen ett relativt gott förhållande, se *Söderpalm 1969*.
- 85 Det följande bygger i sht på *Dahmén 1950* och *Hildebrand 1971*, se i övrigt not 12 och 37 ovan.
- 86 Här bortser vi från de nya storföretag som bildades genom fusioner av redan existerande företag, exempelvis SCA och Fagersta.
- 87 Till tänkbara tröghetsbegränsande faktorer hör den reform av företagsbeskattningen som gjordes 1938 (hög skattesats i kombination med fri avskrivningsrätt, vilket tenderade att låsa in pengar i existerande företag) samt den reglering av kreditväsendet som tog fart under andra världskriget. Det är emellertid osannolikt att detta i någon större utsträckning hunnit påverka industrins dynamik före 1950. Kriget och de första efterkrigsårens speciella förhållanden nödvändiggjorde i alla händelser regleringar, inte minst av utrikeshandeln.

- 88 Glete 1981, Gäfvert 1979: jfr not 24 ovan.
- 89 Algott 1963, s 304–328 (C R Pokorny), *Ägande och inflytande inom det privata näringslivet* (SOU 1968:7).
- 90 Unger 1962, Boman & Dahlberg 1975; försäljningen av Electrolux, Fritz 1983, s 309–313.
- 91 Kort sammanfattning av Kinneviks historia i Affärsvärlden 43/1981.
- 92 Englund 1982 samt SBL.
- 93 Kylebäck 1974.
- 94 Fondbörsens historia: Algott 1963. Om aktiemarknaden: Östlund 1945, Gårdlund 1947, Möller 1962, Glete 1981.
- 95 Algott 1963, s 215–222.
- 96 Ett undantag är Örebro som knappast är känt som ett ägarcentrum. Det är tänkbart att det var stadens ställning som årlig mötesplats för bruksnäringslivet (distingsmarknaden i januari) som gav underlag för fondbörsauktioner. Frågan har inte undersökts här.
- 97 Ett drastiskt exempel från 1850-talet i Söderlund 1964, s 94f.

3. Företag och ägarstruktur i svensk skogsindustri 1850–1950

- 1 Underlaget till detta avsnitt är främst *Skogsbruk och skogsindustrier i Norra Sverige*, Wahlgren & Schotte 1928, Arpi 1959 och Stridsberg & Mattsson 1980.
- 2 Rondahl 1972, Rolén 1977, Lundberg 1984, Lundgren 1984.
- 3 Allmänt: *Skogsbruk och skogsindustrier i Norra Sverige*, Wahlgren & Schotte 1928; sågverk: Carlgren 1926, Hammarland 1962, s 55–69, Sällström-Nygren, 1967; massa- och pappersindustri: *Den svenska cellulosaindustriens utveckling*, Molae Chartariae Suecanae II, Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948, Bosæus 1949, Prydz 1952, Sundin 1981. Av företagsmonografier innehåller i sht Bosæus 1953 och Hildebrand 1971 mycket av teknikhistoriskt värde. Handelskapitalets roll i den tidiga sågverksindustrin betonas av Söderlund 1951. *Svensk skogsindustri i omvandling* 1–2, 1971 är värdefull som orientering.
- 4 Ett exempel på hur viktiga de direkta förbindelserna mellan leverantör och kund ansågs vara inom sågverksindustrin är att vid SCAs bildande 1929 fick de enskilda sågverken fortsätta att sälja direkt. Massaförsäljningen inom koncernen centraliserades däremot till moderbolaget. Motivet var att efterfrågan på olika kvaliteter och varumärken inom sågverksbranschen var så differentierad att försäljningen bäst sköttes lokalt enligt invanda rutiner. Glete 1981, s 396.
- 5 Sulfatmetoden kallades ursprungligen soda- eller natronmetoden.
- 6 Bruken: Boëthius & Kromnow, Attman 1958; handel: Samuelsson 1951, Adamson 1966, Högberg 1969; sågverk: Carlgren 1926,

- Söderlund 1951, Flodén 1949; Norrlands förindustriella näringsliv: Nyström 1982.
- 7 Andersson 1960.
- 8 Det ska noteras att vissa järnbruk längs norrlandskusten sedan gammalt drev exportsågning parallellt med järnhanteringen, exempelvis Robertsfors (*Boëthius* 1921). Om dessa bruk gäller att de under sina äldre ägare normalt inte utvecklades till stora exportsågar efter 1850, dvs samma tröghet som rena sågverksföretagare visade fanns även här. Se vidare fortsättningen.
- 9 Ahnlund 1917, Althin 1948, Flodén 1949, Gårdlund 1951, Höglund 1961, SBL om Kempe, Kjellberg.
- 10 Carlgren 1926, Söderlund 1951, Nyström 1982, i sht bilaga 3.
- 11 Eventuella samband mellan sågverksägare före och efter 1850 har undersökts med hjälp av de systematiskt insamlade uppgifterna om sådana ägare i Höglund 1957, Höglund 1961, Arcadius & Åsander 1976 samt Nyström 1982. Allmänt, se även Carlgren 1926, Hellström 1925 och Flodén 1949 och 1959.
- 12 Jfr Flodén 1949, s 113, den ende författare som jag sett beröra fenomenet med de äldre sågverksföretagarnas passivitet.
- 13 Se forskningsöversikt i Rolén 1977, s 159ff; senare bidrag Lundberg 1984 och Lundgren 1984.
- 14 Söderlund 1951. Sågverksetableringarna: Wik 1950.
- 15 1 standard = 4,672 m³. Enligt en äldre beräkning byggd på måttet tolfter utgjorde exporten 1809 30 000 standard, 1829 33 000, 1849 89 000 och 1855 256 000 (*Wahlgren & Schotte* 1928 s 888) men enligt Söderlund är dessa beräkningar mycket osäkra (*Söderlund* 1951 s 21–38). Det bör observeras att den svenska trävaruexporten ännu på 1850-talet även omfattade en avsevärd kvantitet osågade bjälkar. Den nya trävaruexporten tycks delvis ha haft sina rötter i äldre bjälkhandel snarare än i äldre sågverksrörelse.
- 16 Värmlands skogsbruk, Mölnbacka-Trysil, Andersson 1960, Adamson 1968.
- 17 Avsnittet om Gävle/Dala-regionen bygger på Althin 1955b och Hildebrand 1971; jfr s 99f. Bergslaget är en äldre namnform för Stora Kopparberg. Den används i fortsättningen, Bergslagets skogar, se Rydberg 1982.
- 18 Den äldsta privata normalspåriga järnvägen i Sverige var Köping/Hult men den ägdes av engelska intressenter.
- 19 Älvkarlebysågen och Tottie & Arfwedsons förhoppningar om att där även bygga en massafabrik, se Rosman & Munthe 1945, s 515–517, 532–535.
- 20 Petre och Hofors, se Hofors Bruks historia, jfr s 97.
- 21 Inga större företagsmonografier finns från detta distrikt. Framställningen bygger på Hellström 1925, Sellberg 1953, Spaak 1957, Mattsson 1962, Attman I 1963 (Wijk och Röhss), Rondahl 1972, Rydberg 1982, Iggesund II, s 14f, samt SBL, artiklar om Dickson, Hallwyl, W H Kempe och Pontus Kleman.

- 22 Iggesund I–II, Lundbäck 1982.
- 23 Se s 103
- 24 Hellström 1925, Flodén 1949 & 1959, Hjulström, Arpi & Lövgren 1955, Höglund 1957, Tunander 1965, SCA 50 år.
- 25 Althin 1948.
- 26 Se även Flodén 1978, tillägget om Tunadal. Tunadal brukar benämnas Sveriges äldsta ångsåg men redan 1826 startade Carl Fredrik Liljevalch en ångsåg i Stockholm (SBL, Liljevalch).
- 27 Se s 155
- 28 Hellström 1925, Quist 1943, 1946 och 1953, Höglund 1961.
- 29 Carlgren 1926, s 133, Almquist 1909.
- 30 Höglund 1961, s 26.
- 31 Hellström 1925, Ahnlund 1917, Gårdlund 1951, Viksten 1952, Attman 1963 (Dickson), Iggesund II, s 67 (om Francke), SBL om Dickson, Francke och Kempe.
- 32 Allmänt: Carlgren 1926, Hellström 1925, Dyverfelt 1974, Layton 1980, Lundgren 1984. Enskilda företag: Boëthius 1921, Steckzén 1924, Axelsson 1961, Axelsson 1964, SBL om Bergman.
- 33 Dyverfelt 1974, s 1.
- 34 Fritz 1965.
- 35 Några gjorde så, se Flodén 1959 och Björklund 1984.
- 36 Hellström, s 273. Gårdlund 1942, s 97–105, ger en bild av mer kontinuerlig utveckling inom sågverksrörelsen.
- 37 Underlag, se not 3 ovan. Den främste teknikhistorikern inom svensk pappers- och massaindustri är Elis Bosæus, bl a disponent vid Lessebo 1902–18. Förutom publikationer under eget namn i litteraturlistan har han skrivit *Molae Chartariae Suecanae II* (den svenska pappersbrukshistorien från omkring 1860 till 1920-talets början) samt de pappers- och massaindustriella avsnitten i *Wahlgren & Schotte* 1928.
- 38 Värmlands skogsbruk, Adamson 1968.
- 39 Bosæus 1948a och 1953.
- 40 Bosæus 1946 och 1953.
- 41 Bosæus 1945.
- 42 Engelbrektsson samarbetade vid anläggandet med den kände bruksbyggmästaren och konsulterande ingenjören Wilhelm Wenström. Ett senare resultat av deras samarbete var att Engelbrektsson 1882 lät bygga en elektrisk dynamo efter Wenströms son Jonas Wenströms ritningar. Detta är det tekniska ursprunget till ASEA. Bosæus 1953, Glete 1983, s 29.
- 43 Bosæus 1953.
- 44 Althin 1935, Spaak 1957.
- 45 Billerud 1883–1983.
- 46 Gasslander 1956, s 135f.
- 47 Bosæus 1949, s 46.
- 48 Andersson 1960, s 431–436.
- 49 Allmänt hänvisas dels till raden av skogsföretagsmonografier och

- storbanksmonografier, dels till ägarförhållandena sådana de framställs i *Molae Chartariae Suecanae II*, Hellström 1925, Flodén 1949 och 1959, Prydz 1952, Höglund 1957 och Höglund 1961.
- 50 Flodén 1978.
- 51 Hildebrand 1971, s 63, 66.
- 52 Gårdlund 1951, s 66f.
- 53 De stora lånen togs huvudsakligen i Härnösands Enskilda Bank, (banksinspektörens undersökningsberättelser, Finansdepartementets bankbyrås arkiv, Riksarkivet). De stora kempeska banklånen vid denna tid har knappast uppmärksamrats av forskningen, förmodligen därför att de till skillnad från andra stora lån vid denna tid inte förorsakade kreditgivarna några problem.
- 54 Viksten 1952. Gustaf Hedberg efterträddes vid sin död 1922 av sin äldste son Theodor Hedberg. Dennes yngre bror Per Hj Hedberg var ingift i familjen Norberg, ägare till Björkå i Ådalen. Han blev i början på 20-talet chef för detta företag och hans familj var i fortsättningen Björkås huvuddelägare. Det fanns från 20-talet således två Hedberg-företag i Norrland.
- 55 Dyverfelt 1974, Gasslander 1959.
- 56 Steckzén 1924, Ett tvärsnitt genom 125 år.
- 57 Althin 1948, Gasslander 1959.
- 58 Hildebrand 1970, Hildebrand 1971, s 63f.
- 59 Attman 1963 I, s 63f; jfr s 250f.
- 60 Johan Mannerheim var yngre bror till generalen och sedermera presidenten Gustaf Mannerheim. Deras far Carl Robert Mannerheim var på 1870-talet grundare av Kuusankoski pappersbruk, se Ahvenainen 1972, s 21–36.
- 61 Althin 1945, Gasslander 1956.
- 62 Avsnittet om Vänerområdet bygger på *Molae Chartariae Suecanae II*, Värmlands skogsbruk, Mölnbacka–Trysil, Wermelin 1950, Falkman 1954, Andersson 1960, Schyman 1968, Billerud 1883–1983.
- 63 Gasslander 1959, s 86f.
- 64 Detta emissionsbolag var fristående från bankerna men deras Wargönaffärer skedde i samarbete med Wermlands Enskilda Bank som också led stora förluster på dem, Östlind 1945, s 633f, 646–648.
- 65 Allmänt: Östlind 1945, Söderlund 1978, Hildebrand 1971, Gårdlund 1976; skogsindustrin: Hellström 1925, Flodén 1978, Dyverfelt 1974.
- 66 *Molae Chartariae Suecanae II* ger många exempel på ägarskiften och fusioner i pappers- och massaindustrin. Se även Molin 1949, Bosæus 1953, Hammarskiöld 1958.
- 67 Se s 207.
- 68 *Molae Chartariae Suecanae II*, s 48f, Kartellerna, se Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948.
- 69 Dessa företag tillhörde 1920 börsens A-lista. På B-listan (aktier med låg omsättning) noterades Fiskeby, Kramfors, Strömsnäs Bruk

