

Elektrotekniska industrins ledande tråd

AB Dahréntråd och svensk lindningstrådsindustri 1945-1980

Robert Thavenius



UNIVERSITY OF GOTHENBURG
SCHOOL OF BUSINESS, ECONOMICS AND LAW

Elektrotekniska industrins
ledande tråd

Elektrotekniska industrins ledande tråd

AB Dahréntråd och svensk lindningstrådsindustri 1945-1980

Robert Thavenius

GOTHENBURG STUDIES IN ECONOMIC HISTORY replaces the former series under the title *Meddelanden från Ekonomisk-historiska institutionen, Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.*

© Robert Thavenius 2017
Grafisk produktion: Ineko

ISBN 978-91-86217-17-4

<http://hdl.handle.net/2077/51757>

Published by the Unit for Economic History, Department of Economy and Society,
School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg
Printed by Ineko AB, Källered 2017

Distribution: Unit for Economic History, Department of Economy and Society,
School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg
P.O. Box 625, SE 405 30 Göteborg, Sweden
www.econhist.gu.se

Till mina föräldrar
Siv och Lars

ABSTRACT

Elektrotekniska industrins ledande tråd.
AB Dahréntråd och svensk lindningstrådsindustri 1945-1980 (2017)
Gothenburg Studies in Economic History 18 (2017)
ISBN 978-91-86217-17-4
<http://hdl.handle.net/2077/51757>

Author: Robert Thavenius

Doctoral Dissertation in Economic History at the Department of Economy and Society,
School of Business, Economics and Law, University of Gothenburg, P.O. Box 625, SE-405
30 Gothenburg, Sweden (Written in Swedish with a Summary in English.)

Distribution: Department of Economy and Society (address above).

This dissertation is a study of Swedish manufacturers of insulated winding wire and the market forces surrounding the industry between 1945 and 1980. As part of the chain of subcontractors, the winding wire industry was linked to all three major electro-technical manufacturers of the time, ASEA, Electrolux and LM Ericsson. The Wallenberg Group's initiatives to create boundaries for what the manufacturers were to produce also came to influence manufacturers of winding wire and their subsequent focus on high- and low voltage current products and systems respectively.

Increasing sales of electro-technical products that became the norm in industry as well as in private homes after 1945 to a great extent created the demand for winding wire. In response to an increasing demand for winding wire Ernst Dahrén developed the family company in Jonslund, a predominantly rural area that lacked job opportunities. The specialisation of winding wire manufacturing enabled the company to carefully select loyal employees who accepted lower wages and were willing to work in three shifts, thereby creating a competitive advantage for the company. Product pricing was governed by the prices of copper and aluminium as well as costs and discounts for the rod wire used in the production of winding wire. Together with Ernst Dahrén's entrepreneurial and patriarchal leadership style which highly influenced the company culture, the family's tendency to re-invest profits became an important foundation for the company's autonomy and expansion until its acquisition by the ASEA in 1973.

KEYWORDS: Development blocks, electro technical industry, industrial structure, subcontractors, winding wire, family business, entrepreneur

Förord

Föreliggande text började skrivas på 1980-talet då AB Dahréntråds dåvarande vd Rune Blomgren tog initiativ till att dokumentera den bransch och det företag han varit verksam inom under större delen av sitt liv. Med stöd av min handledare docent Martin Fritz, idag professor emeritus, bearbetade jag bransch- och företagsdata och lade grunden för min licentiatuppsats som presenterades för institutionen för ekonomisk historia i Göteborg år 1988. Därefter riktades mitt intresse åt forskning kring 1800-talets Jönköpingsliberaler och något år senare lämnade jag institutionen.

Vid ett flertal tillfällen har vänner sagt till mig att jag borde fortsätta att forska i syfte att disputerat. Livet som konsult, föreläsare, utredare, lektor och rektor fyllde emellertid mina dagar med ständigt nya och intressanta arbetsuppgifter. För ett par år sedan väcktes tankarna om att återvända till Jonslund, AB Dahréntråd och Sveriges elektrotekniska industri.

Ett varmt tack ska riktas till AB Dahréntråd och Ingrid Dahrén som lät mig dyka ned i deras arkiv innehållande material från såväl företaget, orten som familjen Dahrén. Härigenom skapades mycket av grundförutsättningarna för avhandlingen.

