

HISTORISK TIDSKRIFT
(Sweden)

127:2. 2007

Med koll på procenten

Den svenska bryggeriindustrins strukturomvandling

Peter Sandberg, *Kartellen som sprängdes: svensk bryggeriindustri under institutionell och strukturell omvandling 1945–1975*, diss., Meddelanden från Ekonomisk-historiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet 98, Göteborg: Handelshögskolan, 2006. 376 s. (Summary in English.)

Peter Sandbergs avhandling handlar om den svenska bryggeribranschs utveckling mellan 1945 och 1975. Den centrala frågeställningen i avhandlingen är hur de institutionella förändringarna – framför allt förändrad lagstiftning – har påverkat såväl enskilda företag och koncernbildningar som hela branschen. I fokus för avhandlingens empiriska delar står bryggerikoncernen Pripps etablering och utveckling. Pripps bildades 1963 genom en sammanslagning av de två storbryggerierna AB Stockholms Bryggerier (StB) och AB Pripp & Lyckholm (P & L), det senare Göteborgsbaserat. I koncernen ingick också ett tredje storbryggeri, Malmö Förenade Bryggerier. Perioderna, såväl före sammanslagningen som efter den, studeras särskilt med avseende på de strukturrationaliseringar som genomfördes i företagen, det vill säga åtgärder som syftade till att öka effektiviteten och produktiviteten i de befintliga organisationerna. I praktiken innebar det ofta nedläggningar av mindre enheter och en kraftig koncentration av produktionskapaciteten.

Även om det i huvudsak är Prippskoncernens organisatoriska och strukturella omvandling som får exemplifiera den svenska bryggeriindustrins omvandling, så innefattar avhandlingen också en studie av två mindre bryggerier: Tingsryds bryggeri och Bryggeri AB Falken i Falkenberg. Båda dessa bryggerier konkurrerade framgångsrikt med Prippskoncernen och var enligt Sandberg på flera sätt innovativa i sin verksamhet. Avhandlingen slutar i mitten av 1970-talet när Prippskoncernen hade börjat genomgå en grundläggande omorientering av verksamheten innebärande en diversifiering inom framför allt livsmedelsindustrin men också en omvandling av moderbolaget till ett förvaltningsbolag – under namnet Pribo AB. 60 procent av den tidigare kärnverksamheten, det vill säga bryggeriverksamheten, såldes i november 1974 till staten samtidigt som resterande delar av bolaget, det vill säga Pribo, gick samman med investmentbolaget Beijerinvest.

Avhandlingen har tre grundläggande teoretiska utgångspunkter. För det första anläggs ett institutionellt perspektiv där lagar och andra formella regler men även informella regler, som traditioner och normer, anses ha stor inverkan på aktörernas – läs företagens – agerande. Sandberg betonar särskilt att institutionerna har stor betydelse för företagens och branschens strukturella omvandling, men också att det finns en inbyggd tröghet i systemet, framför allt synligt hos företagen, mot

förändring – särskilt om dessa aktörer upplever att deras situation och maktposition hotas. Sandberg vill också understryka att ett företags historia har stor betydelse när strategival som berör den framtida verksamheten skall fattas. Det finns med andra ord en spårbundenhet (*path dependence*) som bör beaktas när ett företags agerande skall förstås i en historisk utvecklings- och omvandlingsprocess.

Den andra teoretiska utgångspunkten kallas för "ett chandlerianskt omvandlingsperspektiv". Sandberg menar, med referens till den amerikanske företagshistorikern Alfred Chandler, att institutionella förändringar också har haft betydelse för företagets organisationsstruktur och att de hierarkiska och multidivisionella storföretagens framväxt under 1900-talet åtminstone delvis kan förklaras av lagstiftning, som i det amerikanska fallet förbjöd karteller och trustar. Det är dock viktigt att poängtera att storföretagens framväxt, och deras tilltagande dominans, inte var förenliga med de ursprungliga intentionerna som lagstiftningen hade om ökad konkurrens och prispress. En utveckling av Chandlers teorier om storföretagens framväxt, gjord av Herman Daems, betonar att det funnits tre alternativa så kallade institutionella arrangemang i förklaringarna kring storföretagens utbredning i Nordamerika och Västeuropa. Dessa institutionella, sinsemellan konkurrerande, arrangemang eller system kallas för fri marknad (med fristående enskilda företag), korporativism (innebärande organiserade samarbeten mellan företagen) och det chandlerianska storföretaget.