- och Örebro Pappersbruk. Svanö flyttades 1924 från A- till B-listan.
- 70 Allmänt: *Den svenska cellulosaindustrin*, Molae *Chartariae Suecanae* II, Hellström 1925, Nyström 1925, Wahlgren & Schotte, 1928, Bosæus 1949, Wik 1950, Söderlund 1951, Prydz 1952, Hammarland 1962, Jörberg 1961, Dyverfelt 1974.
- 71 Höglund 1961.
- 72 Se s 178.
- 73 Hildebrand 1970.
- 74 Höglund 1961.
- 75 Höglund 1957, s 145. Norrmannen Sören W Mörch från Frånö blev chef för Essvik. Bland aktietecknarna i Sundsvalls Cellulosa AB fanns Sundsvallsregionens nye storföretagare, norrmannen G Braathen på Svartvik.
- 76 Höglund 1961.
- 77 Skutskär ligger egentligen i nordligaste Uppland men brukar räknas till norrlandsindustrierna.
- 78 Samgåendet kring Öhrviken kan förmodligen förklaras av att sågverksföretagen här uppe i norr led kapitalbrist. Sävenäs, i vilket bolag familjen Ekman synes ha haft ägarintressen, gick i konkurs 1913. Ekmans hade även ägarintressen i Nyhamns Cellulosa AB, Sundsvall samt i sydsvenska pappersbruk. SBL om Ekman samt Söderlund 1964, s 374.
- 79 Se s 188; jfr Althin 1955b, s 80, där dröjsmålet med Korsnäs cellulosafabrik förklaras med oro för överetablering.
- 80 Althin 1948, Gasslander 1959.
- 81 Branschöversikt i Prydz 1952.
- 82 Steckzén 1924.
- 83 Arpi 1959 I, s 164.
- 84 Hildebrand 1970.
- 85 Gasslander, Gårdlund 1976.
- 86 Gårdlund 1951, s 68–79, Sundin 1981, s 141–143, Bodman 1945, Bosæus 1949, s 98f, har en något annorlunda framställning om vad Strehlenerts verksamhet omfattade. Här har i första hand Sundins framställning följts.
- 87 Se s 189–192.
- 88 Pappersbruken och massafabrikerna finns förtecknade i olika årgångar av Nordisk Papperskalender.
- 89 Hildebrand 1970, Molae *Chartariae Suecanae* II.
- 90 Molae *Chartariae Suecanae* II. Helmfrid 1954, s 365–380.
- 91 Molae *Chartariae Suecanae* II.
- 92 Det följande bygger främst på Nyström 1925, Hildebrand 1970, Iggesund II, Sundin 1981 samt givetvis Elis Bosæus omfattande författarskap (se not 3 och 37 ovan).
- 93 Bosæus 1948b.
- 94 Så exempelvis i samband med Papyrus' bildande och vid planering av en sulfittfabrik i Norrbotten omkring 1906. Jag har fått ett intryck av att Victor Folin är något av en bortglömd man i kretsen av

- industriledare runt familjen Wallenberg.
- 95 *Bosæus* 1949, s 46.
- 96 *Bosæus* 1948a och 1949, s 47.
- 97 *Althin* 1948, *Hildebrand* 1970, *Iggesund II*, s 235–250.
- 98 *Bosæus* 1949, s 52f.
- 99 *Iggesund II*, s 250.
- 100 Se exempelvis *Nyström* 1925 (uppgifterna om fabriksbyggare), *Iggesund II*, s 235–250, *Dyverfelt*, 1974, s 125. Om G Magnuson, se SBL.
- 101 *Bosæus* 1949 och *Sundin* 1981 ger översikter av svensk cellulosa-forskning.
- 102 För en sammanfattande framställning, se *Glete* 1981.
- 103 *Östlind* 1945, s 674f. Måttet är eget kapital + bankkrediter.
- 104 Krisföretagen i Sundsvall, se *Flodén* 1978; Rö och Strömnäs, se *Höglund* 1961 och *Qvist* 1953. Den sistnämnda boken är en intressant, närmast patetisk skildring av hur en medlem av en gammal ägarfamilj med starka rötter i bygden kunde uppleva att se familjeföretaget (Strömnäs) gå förlorat till en bank och senare en storkoncern.
- 105 Om dessa företag, se *Wermelin* 1950, *Falkman* 1954 och *Dyverfelt* 1974.
- 106 Allmänt om perioden: *Dahmén* 1950, *Hildebrand* 1971, *Söderlund* 1978; skogsindustrin: *Ruist–Svennilsson* 1948, *Arpi* 1959, *Glete* 1981 (kap 4.5.); sågverken: *Wik* 1950, *Söderlund* 1951, *Hammarlund* 1962; massa- och pappersindustrin: *Bosæus* 1949, *Prydz* 1952, *Svenska Pappersbruksföreningen* 1923–1948. Företagsmonografier och liknande: *Althin* 1945, 1948 och 1955b, *Gårdlund* 1951, *Bosæus* 1953, *Qvist* 1953, *Dyverfelt* 1974, *SCA 50 år, Iggesund, Rydberg* 1985. Regionala sammanställningar: *Höglund* 1957 och 1961, *Flodén* 1978.
- 107 Jfr *Gårdlund* 1976 som ger en bild av tilltagande konservatism i företagsfrågor hos Marcus Wallenberg sr.
- 108 Se s 205.
- 109 John Ekman hade köpt Dynäs från sina släktingar – han var tredje generationens företagare i sin familj – men i praktiken kan han sägas ha verkat som en första generationens företagare. *Höglund* 1961.
- 110 Det finns tecken på en konflikt mellan Arent och Gerard Versteegh, se *Glete* 1981, s 379.
- 111 Under SCAs kris efter Kreugers död var Kempes dock intresserade av att förvärva Holmsund, främst företagets skogar. Kempes hade önskat göra samma affär redan på 1890-talet, se s 185. T Hernods dossier nr 8, SCAs arkiv, Merlo. Holmsund hade sedan Dicksons dagar utgjort en utpost i ”Kempeland” – området från Örnsköldsviksdistriktet och norrut längs västerbottenkusten.
- 112 *Söderlund-Wretblad* 1957.
- 113 *Söderlund-Wretblad* 1957.

- 114 Fusionen ingående behandlad i SCA 50 år och *Glete* 1981.
- 115 *Gårdlund* 1976, s 544.
- 116 Ett tidigt exempel på cirkeläggande uppstod efter SCAs inträde på börsen. SCA blev den klart störste aktieägaren i Industrivärden som var den störste aktieägaren i SCA. Dessa båda bolag blev centrum i Handelsbanksgruppen.
- 117 *Gårdlund* 1951, s 100f, *Qvist* 1953.

4. Företag och ägarstruktur i svensk verkstadsindustri till 1950

- 1 Denna syn är främst företrädd av Torsten Gårdlund: *Gårdlund* 1940, 1942 och 1945. Åtskilliga senare framställningar bygger på dessa undersökningar vilka har varit av stor betydelse även här.
- 2 *Isacson & Magnusson* 1983; temanummer om protoindustrialisering i *Scandinavian Economic History Review and Economy and History* 1982:1.
- 3 *Singer* 1958, *Landes* 1969 för internationella översikter; *Gårdlund* 1945 ger en översikt av den tidiga verkstadsindustrins teknik.
- 4 *Gårdlund* 1945, s 21, *Bergman* 1952, *SBL*, *Thomas Lewis*, (Rune Kjellander). Lewis kom ursprungligen till Sverige för att leda gjuteriet i Göteborg.
- 5 *Gårdlund* 1940 och 1945, s 25, 45, *Hammarström* 1970, s 295f, 299–302, 314f.
- 6 *Jarnvall* 1978, om Petter Olsson, se s 99.
- 7 Uppgifter om Owen finns i åtskillig litteratur. En samlad framställning i *Schütz* 1975.
- 8 *Motala Verkstad* 1922, *Göta Kanals historia* 1:2 1930.
- 9 *Nyköpings stadshistoria* II, s 498ff, *Klang* 1972. Jfr s 101.
- 10 *SBL* (Elsa-Brita Grage).
- 11 *Malcolm* 1869a, *Malcolm* 1869b – två självbiografiska skrifter vars huvudtema är den svenska verkstadsindustrins svaga konkurrenskraft under frihandel; *Norrköpings stads historia* IV.
- 12 Keiller och Gibson i *SBL*, *Götaverken 1841–1941*, *Attman* 1963 I, om Keiller som gasverksentreprenör, *Kaijser* 1986; *Wijk*, se s 94f.
- 13 *Kockums Mekaniska Verkstad*, *Malmö stads historia* III, *SBL*. Den till namnet okände gjutmästare som omnämns i dessa skrifter vid verkstadens start 1840 var Carl Gerhard Bolinder; *Gårdlund* 1945 och *SBL*, Bolinder.
- 14 *Rahl* 1958, *Hammarström* 1970, *SBL*.
- 15 *Gårdlund* 1945, *Hammarström* 1970.
- 16 *Sundström* 1973, *Hammarström* 1970, *SBL*, samarbetet med Wallenberg: meddelande av Göran B Nilsson. *Malcolm* 1869b, s 120, gör den reflektionen att Lindberg förmodligen byggt upp sin förmögenhet på handel med ångbåtar snarare än med verkstadsindustriella affärer.

- 17 Nydquist & Holm 1847–1912, *Nohab* 100 år.
- 18 *Lindholmens varv* 1845–1945, *Attman* 1963 I.
- 19 Eric Ruuth och Theofron Munktell hade bruksägare i sina släkter.
- 20 Se s 103.
- 21 *Eriksbergs Mekaniska Verkstad* 1853–1953, *Ekman* 1977, *Fransson* 1981, *Mollstadius* 1960, *Landskrona Nya Mekaniska Verkstad* 1872–1922, *Karlstads Mekaniska Werkstad* 1873–1933.
- 22 *Morgårdshammar* 1931, *Jansson* 1954.
- 23 *Steckzén* 1946, Carl Ekman i *SBL* (J-M Fahlström), *Glete* 1985, s 80f.
- 24 af Ugglas 1917, S-O Olsson 1983, *Isacson & Magnusson* 1983.
- 25 *Landes* 1969, s 183f.
- 26 Lista på aktieägarna i *Kockums Mekaniska Verkstad*, s 96f.
- 27 *Gårdlund* 1973.
- 28 *Steckzén* 1946, *Åsard* 1962.
- 29 Se s 188.
- 30 *Lundström* 1974.
- 31 *Ström-Billing* 1972.
- 32 *Attman, Kuuse & Olsson* 1976.
- 33 *Glete* 1981.
- 34 *Gårdlund* 1983, *Fritz* 1983, *Wohlert* 1981; om de Laval och Ernest Thiel även *Althin* 1943, *Gasslander* 1956–59, *Fritz* 1974, *Glete* 1983.
- 35 Se s 257.
- 36 Koncentrationen på de Laval-affärer framgår av bankinspektörens undersökningsberättelser.
- 37 *Gasslander* 1959, *Gårdlund* 1976, *Glete* 1983 och 1984.
- 38 *Wästberg* 1954, *AGA 50 år*, *Runblom* 1971, *SBL* om Dalén.
- 39 *Hildebrand* 1971, *Runeby* 1973.
- 40 *Steckzén* 1957, *Attman* 1963.
- 41 Se påpekande av *Runeby* 1973; ASEA och SKF, se *Glete* 1983, s 152f.
- 42 Framställningen bygger i första hand på *K Olsson* 1983; vidare *Kuuse* 1983, *Stråth* 1983, *Svensson* 1983, *Attman* 1963 och 1965, *Malmö stads historia IV* samt företagsmonografierna för Motala Verkstad, Kockums, Götaverken, Lindholmen och Eriksberg.
- 43 Se exempelvis Hammars bidrag till *Lindholmens varv* 1845–1945. Hammar har även publicerat studier om F H af Chapman och Ostiniska Kompaniets fartyg.
- 44 *Kuuse* 1983, *Elektriska Svetsnings-Aktiebolaget* 1904–1929. Oscar Kjellberg tillhörde inte den göteborgska köpmannafamiljen Kjellberg.
- 45 Enligt *Gårdlund* 1973 förefaller Atlas Diesels dieseltekniker ha varit utpräglad teknikinriktade och föga intresserade av marknadsanpassning av sina konstruktioner. En ägarkoppling mellan företaget och ett varv kunde tänkas ha ändrat på detta men familjen Wallenberg tycks ha varit ointresserad av varvsindustrin.