Med god och tydlig hjälp från min handledare professor Christer Lundh och insiktsfulla synpunkter från professor Susanna Fellman och professor Birgit Karlsson fann jag vägen till dagens forskningsstandard och fördjupad empiri. Utan Aase Svanegårds språkvård hade den avslutande engelska sammanfattningen inte fått sin form.

Mina föräldrar, Siv och Lars, samt sönerna, Philip och David, har tillsammans med goda vänner givit energi till långa arbetstimmar med manuset.

Robert Thavenius

Halmstad januari 2017

Innehållsförteckning

Kapitel 1: Inledning	15
1.1. Forskningsuppgiften	17
1.2. Teoretiska utgångspunkter	17
1.3. Metod och källmaterial	21
1.4. Avgränsningar	30
1.5. Studiens disposition	33
Kapitel 2: Tidigare forskning	35
2.1. Samhällsekonomin och det industriella utvecklingsblocket	35
2.2. Levebrödsföretagen	40
2.3. Entreprenören	43
2.4. Företagsform, strategi och lönsamhet	49
Del I	
Kapitel 3: Elektrotekniska industrins utveckling	55
3.1. Inledning	55
3.2. Tillväxt och stagnation under åren 1945-1980	55
3.3. Export och utlandsinvesteringar	66
3.4. Sammanfattning	70
Kapitel 4: Elektrotekniska industrins struktur	73
4.1. Inledning	73
4.2. Delbranscher	73
4.3. Karteller och ägarsamband	75
4.4. Etableringar, nedläggningar och fusioner	80
4.5. Sammanfattning	87
Kapitel 5: Valstrådsproducenterna	89
5.1. Inledning	89
5.2. Valsverkens konkurrens och samarbete	89

5.3.	Förbrukningen av valstråd	92
5.4.	Elektrokoppar, Metallverken och importen	94
5.6.	Prisutvecklingen	98
5.7.	Sammanfattning	104
Kapitel 6:	Lindningstrådsproducenterna	107
6.1.	Inledning	107
6.2.	ASEAs produktion av lindningstråd	108
6.3.	Elektromekano och Elektrokoppar	109
6.4.	Max Sieverts Kabelfabrik	112
6.5.	LM Ericssons fabriker i Älvsjö, Karlskrona och Vedeby	114
6.6.	Dahréntråd	115
6.7.	Sammanfattning	116
Kapitel 7:	Två marknadssegment	119
7.1.	Inledning	119
7.2.	De två marknadssegmenten	119
7.3.	Företagens marknadsandelar	124
7.4.	Lindningstrådens andel av företagens försäljning	127
7.5.	Sammanfattning	129
Kapitel 8:	Svensk lindningstrådsproduktion	131
8.1.	Inledning	131
8.2.	Isolerad lindningstråd	131
8.3.	Produktion av lindningstråd	132
8.4.	Import och export	136
8.5.	Produktion och förbrukning	139
8.6.	Prisutvecklingen	142
8.7.	Sammanfattning	146
Del II		
Kapitel 9:	Från levebrödsföretag till aktiebolag	151
9.1.	Inledning	151
9.2.	Att starta företag på Varaslätten	151

9.3.	Familjen och fädernegården	153
9.4.	Dahréns Silverrävsfarm	158
9.5.	Dahréns Dynamotrådspinneri	161
9.6.	Marknadsföring och teknikutveckling	163
9.7.	Produktion och försäljning	167
9.8.	Sammanfattning	169
Kapitel 10:	AB Dahréntråd	173
10.1.	Inledning	173
10.2.	Kapital och ägande	173
10.3.	Produktionsvolym	174
10.3.	Produktion, byggnader och maskinpark	177
10.4.	Intäkter, nettovinster och extern belåning	179
10.5.	Fonderade företagsresurser	183
10.6.	Produktionspersonalens löner	189
10.7.	Företagsledningens löner	196
10.8.	Sammanfattning	198
Kapitel 11:	Lokala och företagsinterna förhållanden	201
11.1.	Inledning	201
11.2.	Sysselsättningen i Essunga kommun	201
11.3.	Rekrytering av arbetskraft och bruksanda	206
11.4.	Egnahemsvillor och bostäder	215
11.5.	Sammanfattning	224
Epilog		
Kapitel 12:	Skapande förstörelse och en ny framtid	229
12.1.	Inledning	229
12.2.	Försäljningen av familjeföretaget	229
12.3.	Dahréntråd efter Dahréns	233
12.4.	Sammanfattning	237
Kapitel 13:	Avslutande diskussion	241
Summary		251