Den tredje och sista teoretiska utgångspunkten betonar entreprenörens roll och kallas för det schumpeterianska perspektivet. Poängen med att lyfta fram entreprenörerna i systemet, systemskiftet och den historiska utvecklingsprocessen är att tillföra dynamik. Det är alltså entreprenören som introducerar och tillämpar innovationer av olika slag i företagen, innovationer som i sin tur medför ökad dynamik, ökad tillväxt och ökade vinster i de enskilda företagen men också i det ekonomiska systemet som helhet.

I kapitel 2 fördjupas diskussionen om den institutionella omvandlingen under efterkrigstiden och de diskussioner som fördes kring hur det svenska näringslivet kunde och borde regleras och organiseras. Enligt Sandberg blev konkurrensfrågan och strukturrationaliseringen av de svenska företagen viktiga, till och med centrala frågor i den svenska samhällspolitiska debatten efter andra världskriget. Ett antal statliga utredningar tillsattes, det etablerades en Monopolutredningsbyrå och det infördes ett offentligt kartellregister. De institutionella förändringarna var många, och riktade sig huvudsakligen till näringslivet som helhet. Den nya konkurrenslagstiftningen i början av 1950-talet syftade framför allt till att få stånd en självsanering inom de olika branscherna. Bryggeriindustrins centrala kartellorganisation, Bryggeridkareförbundet (BIF), hade bildats 1906 av Svenska Bryggareföreningen (SBF) men avvecklades i mitten av 1950-talet som en följd av den starka skepsisen mot denna typ av kartellorganisationer. Till de viktiga alkoholpolitiska avregleringarna som påverkade bryggeriindustrins utveckling fanns

bland annat avskaffandet av motboken och en allmänt mer liberal alkohollagstiftning. Den viktigaste reformen för bryggeriindustrins del var dock den rätt som infördes 1965 att sälja mellanöl via detaljhandeln.

I kapitel 3 och 4 studeras de två stora koncernernas expansion mellan 1945 och 1963. Expansionen innebar att ett stort antal mindre bryggerier köptes av StB och P & L. De två storbryggeriernas dominans visas av att de tillsammans svarade för drygt hälften av ölproduktionen i slutet av 1940-talet. Strukturuomvandlingen tydliggörs genom att antalet skattepliktiga bryggerier under hela den studerade tidsperioden minskade från 138 bryggerier 1945/46 till 29 stycken 1974/75. Det som är särskilt intressant är att de två stora koncernerna, vilka från och med slutet av 1950-talet fick sällskap av en tredje storkoncern – Malmö Förenade Bryggerier, höll sin respektive expansion inom mycket strikta geografiska regioner, det vill säga man konkurrerade inte på varandras marknader. Det fanns en mycket stark vilja till konsensuslösningar bland de dominerande bryggerierna – alltså ett historiskt arv från den gamla "kartelltiden".

Kapitel 5 bryter den kronologiska beskrivningen av Pripps och den svenska bryggeriindustrins utveckling och inriktas i stället på centrala förändringar inom distributionssektorn – ett samlingsbegrepp för detalj- och grossisthandeln. Två av de viktigaste faktorerna i distributionssektorns omvandling – som också påverkade bryggeriindustrin – var dels framväxten av stormarknader, dels grossistföretagens (exv. ICA:s) ökade betydelse för distributionen av öl. En viktig innovation var introduktionen av engångsförpackningar; det vill säga burkölet. Här var dock varken P & L eller StB drivande i utvecklingen av den nya förpackningen, eftersom deras system byggde på returflaskor av glas; den nya förpackningen togs i stället fram och utvecklades av PLM. Däremot var andra mindre aktörer, särskilt Tingsryds bryggeri mycket tidigt, och framgångsrikt, engagerade på burkölsmarknaden.