- 46 K Olsson 1983, s 329f, Glete 1983, s 94.
- 47 Gårdlund 1945, Glete 1983, s 58.
- 48 Glete 1983, s 84.
- 49 Söderlund 1978.
- 50 Hildebrand 1971; Electrolux bankbyte: Unger 1962, s 67.
- 51 Fritz 1983, s 148f.
- 52 Utöver bank- och industrimonografierna bygger detta underavsnitt även på Dahmén 1950 och Glete 1981.
- 53 Jfr s 40f, Penrose 1959.
- 54 Jfr s 281f (ASEA) och 279 (SAAB).
- 55 Följande underavsnitt bygger på Steckzén 1957, Attman & Olsson 1976, Glete 1983, Fritz 1983.
- 56 Jfr s 253.
- 57 Attman & Olsson 1976, Glete 1981.
- 58 Inga undersökningar finns om Torsten Kreugers företagverksamhet. Det här anförda bygger på uppgifter från mina egna studier om Ivar Kreuger samt på meddelanden från Håkan Lindgren. Flyg: Böhme 1982; ASJ: AB Svenska Järnvägsverkstäderna 1907–1947.
- 59 Unger 1962, Boman & Dahlberg 1975; Steckzén 1946, Hildebrand 1971, SCA 50 år.
- 60 Underlag för detta underavsnitt är företagsmonografierna och meddelanden från Håkan Lindgren.
- 61 Pump-Separator hade fram till fusionen 1928 haft Enskilda Banken som huvudbank och fusionen synes ha väckt bankens intresse för Separator.
- 62 Företagsmonografi för Volvo saknas – en stor lucka. För en översikt se Attman 1963 II.
- 63 Bolinder–Munktel: Hildebrand 1971, s 300–307.
- 64 Ström-Billing 1972.
- 65 Böhme 1982.
- 66 Olsson 1973.
- 67 Glete 1983, s 204–207.
- 68 Ericson 1982.
- 69 Glete 1983, s 299–306.
- 70 Glete 1983, s 123–128.
- 71 Jfr Rydén 1971, s 60 med tabell över större fusioner 1946–69.

Underlag för framställningen

Otryckt material

Riksarkivet

Finansdepartementets bankbyrå
Bank- och fondinspektionens arkiv
Rydbeckska samlingen

Tryckt material

Handböcker, årstryck

Nordisk Papperskalender (ursprungligen Svensk och Norsk papperskalender) 1895–1956/57
Nordisk Trävaru-Kalender (utg Reinhold Hörnell), 7 uppl, 1895–1910
Svenskt Biografiskt Lexikon (SBL), Stockholm 1918–
Svenska Män och Kvinnor, Stockholm 1942–55
Årsredovisningar, börsnoterade aktiebolag; Handelshögskolans i Stockholm biblioteks samling

Litteratur

Abrahamsson, Bengt, *Organisationsteori – om byråkrati, administration och självstyre*, 2 uppl, Stockholm 1978
Adamson, Rolf, *Järnavsättning och bruksfinansiering 1800–1860*, Göteborg 1966,
– *Strukturförändringar i värmländsk industri före första världskriget. Värmland förr och nu* 1968. *Meddelanden från Värmlands fornminnes- och museiförening* 66, 1968
– *Teori och metod för ekonomisk och social historia*, Lund 1975
Affärsvärlden 43/1981

- AGA 50 år 1904–1954, Stockholm 1954
- Ahnlund, Nils, *Mo och Domsjö verken, deras ägare och utveckling intill 1873*, Uppsala 1917
- Ahvenainen, Jorma, *Från pappersbruk till storföretag. Kymmene aktiebolag 1918–1939*, Kuusankoski 1972
- Alchian, Armen & Demsetz, Harold, Production, Information Costs and Economic Organization. *The American Economic Review*, Dec 1972
- The Property Right Paradigm. *Journal of Economic History*, March 1973
- Algott, Stig, *Stockholms fondbörs 100 år*, Stockholm 1963
- Almquist, Johan Axel, *Grängeverken. Historisk skildring*, Stockholm 1909
- Althin, Torsten, Carl Daniel Ekman's liv och person. *Daedalus* 1935
- *Gustaf de Laval 1845–1913. De höga hastigheternas man*, Stockholm 1943
- *Stockholms superfosfat fabriks aktiebolag 1871–1946. Minnesskrift över Sveriges största elektrokemiska industriföretag vid sjuttiofemårsjubileet 1946*, Stockholm 1946
- *Wifsta varf 1798–1948. Jubileumsskrift om Norrlands äldsta träförädlingsföretag*, Stockholm 1948
- *Reymersholmsbolaget*, Hälsingborg 1955
- *Korsnäsbolaget 1855–1955*, Gävle 1955
- The American Economic Review, Papers and Proceedings* 1966
- Andersson, Ingvar, *Uddeholms historia. Människor, händelser, huvudlinjer. Från äldsta tid till 1914*, Stockholm 1960
- Arcadius, Kerstin & Åsander, Karl-Ivar, Västerbottens sågverks historia. *Västerbotten 1–2/1976*
- Arpi, Gunnar (red), *Sveriges skogar under 100 år. En sammanfattande redogörelse över det svenska skogsbruket 1859–1959 utgiven av Kungl Domänstyrelsen I–II*, Stockholm 1959
- Attman, Artur, *Kockumverken vid Ronnebybyrån. En hundraårig industriell utveckling*, Malmö 1951
- *D Carnegie & Co 1803–1953. En hundraårig merkantil och industriell verksamhet*, Göteborg 1953
- *Fagerstabrukens historia, 2. Adertonhundratalet*, Uppsala 1958
- *Göteborgs stadsfullmäktige 1863–1962. I:1–2*, Göteborg 1863–1913, 1913–1962, Göteborg 1963
- Attman, Artur m fl, *Tre generationer på sju hav. Broströmkoncernen 1865–1965*, Göteborg 1965
- Attman, Artur, Jan Kuuse, Ulf Olsson m fl, *L M Ericsson 100 år. I–III*, Örebro 1976
- Axelsson, Alf W, *Munksundsindustrierna 1861–1961*, Munksund 1961
- *Gällivare-verken – investerings- och spekulationsobjekt 1855–1882. En lokalhistorisk studie kring kampen om naturtillgångarna i Norrbotten*, Luleå 1964
- Barbour, Violet, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Baltimore 1950

- Bergman, Gertrud, Charles Apelquist. En pionjär inom den mekaniska verkstadsindustrien i Sverige, *Daedalus* 1952
- Berle, A A & Means, G C, *The Modern Corporation and Private Property*, New York 1932 (rev uppl 1967)
- Betänkande angående övervakning av konkurrensbegränsande företeelser inom näringslivet. Framställningar och utlåtande från kommissionen för ekonomisk efterkrigsplanering 5 (SOU 1945:22), Stockholm 1945
- Betänkande med förslag till lag om ändring av vissa delar av lagen den 22 juni 1911 (nr 74) om bankrörelse m m (SOU 1927:11) (1924 års bankkommitté), Stockholm 1927
- Billerud 1883–1983, Karlstad 1983
- Björklund, Jörgen, From the Gulf of Bothnia to the White Sea. Swedish direct investment in the sawmill industry of Tsarist Russia. *The Scandinavian Economic History Review and Economy and History* 1/ 1984
- Bodman, Gösta, R W Strehlenert, *Daedalus* 1945
- Boëthius, Bertil, *Robertsfors Bruks historia*, Stockholm 1921.
- Boëthius, Bertil & Kromnow, Åke, *Jernkontorets historia. I–III*, Stockholm 1947–68.
- Boman, Ragnar & Dahlberg, Ingrid, *Dansen kring guldkalven*, Falköping 1975
- Bosæus, Elis, *Två brukspatroner Ekman och cellulosatekniken*, Stockholm 1945
- När järnet och cellulosan möttes. *Med hammare och fackla* 1946
 - Bosæus, Elis, *Halmmassetillverkningen i Sverige*, Stockholm 1948 (Bosæus 1948a)
 - I bröderna Hansons tid, i *Cellulosa och papper*, SPCI 1908–1948, Stockholm 1948 (Bosæus 1948b)
 - *Utveckling av produktion och teknik i svensk massaindustri 1857–1939*, Stockholm 1949
 - *Munksjö bruks minnen*, Jönköping 1953
 - se även Molae *Chartariae Suecanae II*
- Brenner, Robert, *Klasstrider och ekonomisk utveckling under feodalismen*, Göteborg 1979
- Brisman, Sven, *Aktiebolaget Göteborgs bank 1848–1923*, Göteborg 1923
- *Sveriges affärsbanker 1–2*, Stockholm 1924–34
 - *Östergötlands Enskilda Bank aktiebolag 1837–1937*, Stockholm 1937
- Burnham, James, *Direktörernas revolution*, Stockholm 1947 (1941)
- Burns, Tom & Stalker, G M, *The Management of Innovation*, London 1961
- Böhme, Klaus-Richard, *Svenska vingar växer. Flygvapnet och flygindustrin 1918–1945*, Stockholm 1982
- Cameron, Rondo (ed), *Banking in the Early Stages of Industrialization. A Study in Comparative Economic History*, New York 1967

- (ed), *Banking and Economic Development. Some Lessons of History*, New York 1972
- Carlgren, Wilhelm, *De norrländska skogsindustrierna intill 1800-talets mitt* (Norrländskt handbibliotek XI), Uppsala och Stockholm 1926
- Carlsson, Bo, Jordbrukets roll vid Sveriges industrialisering, i *Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm 1980
- Cederschiöld, Gunnar & von Feilitzen, Einar, *Den svenska tändsticksindustriens historia före de stora sammanslagningarna*, Stockholm 1945
- Chandler, Alfred D, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in America*, Cambridge, Mass 1977
- Chandler, Alfred D & Daems, Harold, *Managerial Hierarchies*, Cambridge, Mass 1980
- Cole, Arthur H, Meso-economics: A Contribution from Entrepreneurial History, *Explorations in Entrepreneurial History, 2nd series*, 1968/69
- Cyert, R M & March, J A, *Behavioural Theory of the Firm*, Englewood Cliffs 1963
- Daems, Herman & van der Wee, Herman (ed), *The Rise of Managerial Capitalism*, Louvain/Haag 1974
- Dahlgren, E W, *Louis De Geer 1587–1652. Hans lif och verk. I–II*, Stockholm 1923
- Dahmén, Erik, Ekonomisk strukturanalys. Några synpunkter på den ekonomiska utvecklingens och konjunkturväxlingarnas problem. *Ekonomisk Tidskrift* 1942
- *Svensk industriell företagungsverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919–1939*, Stockholm 1950
- Kan den företagshistoriska forskningen bidra till den ekonomiska teoriens utveckling? *Historisk Tidskrift* 3/1979
- Hur studera industriell utveckling? i *Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm 1980
- Dahmén, Erik & Eliasson, Gunnar, Företagaren i det ekonomiska skeendet, i *Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm 1980
- Demsetz, Harold, The Structure of Ownership and the Theory of the Firm, *Journal of Law and Economics*, June 1983
- Demsetz, H & Lehn, K, The Structure of Corporate Ownership. Causes and Consequences, *Journal of Political Economy* 6/1985
- Den svenska cellulosaindustriens utveckling och nationalekonomiska betydelse. Festskrift utgiven av Svenska Cellulosaföreningen till firande av dess tjugofemåriga tillvaro*, Stockholm 1918
- Den svenska gummiindustrin. Minnesskrift utgiven med anledning av Disponent Henry Dunkers 60-årsdag den 6 september 1930*, Göteborg 1930
- Drucker, Peter F, *Towards the Next Economics and Other Essays*, New York 1981
- Dyverfelt, Göran, *Norrbottnisk sågverksindustri 1900–1925. AB Ytterstfors-Munksund och dess föregångare*, Uppsala & Stockholm 1974
- Ekman, P G, *AB Arboga Mekaniska Verkstad. Verkstadens etablering*