Appendix A. Lindningstråd i officiell industri- och handelsstatistik	261
Käll- och litteraturförteckning	267
Tabell-, diagram- och figurförteckning	275

Kapitel 1

Inledning

Jonslund är en liten ort på Varaslättan. Du passerar den efter att ha lämnat Göteborg på E20, kört förbi Alingsås och Vårgårda men ännu inte kommit fram till Vara. I Jonslund ligger AB Dahréntråd som med sina knappt 200 anställda idag är det enda företaget i Norden som tillverkar isolerad tråd av koppar och aluminium. Företaget startades år 1945 i syfte att förse den egna elektriska reparationsfirman med isolerad koppartråd, men kundkretsen vidgades snabbt då efterfrågan var omfattande efter kriget.

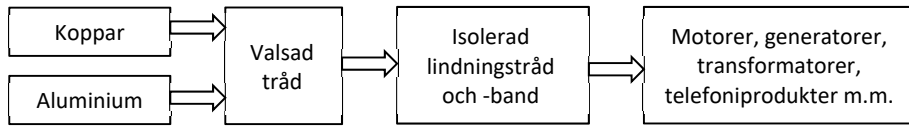
Det begränsade nischföretaget utvecklades genom sin produktion av insatsvaran lindningstråd¹ till ett mellanstort underleverantörsföretag inom den svenska elektrotekniska industrin. Lindningstråden lindas runt en kärna av metall, vanligtvis järn, för att skapa ett elektromagnetiskt kraftfält. I elmotorn blir det möjligt att omvandla elektrisk energi till mekanisk, i generatoren kan den mekaniska energin omvandlas till elektrisk och i transformatorn förändras den elektriska energins spänning.

Lindningstrådens tekniska funktion i de tre nämnda elektrotekniska produkterna gör den till en nödvändig komponent inom starkströmsindustrin, vilket i sin tur innebär att den finns i exempelvis vitvaror och allehanda elektriskt drivna maskiner i våra hem, i vindkraftverken och i de bilar, lastbilar och tåg som förflyttar oss och de varor vi konsumerar. Svagströmsindustrin efterfrågade klen lindningstråd för tillverkningen av telefoner och telefonväxlar fram till 1970-talet då den elektromekaniska teknologin började ersättas av en elektronikbaserad, vilket ändrade efterfrågan på klen lindningstråd radikalt.

Figur 1.1. är tänkt att i all enkelhet visa flödet från råvara till de svenska valstråds- och lindningstrådsproducenterna och vidare till kunderna inom den svenska elektrotekniska industrin. Figuren ger härmed också en enkel bild av den omvärld som underleverantörerna inom lindningstrådsbranschen har haft att förhålla sig till, men endast i begränsad omfattning kunnat påverka.

1 Begreppet lindningstråd används genomgående för såväl lindningsband som lindningstråd.

Figur 1.1. Lindningstrådsproduktionen i sitt sammanhang



Den elektrotekniska industrins olika innovationer, företagsbildande och samhällsliga förutsättningar som vi känner dessa idag, skapades under en tidsrymd av cirka 60 år och fanns på plats vid andra världskrigets slut som en viktig, växande och konkurrenskraftig beståndsdel inom svensk industri, ekonomi och utrikeshandel. För lindningstrådsproducenterna innebar det existensen av en stabil och växande inhemsk marknad från krigsslutet och fram till 1970-talet. Branschen präglades även av de avtal och ägarstrukturer som fanns inom ASEA, LM Ericsson, Electrolux och Elektromekano.

Inte minst har ASEA-ledningens och Wallenbergsfärens beslut påverkat förutsättningarna för svenska valstråds- och lindningstrådsproducenter, exempelvis AB Elektrokoppar och AB Dahréntråd. Därför har en beskrivning av det elektrotekniska utvecklingsblockets utveckling varit en betydelsefull utgångspunkt för analysen av lindningstrådsbranschens strukturella utveckling och grunden för avhandlingens inledande fallstudie. Denna historiskt definierade kontext utgör grunden för fallstudiens första del.

Vid sidan av makroekonomins och den elektrotekniska industrins betydelse för lindningstrådsbranschen och dess enskilda företag fokuserar den andra fallstudien på AB Dahréntråd och faktorer som exempelvis familjen Dahréns tillgång till startkapital och den egna kompetensen att starta och utveckla familjeföretaget.