I kapitel 6 får vi följa två mindre bryggerier – Tingsryds bryggeri och Bryggeri AB Falken – som båda var särskilt framgångsrika och som inledningsvis stod utanför den stora Prippskoncernen. De båda bryggerierna var tidiga med att exploatera burkölet och de distributionsmöjligheter som följde med denna nya förpackningstyp. Tingsryd och Falken var också jämförelsevis tidiga med att etablera ett fördjupat samarbete med utländska bryggerier och kunde därmed utnyttja den kunskap och de erfarenheter dessa hade och inte minst lösa de kapacitetsproblem som följde på de stora försäljningsframgångarna.

I kapitel 7 och 8 återvänder vi till Prippskoncernen och dess utveckling. Det är framför allt de rationaliseringssträvanden och de rationaliseringsvinster som Pripps kunde göra till följd av sammanslagningen mellan StB och P & L men också på grund av institutionella förändringar, som studeras. Den tidigare fokuseringen på att förvärva andra företag inom branschen och att upprätthålla de tidigare marknadsgränserna ersattes av vad som kallas intern strukturrationalisering. Driftskoncentrationen, eller strävan att skapa stordriftsfördelar, innebar att anta-

let tillverkningsenheter minskades kraftigt inom koncernen. Ett tiotal enheter, av drygt 30, lades ned i ett första skede och 1975 var antalet tillverkningsenheter nere i 13 stycken. Centralt är också Pripps ökade utlandssatsning, som bland annat innebar ett ägarengagemang i det danska bryggeriet Ceres. Detta var ett sätt att möta den utländska konkurrensen på den svenska marknaden, men det var också motiverat av att man från Pripps sida inte ansåg sig kunna växa mer och bli mer dominerande på hemmamarknaden än vad man redan var.

Pripps hade redan från och med 1960-talet genomfört en mycket medveten och omfattande diversifiering av verksamheterna inom Pripps i syfte att sprida riskerna – det vill säga att inte vara så starkt beroende av enbart bryggeriverksamheten. Dessutom ansåg sig inte företagsledningen kunna få företaget att växa ytterligare inom just bryggeribranschen. Det bör framhållas att diversifiering var ett modeord eller en vanlig strategi bland storföretag, särskilt framgångsrika sådana, under denna tid – till skillnad mot i dag då fokusering på kärnverksamheten är mottot framför andra. Diskussionerna om samarbeten med det danska bolaget De Forenade Bryggerier, som alltså ägde varumärkena Carlsberg och Tuborg, var intensiva men i stället var det alltså den svenska staten som i slutet av 1974 stod som köpare av dryckesrörelsen.

Sandbergs avhandling är till stora delar ett mycket gediget empiriskt arbete, med klar struktur och tydligt avgränsade teoretiska utgångspunkter. Jag har dock några grundläggande invändningar. Den första rör betydelsen av den förändrade synen på konkurrens inom svenskt näringsliv under decennierna efter andra världskriget. Sandberg menar att frågan om ökad konkurrens utvecklades till en av de mest centrala frågorna inom svensk samhällsdebatt över huvud taget och att det ägde rum ett anglo-amerikanskt paradigmskifte. Detta innebar att den djupt rotade korporativistiska strukturen ersattes av "de fria marknadsmekanismernas logik" och begreppen avreglering och liberalisering kom att dominera den ekonomisk-politiska debatten. Jag menar att Sandberg överdriver, eller kanske snarare överskattar, hur viktig frågan om ökad konkurrens inom det svenska näringslivet var vid denna tid. Säkerligen förekom det inom till exempel bryggeriindustrin intensiva diskussioner om hur man från statens sida skulle kunna förbättra möjligheterna för mindre aktörer att verka på den svenska marknaden. Men sett till det svenska näringslivet som helhet var frågan om hur svenska exportorienterade företag skulle kunna bli mer konkurrenskraftiga på de internationella marknaderna viktigare än den inhemska konkurrensen. För det var just dessa storföretag som skulle skapa ekonomisk tillväxt i efterkrigstidens Sverige. Och precis som Torbjörn Lundqvist visat i sina studier över konkurrensfrågans historiska utveckling, var det först från och med 1980-talet som konkurrens blev en överordnad ideologi, från att tidigare ha varit ett ytterst konjunkturberoende slagord.