- och dess utveckling 100 år framåt, i *Hembygdsföreningen Arboga Minne. Årsbok* 1977
- Elektriska svetsnings-aktiebolaget 1904–1929*, Göteborg 1929
- Eliasson, Gunnar, Företag, marknader och ekonomisk utveckling – en teori och några exemplifieringar, i *Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm 1980
- Elster, Jon, *Explaining Technical Change. A Case Study in the Philosophy of Science*, Cambridge & Oslo 1983
- Englund, Karl, *Försäkring och fusioner, Skandia – Skåne – Svea – Thule – Öresund 1855–1980*, Stockholm 1982
- Ericsson, Bengt, *Johnsons – den sista dynastin*, Kristianstad 1982
- Eriksbergs Mekaniska Verkstad 1853–1953*. Ett sekel av arbete och inspiration (Torsten Rinman), Göteborg 1953
- Ett svenskt järnverk. Sandviken och dess utveckling 1862–1937*, 2 uppl Uppsala 1938
- Fahlström, Jan Magnus, *The history of a Gothenburg house of merchants. Presented by Ekman & Co. a.-b. on the occasion of the 150th anniversary of the establishment of Ekman & Co. on January 29th 1802*, Göteborg 1952
- Falkman, Oscar, *Wargön-Helleforskoncernens historia till omkring 1951*, 2 uppl, Stockholm 1954 (stencil, Handelshögskolans i Stockholm bibliotek)
- Fama, E F, Agency Problems and the Theory of the Firm, *Journal of Political Economy*, April 1980
- de Feyter, C A, *Industrial Policy and Shipbuilding. Changing Economic Structures in the Low Countries 1600–1980*, Utrecht 1982
- Flodén, Nils August, *Sågverkspatronerna*, Sundsvall 1949
- *Sågverkspatronerna. II Guld och gröna skogar*, Sundsvall 1959
- *Sågverkspatronerna. I. De Tio Stora*, Sundsvall 1978 (2 omarb uppl av Flodén 1949)
- Fransson, Gunnar, *Från Köpings Mekaniska Verkstads Aktiebolag till Volvo. 125 års verkstadshistoria*, Köping 1981
- Fridlitzius, Gunnar, *Swedish Corn Export in the Free Trade Era. Patterns in the Oats Trade 1850–1880*, Lund 1957
- Fritz, Martin, *Gustaf Emil Broms och Norrbottens järnmalm. En studie i finansieringsproblematiken under exploateringstiden 1891–1903*, Göteborg 1965
- *Ernest Thiel. Finansman i genombrottstid*, Göteborg 1974
- *Ett världsföretag växer fram. Alfa-Laval 100 år. II. Konsolidering och expansion*, Stockholm 1983
- Furubotn, E G & Pejovich, S, Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature. *Journal of Economic Literature*, Sept 1972
- Förslag till lag om vissa åtgärder beträffande monopolistiska företag och sammanslutningar. Trustlagstiftningskommitténs betänkande*, Stockholm 1921
- Galbraith, John Kenneth, *American Capitalism*, Boston 1952

- Gasslander, Olle, *Bank och industriellt genombrott. Stockholms Enskilda Bank kring sekelskiftet 1900. I–II*, Stockholm 1956–59
- Gerschenkron, Alexander, *Economic Backwardness in Historical Perspectives. A Book of Essays*, Cambridge, Mass 1962
- Glete, Jan, *Kreugerkoncernen och Boliden*, Stockholm 1975
- *Kreugerkoncernen och krisen på svensk aktiemarknad. Studier om svenskt och internationellt riskkapital under mellankrigstiden*, Stockholm 1981
 - *ASEA under hundra år 1883–1983. En studie i ett storföretags organisatoriska, tekniska och ekonomiska utveckling*, Västerås 1983
 - *Storföretag i starkström. Ett svenskt industriföretags omvärldsrelationer – en sammanfattning baserad på "ASEA under hundra år"*, Västerås 1984 (Glete 1984a)
 - *High Technology and Industrial Networks. Some notes on the cooperation between Swedish high technology industries and their customers*. Ingår i konferenspapper för International Research Seminar on Industrial Marketing, Handelshögskolan i Stockholm 29–31/8 1984 (stencil, Glete 1984b)
 - *Kustförsvar och teknisk omvandling. Teknik, doktriner och organisation inom svenskt kustförsvar 1850–1880*, Stockholm 1985
- Goldsmith, Raymond W, *Financial Structure and Development*, New Haven & London 1969
- Gottschalch, Wilfried, *Strukturveränderungen des Gesellschaft und politischen Handel in der Lehre von Rudolf Hilferding*, Berlin 1962
- Gårdlund, Torsten, Teknik och tekniker i den tidiga svenska verkstadsindustrin. *Ekonomisk Tidskrift* 4/1940
- *Industrialismens samhälle*, Stockholm 1942
 - *Bolinders. En svensk verkstad*, Stockholm 1945
 - *Svensk industrifinansiering under genombrottsskedet 1830–1913*, Stockholm 1947
 - *Mo och Domsjö intill 1940. Den ekonomiska utvecklingen*, Uppsala 1951
 - *Marcus Wallenberg 1864–1943. Hans liv och gärning*, Stockholm 1976
 - *Ett världsföretag växer fram. Alfa-Laval 100 år. II. Förhistoria och uppbyggnad*, Stockholm 1983
- Gårdlund, Torsten, m fl, *Atlas Copco 1873–1973. Historien om ett världsföretag i tryckluft*, Örebro 1973
- Gäfvert, Björn, *Kreuger, Riksbanken och regeringen*, Stockholm 1979
- Göta Kanals historia. I:2, Uppsala 1930
- Götaverken 1841–1941, Göteborg 1941
- Hammarland, Thore, Sveriges sågverksindustri under 1900-talet, i *Sågverksförbundet 1907–1957*, Stockholm 1962
- Hammarskiöld, Peder, *Från obygd till bruksbygd. Ett bidrag till Nissadalens historia. Utförd på uppdrag av Hylte Bruks AB med anledning av dess femtioåriga tillvaro*. Halmstad 1958.
- Hammarström, Ingrid, *Stockholm i svensk ekonomi 1850–1914*. Stockholm 1970

- Hansen, Svend Aage, *Early Industrialisation in Denmark*, Köpenhamn 1970
- Hassbring, Lars, *The International Development of the Swedish Match Company 1917–1924*, Stockholm 1979
- Hedberg, Bo & Sjöstrand, Sven-Erik (red), *Från företagskriser till industripolitik*, Stockholm 1979
- Hedlund, Gunnar, *Voice, Exit och loyalty som mekanismer för ägarinflytande*, Institutet för Internationellt Företagande, Handelshögskolan i Stockholm 1984 (stencil)
- Hedlund, Gunnar, Hägg, Ingemund, Hörnell, Erik & Rydén, Bengt, *Institutioner som aktieägare. Förvaltare? Industrialister? Klippare?*, Stockholm 1985
- Hellström, Otto, Sågverksindustrin, i *Skogsbruk och Skogsindustrier i norra Sverige* (Norrländskt handbibliotek X), Uppsala & Stockholm 1925
- Helmfrid, Björn, *Holmenöden under fyra sekler. Studier i Holmens bruks historia*, Norrköping 1954
- Helsingborgs historia V:1–3 (red Gösta Johannesson), Uppsala 1979
- Hermansson, Carl Henrik, *Koncentration och storföretag*, Stockholm 1959
- *Monopol och storfinans*, Stockholm 1962
 - *Kapitalister I–II*, Stockholm 1981–82
- Hildebrand, Karl-Gustaf, *Fagerstabrukens historia. 1. Sexton- och sjuttonhundratalet*, Uppsala 1958
- *Erik Johan Ljungberg och Stora Kopparberg*, Uppsala 1970
 - *I omvandlingens tjänst. Svenska Handelsbanken 1871–1955*, Stockholm 1971
 - *Expansion, Crisis, Reconstruction 1917–1939*, Stockholm 1985
- Hilferding, Rudolf, *Das Finanzkapital. Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus*, Wien 1910
- Hjulström, Filip, Arpi, Gunnar & Lövgren, Esse, *Sundsvallsdistriktet 1850–1950*, Uppsala 1955
- Hofors bruks historia (red Birger Steckzén), Stockholm 1957
- Holtze, Bengt, *Axel Johnson och Axel Johnson & Co 1873–1890*, Stockholm 1973
- Hägg, Ingemund & Johansson, Jan (red), *Företag i nätverk – ny syn på konkurrenskraft*, Stockholm 1982
- Högberg, Staffan, *Utrikeshandel och sjöfart på 1700-talet. Stapelvaror i svensk export och import 1738–1808*, Lund 1969
- Höglund, Helge, *Såg vid såg jag såg . . . Några minnesord om en epok i Sundsvallsdistriktets industrihistoria*, Sundsvall 1957
- *Ådalens prosa. Några minnesord om en epok i Härnösandsdistriktets industrihistoria*, Sundsvall 1961
- Iggesunds bruks historia 1685–1985. I–II* (red Gustaf Utterström), Örebro 1985
- *Industriell utveckling i Sverige. Teori och verklighet under ett sekel. Uppsatser till IUI-symposium i anledning av Marcus Wallenbergs 80-årsdag*, Stockholm 1980

- Industrins struktur och konkurrensförhållanden* (Koncentrationsutredningen III) (SOU 1968:5, huvudförf Alf Carling), Stockholm 1968
- Internationella koncerner i industriländer. Samhällsekonomiska aspekter* (SOU 1975:50, huvudförf Nils Lundgren), Stockholm 1975
- Isacson, Mats & Magnusson, Lars, *Vägen till fabriker. Industriell tradition och yrkeskunnande i Sverige under 1800-talet*, Malmö 1983
- Jansson, E Alfred, *Överums bruk tre hundra år 1654–1954*, Stockholm 1954
- Jansson, Torkel, *Adertonhundratalets associationer. Forskning och problem kring ett sprängfyllt tomrum eller sammanslutningsprinciper och föreningsformer c:a 1800–1870*, Uppsala 1985
- Jarnvall, Torsten, Ruuthska bruket och dess efterföljare. *Kring Kärnan*. Helsingborgs museums publikation 1978
- Jonsson, Bo, *Staten och malmfälten. En studie i svensk malmfältspolitik omkring sekelskiftet*, Uppsala 1969
- Josefsson, Märtha & Örtengren, Johan, *Priser och omvandling i svensk industri, i Industriell utveckling i Sverige*, Stockholm 1980
- Journal of Law and Economics*, June 1983
- Jörberg, Lennart, *Growth and Fluctuations of Swedish Industry 1869–1912*, Lund 1961
- The Nordic Countries 1850–1914, i *The Fontana Economic History of Europe* 4:2, 1970 (publ 1973)
- Jörberg, Lennart & Krantz, Olle, *Scandinavia 1914–1970*, i *The Fontana Economic History of Europe* 6:2, 1975 (publ 1976)
- Kajiser, Arne, *Stadens ljus. Etableringen av de första svenska gasverken*, Malmö 1986
- Kalmar stads historia. III* (red Ingrid Hammarström), Kalmar 1984
- Kamien, Morton I & Schwartz, Nancy L, *Market structure and innovation*, Cambridge 1982
- Karlstads Mekaniska Werkstad 1873–1933*, Aktiebolaget (Ernst A Ernstler), Karlstad 1933
- Kihlberg, Leif, *Lars Hierta i helfigur*, Stockholm 1968
- Klang, Per, *1800-talets skeppsbyggeri i Nyköping*, Nyköping 1972
- Klein, Burton H, *Dynamic Economics*, Cambridge, Mass & London 1977
- Kock, Karin, *Smålands bank 1837–1937*, Stockholm 1937
- Kockums Mekaniska Verkstads AB 1840–1940*, Malmö 1940
- Kreditmarknadens struktur och funktionssätt* (Koncentrationsutredningen. II) (SOU 1968:3, huvudförf Tony Hagström), Stockholm 1968
- Kuhn, Thomas S, *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago 1962
- Kuuse 1976, se Attman
- Kuuse, Jan, *Sockerbolaget 1907–1982*, Malmö 1982
- *Varven och underleverantörerna. Förändringar i fartygsbyggandets industriella länkeffekter*, Göteborg 1983
- Kylebäck, Hugo, *Konsumentkooperation och industrikarteller. Kooperativa förbundets industriföretag före 1939 med särskild hänsyn till*