Därutöver studeras lokala faktorer som tillgång på lämplig arbetskraft, den rådande lönebildningen under tiden fram till mitten av 60-talet samt orten Jonslund som kom att växa i symbios med Dahréns familjeföretag. Från att endast ha varit ett par mindre jordbruksfastigheter byggdes egnahemsvillor, kommunala bostäder, vägar, skola och utomhusbad och blev tillsammans med en ökande befolkning och en allt större fabriksbyggnad tecken på framgång.

I takt med familjeföretagets ökande betydelse stärktes Ernst Dahréns roll som patriarkal ledare med ansvar inte enbart för sitt företags och familjens välfärd utan även för det lokala samhällets utveckling. En konkret tillit byggdes upp kring familjeföretagets ägare och ledare. Det gör att studien ger bilden av ett företags grundläggande och expansion under åren 1945-1973.

Avhandlingens epilog rör försäljningen av familjeföretaget AB Dahréntråd till ASEA år 1973 och ger en förklaring till varför detta sker och bildar grunden för den omfattande strukturrationaliseringen av lindningstrådsbranschen under åren 1973-1980.

1.1. Forskningsuppgiften

Avhandlingens övergripande syfte är att studera den strukturella utvecklingen av den svenska lindningstrådsbranschen och dess historiska kontext under perioden 1945-1980 för att på så vis även lägga grunden till en fördjupad förståelse av de lokala och endogena faktorer som möjliggjorde etablerande och utvecklande av ett familjeägt lindningstrådsföretag i Jonslund från 1945 fram till 1973. Mer specifikt ställs följande empiriskt kartläggande forskningsfrågor:

- Vad karaktäriserade den elektrotekniska industrins utveckling och struktur under perioden 1945-1980?
- Vad utmärkte lindningstrådsbranschens marknadsförhållanden under perioden 1945-1980?
- Vilka faktorer möjliggjorde etablerandet och utvecklandet av ett familjeägt lindningstrådsföretag i Jonslund fram till 1973?
- Varför köpte ASEA familjeföretaget AB Dahréntråd 1973 och drev igenom en omfattande strukturuomvandling av lindningstrådsbranschen efter köpet?

Undersökningen genomförs som en fallstudie av den svenska lindningstrådsbranschen och företaget AB Dahréntråd. De två första forskningsfrågorna hänför sig till fallstudiens första del, branschen, och de två följande frågorna till fallstudiens andra del, företaget AB Dahréntråd.

1.2. Teoretiska utgångspunkter

Analysramen i föreliggande avhandling hämtar sin inspiration i första hand från Erik Dahmén och Joseph Schumpeter. Begrepp som ”utvecklingsblock”, ”levebrödsföretag”, ”entreprenör” och ”skapande förstörelse” används för att ge studien struktur samt grund för de avslutande reflektionerna i kapitel 12. Litteraturen på området beskrivs mer ingående i kapitel 2.

En viktig inspirationskälla för studien av branschens utveckling är Erik Dahmén syn på industriella utvecklingsblock². Den elektrotekniska industrins olika innovationer, företagsbildande och samhälleliga förutsättningar skapades under en tidsrymd av cirka 60 år och fanns på plats vid andra världskrigets slut som en viktig, växande och konkurrenskraftig beståndsdel inom svensk industri, utrikeshandel och makroekonomi. Marknaden för det svenska elektrotekniska utvecklingsblocket karaktäriserades av stark efterfrågan, något som Dahmén benämnde marknadssug³, och kom härmed att bli en del av den generella ekonomiska uppgång som präglade svensk ekonomi efter 1945.

Den elektrotekniska industrin präglades även av de avtal och ägarstrukturer som fanns inom ASEA, LM Ericsson, Electrolux och Elektromekano. Inte minst har ASEA-ledningens och Wallenbergsfärens långsiktiga och organiserande ambitioner påverkat förutsättningarna för svenska underleverantörer som valstråds- och lindningstrådsproducenter.⁴ Den dominerande ägarfärens inflytande och nära samarbete med de heltidsanställda företagsledarna visar på ett annat utvecklingsmönster än det Alfred Chandler lyfte fram då han talade om "The Managerial revolution in American business". Studien följer den handfulla företagen som tillverkade vals- och lindningstråd fram till 1970-talet då branschstrukturen ändrades drastiskt och gav prov den skapande förstörelse och entreprenörskap på branschnivå som Schumpeter talade om.⁵ Sammantaget utgör den makroekonomiska utvecklingen, de stora kundföretagen och valsverken den kontext inom vilken lindningstrådsbranschen verkade.