En andra principiell invändning rör Sandbergs syn på institutionell förändring. Sandberg beskriver ett stort antal institutionella förändringar. En del var mer

ideologiskt präglade diskussioner som inte alltid resulterade i nya formella regler, en del rörde konkret ny lagstiftning och andra typer av regler och normer som styrde eller åtminstone påverkade aktörernas, det vill säga företagens, beteende. Mångfalden av institutionella förändringar medför att man som läsare har svårt att få en bild av vilka de viktigaste var och vilka specifika effekter de hade. Någon form av klassificering eller kategorisering av de institutionella förändringarna hade kunnat förtydliga denna diskussion. En viktigare kritisk anmärkning rör dock Sandbergs syn på hur institutionell förändring skapas. Enligt min mening är det just denna förändringsprocess som är intressant och som har goda förutsättningar att kunna studeras i ett historiskt perspektiv. Det är framför allt interaktionen – och det ömsesidiga beroendet – mellan institutionellt ramverk och aktörerna/organisationerna/företagen som skapar institutionell förändring. I avhandlingen beskrivs i stället relationen mellan institutioner och organisationer i stort sett som en envägskommunikation. Företagen reduceras till mer eller mindre passiva mottagare – eller respondenter, som Sandberg skriver, på de institutionella förändringar som stat och regering beslutar om. Ett mer öppet och dynamiskt sätt att analysera relationen mellan institutioner och organisationer hade kunnat stärka argumentationen i flera avseenden.

Min tredje huvudinvändning rör det nästan obefintliga ägarperspektivet i avhandlingen. Jag, och säkerligen många andra, förknippar Chandlers forskning inte bara med de multinationella storföretagens framväxt utan också med framväxten av *managerial capitalism*, det vill säga en situation där professionella, anställda företagsledare gradvis tar över ägarnas centrala position som maktbärande över den operativa och strategiska ledningen i företagen. Allra tydligast blir den förändringen i gamla familjeföretag där makten traderats inom familjen. Denna process skulle kunna kallas en sorts direktörernas revolution och den har varit särskilt påtaglig under den tidsperiod som avhandlingen behandlar, det vill säga decennierna efter andra världskriget. Dessutom har ju frågan om maktbalansen mellan aktieägare och företagsledning blivit närmast brännhet under de senaste åren, där det onekligen ser ut som att det är aktieägarna som återtagit initiativet. Begrepp som "aktieägarvärde" och "*shareholder capitalism*" har blivit nya ledord i debatten. Den dagsfärska maktkampen om Volvo (Lastvagnar) är ett tydligt exempel på hur fokus förskjutits från företagsledning till ägarfrågan.

Ytterligare tillämpat på det svenska sammanhanget har dock ledande forskare, framför allt Jan Glete, hävdad att Sverige aldrig har haft en sådan motsvarande direktörernas revolution, utan ägarna har under hela 1900-talet, likväl som i dag, sett till att med olika medel behålla sin makt. Ägarna har framför allt genom långsiktiga strategier och genom formella och informella samarbeten inom olika typer av nätverk, behållit initiativet och makten över de svenska företagen. Här är ju inte minst de olika banksfärerna kring de stora svenska affärsbankerna tydliga exempel på just dessa långsiktigt framgångsrika ägare.

Sandberg bortser alltså i alltför hög grad från ägandets och ägarrollens betydelse i sina analyser av den svenska bryggeriindustrins utveckling. Hade vi fått mer information om, och analyser av, hur individuella aktieägare men också grupper av aktieägare i StB, P & L och Pripps agerade, såväl kortsiktigt som långsiktigt, hade förståelsen för den ganska komplicerade processen som Sandberg studerar kunnat öka väsentligt. Det är endast i kapitlet om Tingsryd och Falken som det faktum att företagsledarna också var huvudägare blir en viktig förklaringsfaktor.