- margarin-, kvarn-, gummi- och glödlampsbranscherna, Uddevalla 1974
- Landes, David, *The Unbound Prometheus. Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge (UK) 1969
- Lawrence, P & Lorsch, J, *Organization and Environment*, Boston 1967
- Layton, Ian G, *Hamnar och sjöfart i övre Norrland. En studie av utvecklingen från 1700-talets mitt och dess industriella bakgrund*, Umeå 1980
- Lazarus (Carl Fredrik Lindahl), *Svenska millionärer. I–X*, Stockholm 1897–1905
- Lindal, Harald, *Handelshuset Kock i Trelleborg 1825–1950*, Trelleborg 1950
- Lindgren, Håkan, *Corporate Growth. The Swedish Match Industry in its Global Setting*, Stockholm 1979
- Lindholmens varv 1845–1945*, Göteborg 1947
- Ljunggren, Adolf, *Ekonomiska sammanslutningar av monopolistisk natur i Sverige*, Stockholm 1912
- Lundberg, Ove, *Skogsbolagen och bygden. Ekonomisk, social och politisk omvandling i Örnsköldsviksområdet 1860–1900*, Umeå 1984
- Lundbäck, Britt-Marie, *En industri kommer till stan. Hudiksvall och trävaruindustrin 1855–1876*, Uppsala 1982
- Lundström, Ragnhild, *Alfred Nobel som internationell företagare. Den nobelska sprängämnesindustrin 1864–1886*, Östervåla 1974
- Lundgren, Nils-Gustav, *Skog för export. Skogsarbete, teknik och försörjning i Lule älvdal 1870–1970*, Umeå 1984
- Machlup, Fritz, Theories of the Firm: Managerial, Behavioral, Managerial. *The American Economic Review*, March 1967
- Makrohistorie*, Oslo 1979
- Malcolm, Andrew, *Berättelse om min verksamhet i och för upprättandet och vidmagthållandet af en machinverkstad i Norrköping åren 1842–1868*, Linköping 1869
- *Factiska bevis att Fabriks & industriväsendet inom Sverige ej är lika tacksamt som i andra länder*, Linköping 1869
- Malmö stads historia. III. 1820–1870; IV. 1870–1914* (red Oscar Bjurling & Gunnar Fridlitzius), Malmö 1981, Arlöv 1985
- Marx, Karl, *Kapitalet. Kritik av den politiska ekonomin. Första boken, Kapitalets produktionsprocess*, Uddevalla 1969
- Mattsson, Otto, *Från fåbodland till bruksbygd. Några anteckningar om Woxna bruk. Dess uppkomst och utveckling*, Bollnäs 1962
- Meinander, Nils, *Gränges. En krönika om svensk järnmalm*, Helsingfors 1968
- Modig, Hans, *Swedish Match Interests in British India during the Inter-war Years*, Stockholm 1979
- Molae Chartariae Suecanae. II. Svenska Pappersbruksföreningens tjugufemårskrift* (Elis Bosæus), Stockholm 1923
- Molin, Harry, *Munkedal. En bygd och ett bruk i Bohuslän*, Stockholm 1949

- Mollstadius, Axel, *JMW:s äldsta historia 1860–1897. "Sandwallska Gju-
teriet"*, Jönköping 1960
- Morgårdshammar. *En gammal industri i Väster Bergslagen* (Karl-Erik
Forsslund m fl), Falun 1931
- Moss, Scott J, *An Economic Theory of Business Strategy. An Essay in
Dynamics without Equilibrium*, Oxford 1981
- Motala Verkstads hundraåriga verksamhet 1822–1922, *Minnesskrift
med anledning av*, Stockholm 1922
- Möller, Birger, *Svensk aktiemarknad*, Göteborg 1962
- Mölbacka-Trysil 1873–1948, *Aktiebolaget*, Karlstad 1949
- Nilsson, Göran B, *100 års landstingspolitik. Västmanlands läns lands-
ting 1863–1963*, Västerås 1966
- *Självstyrelsens problematik. Undersökningar i svensk landstingshisto-
ria 1839–1928*, Uppsala 1967
- *Banker i brytningstid. A O Wallenberg i svensk bankpolitik 1850–
1856*, Stockholm 1981
- *André Oscar Wallenberg. I. Odysséernas år 1816–1856*, Stockholm
1984
- Nohab 100 år (red Egil Lönnberg), Bofors 1947
- Norrköpings stads historia. IV. *Tiden 1719–1870; V. Tiden 1870–1914*
(red Björn Helmfrid & Salomon Kraft), Stockholm 1968, 1972
- North, Douglass C & Thomas, Robert P, *The Rise of the Western
World. A New Economic History*, Cambridge 1973
- Nydqvist & Holm 1847–1912. *Det Tusende Lokomotivet* (Sigurd
Hansson), Göteborg 1912
- Nygren, Ingemar, *Aspekter på norrländsk kapitalmarknad 1870–1905, i
Ekonomisk-historiska studier tillägnade Artur Attman*, Göteborg
1977
- *Svensk kreditmarknad 1820–1875. Översikt av det institutionella
kreditväsendets utveckling*, Göteborg 1981
- Nyköpings stads historia, 2. 1700–1915, Nyköping 1973
- Nyström, Karl, *Cellulosaindustrien, i Skogsbruk och skogsindustrier i
norra Sverige* (Norrländskt handbibliotek X), Uppsala & Stockholm
1925
- Nyström, Mauritz, *Norrlands ekonomi i stöpsleven. Ekonomisk expan-
sion, stapelvaruproduktion och maritima näringar 1760–1822*, Stock-
holm 1982
- Olson, Mancur, *Nationer uppgång och fall. Ekonomisk tillväxt, stag-
flation och samhällets förkalkning*, Stockholm 1984 (1982)
- Olsson, Kent, *Från pansarbåtsvarv till tankfartygsvarv. De svenska stor-
varvens utveckling till exportindustri 1880–1936*, Göteborg 1983.
- Olsson, Sven-Olof, *Husvarnans arbetare 1850–1900. Med jämförande
studier av arbetare vid Carl Gustafs stads gevärsfaktori i Eskilstuna*,
Jönköping 1983
- Olsson, Ulf, *Upprustning och verkstadsindustri i Sverige under det andra
världskriget*, Göteborg 1973
- Olsson, 1976, se Attman

- Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv. Betänkande avgivet av 1936 års näringsorganisationssakkunniga* (SOU 1940:35), Stockholm 1940
- Penrose, Edith T, *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford 1959
- Persson-Tanimura, Inga, *Studier kring arbetsmarknad och information*, Lund 1980
- Produktionskostnader och regionala produktionssystem* (SOU 1974:3), Stockholm 1974
- Prydz, Alf, *Slipmasseindustriens tekniska utveckling i Sverige 1857–1950. Anteckningar och minnen*, Stockholm 1952
- Qvist, Nils Henrik, *Ådalen. Ett bidrag till dess industri- och personhistoria. I–II*, Stockholm 1943–46
- *Strömnäs aktiebolag. Ett bolagsöde*, Stockholm 1953
- Rahl, Oskar, *Ludvigsbergs Werkstad och ludvigsbergare*, Västerås 1958
- Rolén, Mats, *Skogsbygd i omvandling. Studier kring befolkningsutveckling, omflyttning och social rörlighet i Revsunds tingslag 1820–1977*, Uppsala 1979
- Rondahl, Björn, *Emigration, folkomflyttning och säsongarbete i ett sågverksdistrikt i södra Hälsingland 1865–1910. Söderala kommun med särskild hänsyn till Ljusne industrisamhälle*, Uppsala 1972
- Rosenberg, Nathan, *Perspectives on Technology*, Cambridge 1976
- *Inside the black box. Technology and Economics*, Cambridge 1982
- Rosman, Holger & Munthe, Arne, *Släkten Arfwedson*, Stockholm 1945
- Rudolph, Richard L, *Banking and Industrialization of the Czech Crownlands. The role of banks in the industrialization of the Czech Crownlands 1873–1914*, Cambridge 1976
- Ruist, Erik & Svennilsson, Ingvar, *Den norrländska skogsnäringens konjunkturkänslighet under mellankrigsperioden*, Stockholm 1948
- Runblom, Harald, *Svenska företag i Latinamerika. Etableringsmönster och förhandlingstaktik 1900–1940*, Uppsala 1971
- Runeby, Nils, Recension av Runblom 1971. *Historisk Tidskrift* 2/1973
- Rydberg, Sven, *Stora Kopparbergs skogar genom tiderna*, Falun 1982
- *En man för sig. Emil Lundqvist och Stora Kopparberg under mellankrigstiden*, Stockholm 1985
- Rydén, Bengt, *Fusioner i svensk industri. En kartläggning och orsaksanalys av svenska industriföretags fusionsverksamhet 1946–69*, Stockholm 1971
- Samuelsson, Kurt, *De stora köpmanshusen i Stockholm 1730–1815. En studie i den svenska handelskapitalismens historia*, Stockholm 1951
- *Nordiska kompaniet. Historien om ett varuhus*, Stockholm 1952
- Sandberg, Lars G, *Banking and Economic Growth in Sweden before World War I. Journal of Economic History*, Sept 1978
- *The Case of the Impoverished Sophisticate: Human Capital and Swedish Economic Growth before World War I. Journal of Economic History*, March 1979
- Sandquist, Inga-Britta, *Litteratur om svenska industriföretag*, Stockholm 1979
- SCA 50 år. *Studier kring ett storföretag och dess föregångare* (red Gustaf

- Utterström), Sundsvall 1979
- Scandinavian Economic History Review and Economy and History* 1/1982
- Scherer, F M, Invention and Innovation in the Watt-Boulton Steam-Engine Venture. *Technology and Culture* 1965
- Schmookler, Jakob, *Invention and Economic Growth*, Cambridge, Mass 1966
- Schmookler, Jakob (ed), *Patents, Invention and Economic Change*, Cambridge, Mass 1972
- Schumpeter, Joseph, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmervorgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, München 1926 (1911)
- *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. 1–2, New York & London 1939
 - *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York 1942
- Schön, Lennart, *Från hantverk till fabriksindustri. Svensk textiltillverkning 1820–1870*, Lund 1979
- Det förstenade kapitalet. Det svenska industrisamhällets kris i historiskt perspektiv. *Zenit* 77, 1982 (Schön 1982a)
 - *Industrialismens förutsättningar*, Lund 1982 (Schön 1982b)
 - Marknad och industrialisering under 1800-talet. *Historisk Tidskrift* 4/1985
- Schyman, Iwan, *Christian Storjohann. Mannen som byggde Billerud*, Stockholm 1968
- Schütz, Fredrik, Samuel Owen. *Daedalus* 1975
- Scott, John, *Corporations, Classes and Capitalism*, London 1979
- Sellberg, Tore, *Marma-Långrörs Aktiebolag. Skrift utgiven i samband med bolagets jubileum 1953*, Stockholm 1953
- Selznick, Philip, *Modern organisationsteori*, Stockholm 1968
- Singer, Carl (ed), *A History of Technology. IV. The Industrial Revolution c 1750–c 1850*, Oxford 1958
- Skogsbruk och skogsindustrier i norra Sverige* (Norrländskt handbibliotek X), Uppsala & Stockholm 1925
- Spaak, George, *Männen kring Carl Daniel Ekman och tillkomsten av världens första sulfitecellulosafabrik*, Stockholm 1957
- Stattin, Jan, *Hushållningssällskapen och agrarsamhällets förändring – utveckling och verksamhet under 1800-talets första hälft*, Uppsala 1980
- Steckzén, Birger, *Scharinska firman 1824–1924. Berättelsen om en släkt och ett handelshus från Västerbotten*, Stockholm 1924
- *Bofors. En kanonindustris historia*, Stockholm 1946
 - *Svenska kullagerfabriken. En svensk exportindustris historia 1907–1957*, Stockholm 1957
- Stridsberg, Einar & Mattsson, Leif, *Skogen genom tiderna. Dess roll för lantbruket från forntid till nutid*, Stockholm 1980
- Stråth, Bo, *Varusarbetare i två varvsstäder. En historisk studie av verkstadsklubbarna vid varven i Göteborg och Malmö*, Göteborg 1983

- Ström-Billing, Inger, Tyska intressen i svensk krigsmaterielindustri 1934–35. *Aktuellt och historiskt* 1972
- Sundin, Bo, *Ingenjörsvetenskapsakademien, Pappersmassekontoret, Metallografiska institutet och den teknologiska forskningen i början av 1900-talet*, Umeå 1981
- Sundqvist, Sven-Ivan, *Ågarna och makten i Sveriges börsföretag* 1985, Stockholm 1985
- Sundström, Arne, Ett varv runt Tegelviken. *Sjöhistorisk Årsbok* 1971–1972, Södertälje 1973
- Svenska Järnvägsverkstäderna 1907–1947*, AB (troligen bilaga till årsredovisningen 1947, finns i Handelshögskolans i Stockholm biblioteks samling av årsredovisningar)
- Svenska Pappersbruksföreningen 1923–1948. Minnesskrift vid 50-årsjubileet* (red Gustaf Clemensson), Stockholm 1948
- Svensk skogsindustri i omvandling. Utvecklingen sedan 1950*. 1–2, Stockholm 1971
- Svensk varvsindustri under 100 år, se Kuuse 1983, Olsson 1983, Stråth 1983 och Svensson 1983
- Svensson, Thommy, *Från ackord till månadslön. En studie av lönepolitiken, fackföreningarna och rationaliseringarna inom svensk varvsindustri under 1900-talet*, Göteborg 1983
- Sällström-Nygren, Carin, *Vattensågar och ångsågar i Norrland under 1800-talet*, Göteborg 1967
- Söderberg, Johan, A Long-Term Perspective on Regional Economic Development in Sweden ca 1550–1914. *The Scandinavian Economic History Review and Economy and History* 1/1984
- Söderberg, Johan, Världssystemanalys i teori och praktik. *Historisk Tidskrift* 1/1985
- Söderberg, Johan & Lundgren, Nils-Gustav, *Ekonomisk och geografisk koncentration 1850–1980*, Stockholm 1982
- Söderlund, Ernst, *Skandinaviska Banken i det svenska bankväsendets historia. I 1864–1914*, Stockholm 1964; *II 1914–1939*, Uppsala 1978
- *Örebro enskilda bank 1837–1918*, Örebro 1977
- Söderlund, Ernst, m fl, *Svensk trävaruexport under hundra år*, Stockholm 1951
- Söderlund, Ernst & Wretblad, Per Erik, *Fagerstabrukens historia. 3. Nittonhundratalet*, Uppsala 1957
- Söderpalm, Sven Anders, *Storföretagarna och det demokratiska genombrottet*, Lund 1969
- Thunberg, Göran, *Uplandsbanken 1865–1965*, Uppsala 1965
- Tilly, Richard H, *Financial Institutions and Industrialization in the Rhineland 1815–1870*, Madison 1966
- Tilly, Richard H, *Kapital, Staat und sozialer Protest in der deutschen Industrialisierung. Gesammelte Aufsätze*, Göttingen 1980
- Torstendahl, Rolf, Technology in the development of society 1850–1980. Four phases of industrial capitalism in Western Europe. *History and Technology* 1984