Vid sidan av den övergripande kontextuella betydelsen av ekonomisk utveckling och strukturen och utvecklingen för de stora elektrotekniska kundföretagen har de två underleverantörerna av koppar- och aluminiumvalstråd, AB Svenska Metallverken och Elektromekano (från och med 1953 AB Elektrokoppar) varit av stor betydelse. Det gäller såväl som underleverantörer och som potentiellt hot om att integrera sig i eller expandera inom lindningstrådsindustrin.

Efter att belyst lindningstrådsbranschens kontext genomförs en beskrivning av de olika branschföretagens historia och koncernanknytningar samt lindningstrådsproduktionens volymmässiga utveckling och företagens marknadsandelar inom svag- respektive starkströmssegmenten under perioden 1945-

2 Dahmén (1950) s. 67, 73 & 371. Begreppet utvecklingsblock kom att användas första gången av Dahmén i licentiatuppsatsen från 1942. Carlsson & Henrekson (1991) s. 22.

3 Dahmén (1950) s. 49.

4 Glete (1983) s. 247ff. Glete (1984) s. 66ff. Glete (1994) s.115ff.

5 Schumpeter (1976) s. 81-86.

1980. Med hjälp av Igor Ansoffs enkla fyrfältsmatris tydliggörs även de strategiska val företagen gjorde. Sammantaget ska beskrivningen ge en god bild av branschnivån och dess kontext. Härmed avslutas beskrivningen av den omvärld i form av generell ekonomisk utveckling, kunder, underleverantörer, konkurrenter samt marknadssegment som utgör grunden för den första fallstudien.

Fallstudiens andra del utforskar vad som gjorde det möjligt att starta och framgångsrikt driva ett familjeägt lindningstrådsföretag i Jonslund från 1945 fram till 1973. Här är frågeställningens fokus på familjeföretaget och dess lokala och historiskt definierade kontext. En naturlig begreppsmässig utgångspunkt finns även här i Erik Dahmén's studie kring företagandet under mellankrigstiden. Dahmén ansåg att de nya "arbetarföretagen" mycket ofta startades utifrån "levebrödsprincipen", där bidrag till den egna familjens överlevnad var företagets drivkraft och tankar om långsiktig utveckling och tillväxt saknades. Dahmén slog också fast att 40 procent av de företag som startades hade företagsgrundarens eller dennes hustrus hopsparade eller ärvda tillgångar som enda eller viktigaste finansieringsgrund för att täcka det initiala kapitalbehovet.⁶ Familjen Dahmén startade och drev ett antal företag som skulle kunna beskrivas som levebrödsföretag, men som också skapade resurser för vidare ambitioner och långsiktighet.

Magnus Henrekson och Mikael Stenkula vill vidga Dahmén's beskrivning av levebrödsföretagaren genom att tala om två typer av entreprenörskap. Å ena sidan talar de om möjlighetsentreprenörer när det handlar om upptäckten eller skapandet av en affärsmöjlighet som utvecklas. Å andra sidan används begreppet nödvändighetsentreprenörskap när någon trycks in i funktionen eller rollen, vilket i strikt mening, enligt författarna, egentligen inte kan betraktas som entreprenörskap utan istället kanske borde benämnas nödvändighetsföretagande för att fånga upp alla som exempelvis väljer företagande istället för den arbetslöshet de befinner sig i.⁷ Vår studie visar dock den föreslagna gränsen mellan nödvändighet och vidare möjligheter inte är en gång för alla given. En verksamhet som framträder som en nödvändighet för att täcka det egna behovet av lindningstråd utvecklades till en möjlighet och växte till ett stabilt underleverantörsföretag med en betydande andel av den svenska marknaden.

6 Dahmén (1950) s. 229, 327 & 356.

7 Henrekson & Stenkula (2007) s. 30 & 33.

För Schumpeter har entreprenörerna, eller företagen med Dahmén svenska ordval⁸, en central roll som kreatörer vilka omvandlar möjligheter till nya marknadsmässiga realiteter, företagsbildningar samt vidare samhällelig ekonomisk tillväxt.⁹ Viktigt är också att Schumpeter ser den entreprenöriella verksamheten som en funktion inom kapitalismen.¹⁰ En funktion som kan bäras upp av en person eller, exempelvis vara en del av en eller flera personers arbetsuppgifter. Här har en familjeföretagare burit upp ett antal ”funktioner” i sitt vardagliga liv, däribland kapitalägare, entreprenör och lokal samhällsbyggare. Ernst Dahrén skapade, tillsammans med hustrun Agda och sönerna Sven och Kurt, en kompetens och entreprenöriell drivkraft för att starta och utveckla sina Jonslunds företag, vilket här ses som en grundläggande endogen faktor i den andra delen av fallstudien.