Vid sidan av mina huvudinvändningar, som huvudsakligen är av principiell karaktär, har jag också ett par mindre kommentarer som kan nämnas i detta sammanhang. En gäller Beijerinvests köp av Pribo. Sandbergs beskrivning och analys av händelseförloppet, och framför allt motiven till affären, övertygar inte. Enligt det beslutsunderlag som framkommer av styrelseprotokollen var affären motiverad av att Beijerinvest hade den kompetens inom management och internationell verksamhet som Pribo saknade. Pribo å sin sida hade, fortfarande enligt dessa styrelseprotokoll, finansiella resurser, kompetens inom strukturrationalisering, marknadsföring och distribution samt kunskap om dagligvarukanalerna. En till synes välmotiverad affär ur båda parter perspektiv alltså. Jag tror att man kommer betydligt närmare sanningen om man konstaterar att för Beijerinvest var Pribo ett synnerligen lockande förvärv med hänsyn till dess stora kassa. Det, och inget annat, var för Beijerinvest motivet till att köpa Pribo. Jag menar att Sandberg hade kunnat vara lite mer kritisk till den diskussion som fördes i styrelseprotokollen och som så uppenbart syftade till att bädda för den kommande affären.

En sista kommentar avseende Sandbergs resultat, som alltså överlag är mycket välgrundade i empiri, avser de långsiktiga effekterna av avregleringar. Det är slående hur stor diskrepansen är mellan de intentioner som ligger bakom och de faktiska effekterna av dem. Vad gäller bryggeriindustrin ledde avregleringarna inte till ökad konkurrens och till en mångfald av aktörer, snarast tvärtom. Mönstret känner vi igen från andra marknader eller branscher som har avreglerats efter andra världskriget. De finansiella marknaderna och elmarknaden är två exempel på där avregleringar har lett till en utslagning av mindre aktörer och en närmast oligopolliknande situation.

Avhandlingen präglas generellt sett av stor noggrannhet i fråga om akribi och formalia. Ett femtiotal stafvel får anses vara acceptabelt i ett så pass omfattande arbete. Ett par av tabellerna hade kunnat göras mer informativa men detta är bara randanmärkningar. Språkbehandlingen är överlag god, dock har Sandberg en tendens att ibland använda begrepp och formuleringar som i stället för att förtydliga och förklara får motsatt effekt. Tidvis brister det också i bearbetningen av källmaterialet. En del långa och detaljerade beskrivningar hade kunnat ersättas av mer sammanfattande och analyserande text.

Sammantaget kan det konstateras att Peter Sandberg har skrivit en avhandling

som gett ny och värdefull kunskap om hur en viktig del av svenskt näringsliv omvandlades under perioden efter andra världskriget och vilka de centrala faktorerna bakom denna omvandling var. Avhandlingen är ett gediget och väl genomfört empiriskt arbete, ett exempel på god grundforskning. Dessutom har avhandlingen en tydlig teoretisk förankring och ambition som ger den en vetenskaplig dimension utöver det empiriska och det rent beskrivande. Vad jag särskilt vill framhålla är författarens höga målsättning och stora ambitioner med avhandlingen – han vill verkligen bidra till att utveckla forsknings- och kunskapsläget, han vill åstadkomma ett nytänkande.

Avhandlingen är också mycket välstrukturerad – det finns en tydlig röd tråd, en grundläggande frågeställning, som behandlas konsekvent och genomgående. Avhandlingen kännetecknas också av en stor detaljrikedom i de processer och händelseförlopp som beskrivs, och detta vittnar om författarens egna kunskaper och det stora arbete som lagts på att ta fram och bearbeta ett omfattande källmaterial. De mindre språkliga bristerna och de ibland alltför deskriptiva avsnitten skall inte på något sätt överskugga det faktum att Peter Sandberg har skrivit en avhandling som definitivt kommer att göra avtryck i den framtida forskningen om svenskt näringsliv och om de strukturförändringar som ägt rum inom det under 1900-talet.

*Tom Petersson**

* Fakultetsopponent