- Das Konzept des Organisierten Kapitalismus und seine Anwendung auf Schweden. *Geschichte und Gesellschaft* 1/1985
- Tunander, Britt & Ingemar, *Sundsvallsbanken 1864–1964*, Sundsvall 1965
- af Ugglas, Samuel, *Husvarna 1689–1917. Historisk öfversikt af gevärsfaktoriets uppkomst och utveckling från äldsta tider till år 1917*, Jönköping 1917
- Unger, Gunnar, *Axel Wenner-Gren. En vikingasaga*, Stockholm 1962
- Carl Kempe. *Den siste patriciern*, Stockholm 1967
- Wahlgren, Axel & Schotte, Gunnar, *Sveriges skogar och huru vi utnyttja dem. I–II*, Stockholm 1928
- Vem äger Sverige? Fakta om makt och ägande ur koncentrationsutredningen*, Stockholm 1968
- Wermelin, Per G, *Wargöns aktiebolag 1874–1949*, Göteborg 1950
- Wik, Harald, *Norra Sveriges sågverksindustri. Från 1800-talets mitt fram till 1937*, Stockholm 1950
- Wikander, Ulla, *Kreuger's Match Monopolies 1925–1930. Case studies in Market Control through Public Monopolies*, Stockholm 1979
- Viksten, Albert, *Timmerland. Forss Aktiebolag 1877–1952*, Stockholm 1952
- Williamson, O E, *Market and hierarchies. Analysis and antitrust implications*, Englewood Cliffs 1975
- Transaction cost economics. The governance of contractual relations. *Journal of Law Economics*, Oct 1979
- Winkler, Hans August (Hrsg), *Organisierter Kapitalismus. Voraussetzungen und Anfänge*, Göttingen 1974
- Wohlert, Klaus, *Framväxten av svenska multinationella företag. En fallstudie mot bakgrund av direktinvesteringsteorier. Alfa-Laval och separatorindustrin 1876–1914*, Stockholm 1981
- Värmlands skogsbruk och därpå grundat näringsliv förr och nu. Värmlandsutställningen*, Filipstad 1929
- Västberg, Erik, *Gustaf Dalén. En stor svensk*, 2 rev uppl, Stockholm 1954 (1938)
- Åberg, Alf, *Konsul P Olsson. En märkesman i Hälsingborgs historia*, Hälsingborg 1953
- *Cement i 100 år. En krönika om Skånska Cementaktiebolaget – Cementa*, Malmö 1972
- Åsard, Birger, *Generalmajor Anders Fredrik Centervall. Kustartilleriets skapare*, Uppsala 1962
- Ägande och inflytande inom det privata näringslivet (Koncentrationsutredningen V)* (SOU 1968:7, huvudförf Tony Hagström & Göran Johansson), Stockholm 1968
- Ägande i det privata näringslivet, SIND 1980:5*, Stockholm 1980
- Östlind, Anders, *Svensk samhällsekonomi 1914–1922, med särskild hänsyn till industri, banker och penningväsen*, Stockholm 1945

Register

Många av de företag som nämns i boken har ändrat namn under sin historia. De har här upptagits under den namnform som varit mest känd under den period de nämns i texten. I tveksamma fall har flera olika namnformer medtagits. De angivna namnen är oftast inte identiska med de fullständiga och officiella firmanamnen.

Sidhänvisningar till de person- och företagsnamn som finns i tabellerna på s 172ff, 213ff, 219 och 232f har inte medtagits.

Ett familjenamn utan förnamn avser normalt en familj, ofta även en ägargrupp.

- Abenius, Allan 187
Aftonbladet 96
AGA 112, 116, 248, 254, 257–260,
264, 267–269
Alfa-Laval 116
Almqvist 196, 220, 228
Almqvist, Bernhard 165
Almqvist, Sven 261f, 269
Alpha 274
Altappen 168
Althin, Torsten 209
Andersson, Aron 258
Andersson, Ingvar 153
Arboga Mekaniska Verkstad 245
Arfwedson, Carl 300
Arfwedson, Carl David 300
ASEA 111, 115f, 122, 248, 256f, 260,
264, 266ff, 273f, 276, 278, 280–282,
285, 304
Asken, Investmen AB 118
Askesta 154, 163, 171
ASSI 226f, 232
Astrup & Sörensen 162
Atlas 97, 102, 111, 132, 250, 252, 265f,
269
Atlas Copco 280
Atlas-Diesel 111, 250, 263, 267, 276,
309
Avesta 78, 119
Baggböle-Holmsund 94, 154, 167
Bacho 116, 248
Baltic 114, 268, 273
Baltiska Trävaru AB 187, 191, 203, 206
Banankompaniet 133
Beijerinvest 81
Bergengren 80, 120, 123
Bergengren, Axel jr 121
Bergman, Carl Otto 100
Bergman, Hummel & Co 168, 187
Bergslaget, se Stora Kopparberg
Bergslagsbanan 95, 102
Bergström, Janne 210
Bergsund 238, 242–244, 260, 262
Bergvik & Ala 101, 132, 163, 171, 178,
185, 190, 193, 200–202, 206, 212,
222, 226f, 232, 300
Bernström 269
Bernström, John 115, 122, 254f
Bessemer, Henry 100
Billerud 178f, 189, 193, 195f, 205–207,
209, 219–221, 224, 231, 286
Billing, J S 76
Björkaasen 114
Björklund, Axel 186, 191, 220
Björknäs 201
Björkå 166, 186, 199, 228, 232, 305
Bofors 79, 81, 94f, 114, 133, 188,
248–252, 265, 267f, 276–278, 280,
285

- Boliden 69, 99, 114, 125, 130f
 Bolinder 267, 277
 Bolinder, Carl Gerhard 242, 244, 308
 Bolinder, Jean 242, 244
 Bolinder-Munktell 277
 Bonnier 82, 112, 118, 122f
 Bonnier, Karl Otto 118
 Borregaard 191, 219
 Borås bank 258
 Borås Invest 121
 Borås Wäfveri 79f, 121
 Bosaeus, Elis 208–210, 304
 Boulton & Watt 239
 Braathen 120, 191, 196, 228
 Braathen, G P 185, 306
 Braune & Mattsson 243
 Broling, Gustaf 239
 Broms, Gustaf Emil 168
 Broström 85, 113f, 117f, 122f, 262f,
 265, 268, 280, 301
 Broström, Dan 118, 262, 269
 Browaldh, Ernfrid 115
 Bure 187, 202
 Burmeister & Wain 262f
 Burnham, James 18
 Bünsow 191, 196, 208, 220, 228
 Bünsow, Friedrich 94, 96, 100, 164f,
 169, 171, 208

 Cameron, Rondo 46
 Cardo 80
 Carlander 76, 80, 85, 113f, 117f, 122f,
 259, 265, 267, 269
 Carlsson, Oscar 82
 Carlund, Anton 247
 Carlund, Otto Edward 240, 242, 247
 Carnegie & Co 95
 Cedergren 253, 267
 Cedergren, Henrik Tore 116f, 122
 Cementa 82
 Centralgruppens Emissions AB 114, 191
 af Chapman, Fredrik Henrik 246, 309
 Christiernsson, AB Axel 112, 192f, 213,
 223
 Custos 132

 Dagens Nyheter 118
 Dal 167, 201, 205
 Dalarne, Trävaru AB 221
 Dalén, Gustaf 116, 257–259, 265, 267,
 269
 Dahmén, Erik 31
 De Geer, Carl 103, 243f, 298

 De Geer, Louis 92
 De Geer, Louis, statsminister 103
 Dejeffors-Forshaga 94, 154
 Dickson 76, 85, 94, 102, 113, 155, 157,
 160, 169, 183–186, 307
 Dickson, James 154
 Dickson, Oscar 154, 185
 Dickson, Robert 154
 Dickson & Co, James 94, 153, 164f,
 167, 171
 Diesels motorer, AB 111, 263, 266
 Dobb, Maurice 295
 Domänverket 231f
 Dreilick 239
 Dunker, Henry 114, 120, 123, 132
 Dynäs 186, 194, 206, 213, 221, 228,
 307
 Dyverfelt, Göran 209

 Edstrand 133
 Edström, J Sigfrid 115, 122, 257, 269,
 274, 282
 Edsvalla bruk 94, 189, 191
 Ekman 76, 85, 95f, 103, 113, 243, 300,
 306
 Ekman, Carl 95, 100, 176, 246, 251
 Ekman, Carl Daniel 178, 201, 209, 300
 Ekman, Emil 95
 Ekman, Gustaf 95
 Ekman, Gustaf d y 95
 Ekman, Janne 95
 Ekman, Johan Wilhelm 95, 177, 179,
 300
 Ekman, John 186, 194, 221, 227f, 307
 Ekman, Oscar 95
 Ekman & Co 95f, 202
 Electrolux 112, 133, 258, 268, 275f, 280
 Elektro-Helios 274
 Elektromekano 99, 268, 274
 Elektro-Skandia 274
 Enderlein, G F 200
 Engberg, Gunnar 263
 Engelbrektsson, G A 177, 304
 Engeström, Edvard 99
 Enhörning 191, 194, 201, 212, 220
 Enhörning, Johan August 165
 Enhörnings Trävaru AB, J A 223, 225
 Enskilda Banken,
 se Stockholms Enskilda bank
 Ericson, Nils 189
 Ericsson, Elof 133
 Ericsson, Lars Magnus 116f, 122, 252f,
 267

- L M Ericsson 112, 130–132, 248, 252f,
 260, 264, 267f, 274f, 277, 280, 286
 Eriksberg 118, 245, 249, 263, 268, 280,
 285, 301
 ESAB 248, 262, 280
 Esselte 82
 Essvik 200f, 223, 225, 306
 Euroc 82

 Facit 133
 Fagersta 78, 112, 132, 224, 301
 Fastighets AB Hufvudstaden 132
 de Feyter, C A 33
 Finlay, Robert 238, 243
 Finnboda 260, 262, 275
 Finpappersbrukens Försäljnings AB 193
 Finspong 95, 100, 246, 251, 265
 Fiskeby 95, 100, 176, 192, 206, 213,
 231f, 275, 305
 Flodqvist, C W 178, 209
 Flygmotor 277f
 Folin, Viktor 178, 209, 306
 Forsbacka 188
 Forss 186f, 201f, 219, 223f, 228
 Forssell 186
 Forssell, Anders Fredrik 165
 Forsså 199
 Francke 186, 225
 Francke, David Otto 85, 101f, 106, 176,
 178, 180, 188, 250
 Francke, Johan Edward 76, 96, 102,
 163, 166f, 180
 Frazer, Daniel 243
 Fredholm, Ludvig 256, 265
 Frestadius, A W 76, 238
 Frisk, Carl 112, 115
 Frånö 200, 202, 306
 Frænckel, Louis 77, 80, 85, 112, 115,
 183, 185, 188, 301
 Förenade Elektriska AB 273
 Förenade Yllefabrikerna, AB 120f

 Galbraith, John Kenneth 42
 Gamlestaden 79f, 114, 117, 259, 265,
 277, 280
 Gefleborgs Enskilda Bank 99
 Gefle-Dala järnväg 99, 111, 161
 Gefle Manufaktur AB 99, 161
 Gellivare AB, 101, 168, 186
 Gerschenkron, Alexander 45f
 Gibson, William 241, 243, 251
 Gideå-Husum 167, 175, 186, 188
 Gimo-Österby 112, 221, 223

 Gjörud, Ole 199f
 Goldsmith, Raymond W 46
 Graham Brothers 274
 Gräningsverken 120, 166, 186, 201, 203
 Grill 103
 Grycksbo 193, 206, 241
 Grängesberg 69, 95, 112–114, 119,
 130f
 Gröndal, Gustav 99
 Gullspång 258
 Gustavsberg 134
 Gustavsfors (Dalsland) 95, 177, 179
 Gustavsfors (Södermanland) 177
 Gyldenstolpe 95
 Gysinge 188, 200
 Gårdlund, Torsten 102, 209
 Göransson 123, 133
 Göransson, A F 101
 Göransson, G F 78, 99–101, 161
 Götabanken 76, 84
 Göta Kanal 103, 239
 Götaverken 118, 262, 267–269, 278
 Göteborgs (Enskilda) Bank 76, 84, 87,
 94f, 115, 248, 255, 262, 268f, 279 f,
 285, 301
 Göteborgs Handelsbank 268, 274, 277
 Göteborgs Handelskompani 85, 102

 Hallwyl 171, 192
 Hammar, Hugo 261f, 269, 278
 Hammarberg, Erik Jan 165
 Hammarberg, Hans Erik 191, 194, 196,
 220, 228
 Handelsbanken, se Stockholms Handels-
 bank och Svenska Handelsbanken
 Hanson, Magnus 209
 Hanson, Nils 209f
 Hedberg, Anders Petter 100, 165, 186
 Hedberg, 186, 228, 305
 Hedberg, Gustaf 187, 219, 305
 Hedberg, Per Hj 305
 Hedberg, Theodor 305
 Hedemora Verkstäder 279, 301
 Hedin, John 258
 Heffner, Per Fredrik 155, 165, 186
 Hellefors, 78, 132, 190, 193, 231f
 Helsingborgs Gummifabrik 120
 Helsingborgs kopparverk 99
 Helsingborgs Mekaniska Verkstad 99,
 239, 267, 274
 von Hermanson 298
 Hierta, Lars Johan 81, 96, 99–102,
 161, 165, 300

- Hilferding, Rudolf 33, 292, 294
 Hissmofors 201
 Hjerpen 191, 200
 Hjort, B A 116
 Hofors 78, 97, 111, 162, 178, 188, 196,
 200, 260, 273
 Hofvid 185
 Holm, Johan 101, 106, 161, 240f, 244,
 300
 Holm, Olof 243
 Holmens Bruk 79f, 100, 120f, 176, 180,
 192f, 195, 206f, 213, 231f, 286
 Holmqvist 298
 Holmsund 185f, 196, 206, 220, 222,
 225, 227, 307
 Hudiksvalls Trävaru AB 163, 188, 203
 Hufvudstaden, Fastighets AB 132
 Hult 114
 Hummel 100
 Husqvarna Vapenfaktori 246
 Huss C F 165
 Husum 94, 154
 Hylte 192, 206, 223, 231
 Håfreström 206
 Härnösands Ångsågs AB 166
 Härnöverken 274
 Härnösands Enskilda Bank 305
 Högbostål & jernverks AB 101
 Högfors 200
 Höglund, N M 76

 Iföverken 120
 Iggesunds bruk 163f, 175, 188, 195,
 197, 203, 205f, 209f, 232
 Industrivärden 132, 227, 308
 Investment AB Asken 118
 Investment AB Kinnevik 133
 Investor 112, 132f
 ITT 131, 277, 280, 286

 Jacobsen 164, 191
 Jacobsson, Gunnar 250, 269
 Jeansson 80, 120, 123
 Johansson 76, 113, 117
 Johansson, C E 248
 Johansson, J P 248
 Johansson & Co, Väfveri AB Claes 79,
 114, 117
 Johansson/Mark 76, 113
 Johnson 75, 77, 112, 119, 122f, 132,
 279, 301
 Johnson, Axel A:s son 119, 279
 Johnson & Co, Axel 119

 Jonsered 241
 Jönköpings Mekaniska Verkstad 245

 Kamien, Morton I 64
 Karlholm 232
 Karlstads Mekaniska Werkstad 245,
 279
 Katrinefors 176, 192, 206
 Keiller, Alexander 241, 243f
 Keiller, James 241, 260, 262
 Kellner-Partington 189, 191
 Kema 134
 Kema Nobel 81f, 134
 Kempe 93, 123, 169, 185f, 188, 201,
 204f, 209, 212, 220, 223, 227f, 232,
 305, 307
 Kempe, Carl 222
 Kempe, Erik 222
 Kempe, Frans 186, 205
 Kempe, Johan C 96, 100, 155, 163,
 167
 Kempe, Seth M 186
 Kempe, Wilhelm H 96, 163, 192
 Kinnevik, Investment AB 133
 Kiösterud 200
 Kjellberg 76, 79, 94, 96, 113, 189, 193,
 251f, 309
 Kjellberg, Jonas C:son 113, 155, 189
 Kjellberg, Oscar 248, 262, 309
 Kjellberg & Söner, J A 155, 166f, 183,
 188, 250f
 Klampenborg 165
 Klarafors AB 189
 Kleman, Pontus 101, 106, 161, 163
 Klingspor 133
 Klingspor, Carl 258
 Klippan 176, 193, 206
 Kock, Carl 98
 Kock, Johan Henrik 98f
 Kockum 80, 93, 98, 105, 114, 119, 123,
 250, 263, 267–269, 280
 Kockum, Frans Henric 98, 105,
 242–244
 Kockum, Frans Henrik 263
 Kockums Jernverk 98
 Kockums Mekaniska Verkstad 98, 119,
 242, 249, 260, 263, 280
 Kooperativa Förbundet 134, 231f
 Kopparberg-Hofors 111, 162, 171, 188,
 193, 196, 202, 212, 220, 224–226,
 232
 Kopparfors, se Kopparberg-Hofors
 Korndal 101f, 176, 178, 180, 189, 206

- Korsnäs Sågverks AB 95, 99, 133, 161f,
 171, 188, 193, 202, 206, 209, 213,
 221, 223, 225, 231f, 306
 Kramfors 166, 188, 196, 201f, 212f,
 219, 221, 223, 227, 250, 305
 Kreditbanken 91
 Kreuger, Ivar 81f, 114, 119, 123,
 130–132, 139f, 192, 221, 225–228,
 230, 275f, 286, 307
 Kreuger, Torsten 231, 275, 277
 Kreuger & Toll 114
 Kreugerkoncernen 87, 114f, 117, 119,
 128, 134, 140, 253, 273–277, 296,
 299
 Krupp 133, 251f, 276f
 Kubikenborg 165, 191, 194
 Kungsgården-Mariebergs AB 166, 186,
 225
 Kuusankoski 305
 Kvarntorp 160
 Köping-Hults Järnväg 303
 Köpings Mekaniska Verkstad 242, 245,
 277

 Lamm 97, 242, 267
 Lamm, Jacques 242f
 Lamm, Oscar 97, 250, 253f, 265, 269
 Landskrona Mekaniska Verkstad 245
 de Laval, Gustaf 82, 116f, 253–256,
 258f, 267, 286
 de Laval's Ångturbin, AB 116, 133, 254,
 257
 Laxå bruk 190
 Lennartsfors 176
 Lesjöfors bruk 95
 Lessebo 193, 206, 304
 Lewenhaupt, Sten 177
 Lewis, Thomas 238, 243, 308
 Lidköpings Mekaniska Verkstad 273
 Lidström, Johan Magnus 243
 Liljeholmens Kabelfabrik 273
 Liljewalch, Carl Fredrik 304
 Lindberg, William 242–244, 308
 Lindén, Arthur 269, 274, 282
 Lindholmen 240, 243f, 247, 260–262,
 268, 279
 Lindman, Arvid 258
 Lindqvist, F W 248
 Lindstedt, Gustaf T 178, 189
 Livförsäkrings AB Thule 134
 Ljungberg, Erik Johan 115, 188, 191,
 205, 286
 Ljunglöf 80, 133

 Ljunglöf, Robert 134
 Ljungquist 192
 Ljusne-Woxna AB 163, 171, 192, 202,
 232
 LKAB 112
 Lo-Kramfors 94, 155, 166
 Lottefors 200
 Lovén & Co 76
 Ludwigsberg 97, 253, 267
 Lugnvik 166, 199f
 Lundhqvist, Gustav Adolf 240
 Lundström, Johan Edvard 81, 176
 Luth, John 116
 Luth & Roséns Elektriska AB 112, 116,
 267f, 274
 Lyckholm 80
 Långrör 94, 163, 188, 202

 MAB 98
 Mackmyra 178f, 200
 Magnuson, Gunnar 210
 Malcolm, Alexander 241, 243
 Malcolm, Andrew 241, 243
 Malmros 133
 Malmö Yllefabrik AB 99, 114
 MAN 263
 Mannerheim, Carl Robert 305
 Mannerheim, Gustaf 305
 Mannerheim, Johan 188, 219, 221, 228,
 305
 Mannheimer 76, 85, 113, 267
 Mannheimer, Theodor 251
 Manufaktur AB 98
 Mark 76, 80, 85, 113f, 117f, 122f, 259,
 265, 267
 Mark, Knut 262, 269
 Markstedt & Co, A 168
 Marma 163, 188, 202
 Marma-Långrör 114, 132f, 188, 192,
 194, 220, 222f, 224, 226f, 231f
 Marshall, Alfred 30
 Martin, Bernhard 188
 Marx, Karl 31f, 65
 Matfors 200, 208
 Matfors-Svartvik 94, 154, 164
 Mercator 262
 Midling, Oscar 188
 Mitscherlich, Alexander 178
 Mo & Domsjö 155, 167, 171, 196, 206,
 209, 228
 Mon 165, 175, 191, 223
 Morén 274
 Morgårdshammar 246

Morsing 240
 Motala Verkstad 100, 103, 239ff, 243f,
 247, 260–262, 268, 279
 Munkedal 178, 180, 192, 206, 223
 Munksjö 96, 176f, 180, 192f, 206, 213,
 231, 275
 Munksund 168, 187, 191, 195, 220,
 224
 Munktell 268, 277
 Munkrell, Theofron 241, 309
 Munters, Carl 275
 Murén, Per 99–101, 161
 MYA 99, 114
 Müntzing, Alvar 177, 179
 Mälärprovinsernas Enskilda Bank 83
 Mölnbacka-Trysil 160, 171, 189, 191,
 193, 206f, 219f, 231
 Mölnlycke 79, 114, 117, 132
 Mörch, Sören W 200, 306

 NCB 232
 Nensjö 228
 Nisser 162, 188
 Nitroglycerin AB 81
 Nobel 261
 Nobel, Alfred 79, 81, 98, 165, 251f
 Nobel Industrier 82
 Nobell 200
 NOHAB, se Nydqvist & Holm
 Norberg 186, 305
 Nordenfelt, Thorsten 177
 af Nordin 298
 Nordiska Armaturfabrikerna 268
 Nordiska Handelsbanken 268
 Nordiska Kompaniet 119, 121
 Nordiska Kullager 268, 273
 Nordiska Trävaru AB 187
 Nordmalings Ångsågs AB 175
 Nordstjernan 119
 Nordsvenska Bruk 228
 Nordvall, Sven 258
 Norrköpings Enskilda Bank 85
 Norrlandsbanken 187
 Norsk Hydro 111, 122, 257
 Norström, Lennart 208, 220
 Nyby 78
 Nydqvist, Antenor 243
 Nydqvist & Holm (NOHAB) 243, 268,
 273, 275, 277f, 280
 Nyhamn 201, 222f, 225, 306
 Nyköpings Mekaniska Verkstad 101,
 240f, 243, 247
 Nyqvärn 101, 223

Olsson 267
 Olsson, Martin 187
 Olsson, Petter 99, 120, 239
 Olsson, William 110, 183, 186f, 189,
 193f, 286
 Orkla grube 111
 Ortviken 165, 186
 Ostindiska Kompaniet 309
 Owen, Samuel 239, 243
 Owen & Co, Thomas 191
 Oxelösunds Järnverk 132

 Papyrus 102, 111, 189, 192f, 196,
 205–207, 213, 220, 231f, 306
 Penrose, Edith T 40f
 Pentaverken 277
 Persson, Nils 99, 112
 Petre 97
 Petre, Thore 162, 298
 Pettersson, Carl F 179
 Philipson 100
 Piper 239
 PK-banken 91
 von Platen, Baltzar 239f, 243
 von Platen, Baltzar J E 103, 240, 243,
 260
 von Platen, Baltzar, uppfinnare 275
 Posse 298
 Postel, H F 164
 Primus 248
 Pripp & Son, J A 80
 Providentia 132f
 Prydz, Alf 203
 Prytz, Björn 269
 Pump-Separator 273, 310

 Quist 186, 228

 Rasch, Eduard 199
 Rausing, Ruben 133
 Rettig 80, 100
 Reymersholm 99, 112
 Riddarhyttan 114, 132
 Ridderstolpe 298
 Riksbanken 218
 Robertsfors 186, 201, 228, 232, 303
 Rolls-Royce 278
 Roos 133
 von Rosen, Adolf Eugen 240, 242
 Rosenberg, Nathan 295
 Rosendahl 101f
 Ruuth, Eric 238f, 309
 Rydbeck, Oscar 114f, 268, 299

- Rydboholms Konstväfveribolag 101
 Rydö 192
 Rö 186, 191, 220
 Rögge tegelbruk 99
 Röhss & Co, Wilhelm 85, 94, 113, 163f, 183
- SAAB 125, 271, 278–280
 SAAB-Scania 279
 Sachs 119, 122f
 Sachs, Josef 119, 121
 Sahlberg 186
 Salén, Sven 133
 Saltsjöbanan 257
 Samuelson, Paul 30
 Sandarne 154, 163, 185
 Sandarne-Askesta 94, 163
 Sandberg, Sixten 210, 226
 Sandvikens järnverk 78, 100f, 123, 133, 161, 241
 Sandviken (sågverk) 166, 201
 Sandö 166f, 186
 SCA, se Svenska Cellulosa AB
 Scania-Vabis 111, 267, 276, 279–281
 von Schinkel 298
 Schmookler, Jacob 295
 Schumpeter, Joseph 31, 42, 47, 64
 Schwan, J G 76
 Schön & Co 76
 Separator 97, 115f, 122, 133, 248, 250, 252–255, 260, 264, 269, 273, 275f, 280, 286, 310
 SIAB 232
 Sjöholm, Johan 261
 Skandia 298
 Skandinaviska Banken, se Skandinaviska Kredit AB
 Sievert 274
 Sieverts kabelverk 274
 Schwarz, Nancy L 64
 Skandinaviska Elektricitetsverk 273, 282
 Skandinaviska Kredit AB 76, 84–86, 89, 94f, 106, 113f, 123, 125, 130f, 183, 191, 218, 222–224, 226, 251, 259f, 262, 267f, 273, 275, 277f, 280, 282, 285
 Skanska 82
 SKF 111f, 114, 118, 122, 125, 131, 248, 251, 257, 259f, 262, 264f, 267–269, 273, 275–277, 280
 Skuthamn 175
 Skånes Enskilda Bank 83–86, 106, 113f, 268
- Skånska Banken 133
 Skånska Cement 82, 98, 114, 120
 Skånska Cementgjuteriet 82, 114, 120
 Skånska superfosfat- och svavelsyrefabriken 99
 Skönvik 94, 164f, 171, 186, 191, 196, 201, 203, 208, 213, 220, 222, 225
 Smedjebacken 78
 Smålands Enskilda Bank 83
 Sprängsviken 201
 Stén, Helmer 115
 Stenbeck, Hugo 133
 Stjern 179
 van Stockenström 298
 Stockholms Allmänna Telefon AB 117, 253, 274
 Stockholms Diskontobank 87, 116, 255, 257
 Stockholms Enskilda Bank 84f, 87f, 97, 106, 111, 115, 118f, 130–132, 134, 183, 187, 189, 223, 250, 255f, 267, 269, 273, 275, 277, 281f, 310
 Stockholms Handelsbank se även Svenska Handelsbanken 77, 80, 85, 87, 97, 106, 111f, 115, 183, 185, 190f
 Stockholms Superfosfatfabrik 81f, 96
 Stora Kopparberg 79, 102, 111f, 115, 131, 134, 161f, 169, 171, 188, 191, 193, 200–205, 207–213, 221, 225f, 231f, 286, 303
 Stora Varvet 242
 Storfors 168, 191
 Storjohann, Christian 189, 195, 219, 286
 Storvik 111, 178–180, 188, 196, 200, 202, 205, 209
 Strehlenert, R V 205, 306
 Strömnäs 166, 186, 206, 225, 228, 307
 Ströms Bruk 192, 200, 232
 Strömsnäs Bruk 305
 Sulitelma 99
 Sund 96, 165, 191, 194, 196, 201, 220, 223, 225
 Sundblad, Gunnar 210
 Sundblad, K W 210
 Sundsvallsbanken 223, 225
 Sundsvalls Cellulosa AB 306 (se även Essvik)
 Surahammars Bruk 273
 Svanö 166, 186, 201, 206, 221, 228, 232
 Svartvik 154, 164, 171, 185, 191, 196, 201, 220, 222f, 225, 306

- Swartz, Carl 80, 100
 Svea, Rederi 262, 275
 Sweezy, Paul M 295
 Swedish Match 81
 Svenska Carbid & Acetylen AB 257
 Svenska Cellulosa AB 130–133, 222,
 225–228, 230–232, 276, 280, 301,
 307f
 Svenska Emissions AB 258
 Svenska Fläktfabriken 274f, 282
 Svenska Handelsbanken (se även Stock-
 holms Handelsbank) 87, 123,
 130–133, 184, 196, 213, 218,
 222–228, 231, 258f, 268, 273f, 277,
 280, 286f, 308
 Svenska Järnvägsverkstäderna (ASJ)
 275, 277f, 280, 282
 Svenska Radio AB (SRA) 274
 Svenska Sockerfabriks AB 80, 95, 114
 Svenska Turbinfabriks AB Ljungström
 (STAL) 273, 278
 Svenska Tändsticks AB 81, 112, 114,
 131f, 192
 J V Svenssons motorfabrik 268
 Sveriges Litografiska Tryckerier,
 se Esselte
 Sveriges Privata Centralbank 87, 89,
 114, 299
 Sydsvenska Banken 275
 Sävenäs 187, 202, 306
 Söderberg 75, 77, 112, 118f, 122f, 132
 Söderberg, Olof 118
 Söderberg, Ragnar 119
 Söderberg & Co, Albert 190, 192f
 Söderberg & Haak 118
 Söderfors Bruk 175, 188
 Sörfors 200
 Söråker 167

 Tamm 164, 175
 Tamm, Per Adolf 103, 164, 298, 300
 Televerket 253
 Tempo 121
 Tersmeden 298
 Tetra Pak 133
 Thiel, Ernest 110, 116f, 183, 254–256,
 267
 I Thomson, T Bonar & Co 163, 178
 Throne-Holst 81
 Thule 134
 Tillberg, Knut 110, 114, 183, 187
 Torpshammar 199f
 Torstendahl, Rolf 33

 Tottie & Arfwedson 76, 101, 162, 300,
 303
 Tranchell, Theodor Wilhelm 243
 Transmarina Kompaniet 258, 260
 Trelleborgs Gummifabrik 120
 Treschow, F M 188, 228
 Tretorn 120
 Trollhättans Mekaniska Verkstad 243
 Trysils skogsbolag 160
 Trävaru AB Dalarne 221
 Tunadal 164f, 169, 186, 191, 223, 304
 Töre 186

 Uddeholm 79, 95, 114, 153, 160, 169,
 171, 179f, 190, 193, 195, 197, 201,
 206, 209, 211f, 221, 226, 231, 286
 Ulriksfors 206
 Ulvsunda verkstäder 277
 Unander-Scharin, Egil 187, 203
 Unger, Adolf 200
 Uplandsbanken 223, 225
 Utansjö 201, 205

 Wahren 120, 123, 192
 Wahren, Axel Wilhelm 301
 Wahren, Carl 120, 207, 286
 Warendorff, Joakim Daniel 239
 Valdemarsviks kopparverk 101
 Wallenberg 80, 85, 87f, 93, 97, 102,
 111, 113f, 122, 130, 162, 183, 191f,
 202, 204f, 209f, 226, 256f, 301, 307,
 309
 Wallenberg, André Oscar 76f, 84, 97,
 100, 104, 106, 242, 250, 269, 300
 Wallenberg, Knut Agathon 111, 178
 Wallenberg, Jacob 276
 Wallenberg, Marcus sr 111, 191, 196,
 221, 225, 231, 282, 307
 Wallenberg, Marcus jr 276f, 279–282
 Wallenberggruppen 105, 115, 122f,
 125, 134, 187–189, 196, 205, 220f,
 225, 231f, 250, 255ff, 263, 265–267,
 271, 273f, 276–282, 285f
 Wallenbergs stiftelse, Knut och Alice
 112
 Vallvik 202
 Walras, Leon 30
 Wannberg 187
 Wargön 132, 180, 189, 192f, 196, 206f,
 213, 218, 220, 223, 231, 305
 Veblen, Thorstein 31
 Wehtje, Ernst 120, 122f
 Wehtje, Ernst jr 120

- Wehtje, Walter 276
 Weinberg 187
 Wenner-Gren, Axel 133, 227, 268,
 275–278, 280
 Wenström 264f
 Wenström, Jonas 256, 304
 Wenström, Wilhelm 304
 Wermbohl 200
 Wermlands Enskilda Bank 83, 305
 Versteegh 96, 100, 120, 123, 166f, 169,
 196, 201, 203f, 221–225, 227f
 Versteegh, Arent 166, 186, 219, 221f
 Versteegh, Fritz 201
 Versteegh, Fredrik Henrik 166
 Versteegh, Gerard 222, 307
 Wessel, Hjalmar 219
 Wifsta Varf 111, 155, 164f, 186–188,
 191, 193, 196, 202, 209f, 212, 220,
 225f, 232, 286
 Wijk 76, 85, 94, 96, 114, 163, 167, 186,
 188, 194, 220
 Wijk, Carl 175
 Wijk, Olof 241, 243, 251
 Wijk & Co, Olof 175, 183, 223
 Wikner 155
 Wikström 76, 175, 191
 Wikström, Nils 165
 Wikström, P jr 175
 Wikström, P M 165
 Wilcke, G D 238
 Wincrantz, Karl Fredrik 253
 Wingquist, Sven 117f, 251f, 257, 259,
 265, 267, 269, 277
 Volvo 81, 118, 125, 271, 277–280
 Wäija 166, 186, 194
 Waern 76, 85
 Waern, Jonas 153
 Wäsfelt, Axel 269
 Yngeredsfors 111, 122, 257
 Ytterstfors 168, 187, 203
 Ytterstfors–Munksund 191, 193, 195f,
 212, 220, 222f, 224f
 Åhlén 75
 Åhlén, J P 120–123, 132
 Åhlén & Holm 121
 Åhlén & Åkerlund 121
 Åkerlund & Rausing 133
 Åkerman, Johan 31
 Åtvidaberg 133
 Äggfors 203
 Önan 101, 176
 Örebro Pappersbruk 305
 Öresundsvarvet 114, 268, 278
 Österby 103, 221
 Östergötlands Enskilda Bank 85
 Överum 246

Ägandets betydelse för den industriella omvandlingen har sällan behandlats av vare sig historiker eller ekonomer. Vi vet därför inte mycket om ägandet i ett historiskt perspektiv och de långsiktiga konsekvenserna av olika slags ägares beteenden. I hur hög grad har ägarnas intresseinriktning styrt industrins utveckling och vad har övergången från familjeägda och familjeledda företag till storföretag med anställda företagsledare betytt?

I denna bok kartläggs de stora ägargrupperna i svensk industri från 1800-talets mitt till omkring 1950 – från det tidigindustriella Sverige till det mogna industrisamhället. Därefter analyseras ägandets betydelse i två ledande industribranscher – skogen och verkstäderna. Dynamik, tröghet, institutionalisering och industriella nätverk är nyckelbegrepp i denna analys som söker belysa en tidigare föga uppmärksammas aspekt av Sveriges industrialisering. Stor vikt läggs vid ägandets och industrialiseringens geografiska aspekter – ägarmetropolerna Stockholm, Göteborg och Malmö, Bergslagsregionens betydelse för att höja skogsindustrins tekniska nivå, framväxten och upplösningen av de för 1800-talet typiska regionala samarbetsnivåerna belyses. Drivkrafter bakom teknisk utveckling och ägarnas och företagsledarnas betydelse för denna står i centrum för de två branschstudierna.

Jan Glete, docent i historia vid Stockholms universitet, har författat flera verk om svensk företagshistoria, bl a om Kreugerkoncernen och ASEA.

Boken ingår i SNS program *Ägandestrukturer, ägandefunktioner och företagsutveckling*.



EHF

*Institutet för Ekonomisk-Historisk Forskning
vid Handelshögskolan i Stockholm*

SNS
FÖRLAG

ISBN 91-7150-300-5