Familjeföretagaren i fråga, Ernst Dahrén, var en jordbrukarson som tidigt i livet bestämde sig för att studera och söka sig försörjning utanför jordbruket. Efter 1945 fick många familjer som brukade mindre enheter på Varaslätten det allt svårare att livnära sig enbart på dessa och männen kom att söka sig lönearbete hos lokala företag. Detta förhållande präglade den lokala arbetsmarknaden och lönebildningen under tiden fram till mitten av 60-talet. Essunga kommun kunde ha blivit en avfolkningsbygd, men istället utvecklades företag och den offentliga sektorn och gav grund för en tämligen konstant befolkning under undersökningsperioden 1945-1980.

Orten Jonslund kom att växa i symbios med familjeföretagen. Från att endast ha varit ett par mindre jordbruksfastigheter byggdes egnahemsvillor, kommunala bostäder, vägar, skola och utomhusbad och blev tillsammans med en ökande befolkning och en allt större fabriksbyggnad tecken på framgång. Här växte Ernst Dahrén fram som en patriarkal ledare med ansvar inte enbart för sitt företags och familjs välfärd utan även för det lokala samhällets utveckling. Här byggdes den konkreta tilliten kring familjeföretagets ägare och ledare. Det gör att den andra delen av fallstudien ger en bild av ett företags expansion och

8 I engelska texter använder Dahmén ordet ”entrepreneur”. Dahmén (1950) s. 412. Även Schumpeter diskuterade valet av lämplig terminologi och skrev i texten ”Change and the entrepreneur” som utgavs 1949 att han inte hade något att invända mot begreppen ”företagsledare” eller ”innovator”, men valde ”entrepreneur”. Schumpeter (2008) s. 65. Om begreppen ”invention” och ”innovation” se Schumpeter (1939) s. 80ff samt Oslo Manual (2005) Chapter 3.

9 Dahmén (1950) s. 8ff och 390-399. Dahmén (1991a) Schumpeter (1976) s. 83f.

10 Se mer om Schumpeters syn på den entreprenöriella funktionen nedan.

den svenska landsbygden under tiden då folkhemmet och välfärden byggdes upp efter 1945.

I fallstudiens andra del blir det sålunda möjligt att redovisa lokala faktorer som kompetensen hos företagarna, existensen av startkapital, tillgång på lämplig arbetskraft och lokala löneförhållanden vilka skapade avgörande initiala förutsättningar för de entreprenöriella satsningarnas framgång. Det är således inte enbart inre förhållanden i familjen Dahréns olika företag som är av intresse utan även den ekonomiska och sociala miljö man lokalt verkade inom och utvecklade. Här finns lokala faktorer som bidrar till att förklara varför familjeföretaget kunde hävda sig så pass väl i konkurrensen inom lindningstrådsbranschen och på ett avgörande vis bidra till orten Jonslunds utveckling.

Den avslutande epilogen strävar efter att ge svar på varför AB Dahréntråd köptes av sin största kund år 1973 blev en betydelsefull del i en omfattande strukturrationalisering¹¹ inom branschen. Erik Dahmén beskrev den ekonomiska omvandlingsprocessens två sidor. Innovationerna lägger grunden för nya varor och tjänster samt radikala förändringar inom produktions- och distributionsmetoder. Samtidigt trycks gamla lösningar undan från marknaden.¹² Den konkreta förändring som beskrivs här berörde inte enbart ett antal svenska företag utan även branschens nordiska struktur och ger därmed ett gott exempel på Schumpetriansk skapande förstörelse och entreprenöranda på branschnivå.¹³ Epilogen tangerar även frågan om familjeföretagens problem att överleva generationsgränserna¹⁴ och ger exempel på att dylika företagsförsäljningar inte nödvändigtvis behöver vara negativa vare sig ur familjesynpunkt eller för företagets utveckling.

1.3. Metod och källmaterial

Som nämnts är föreliggande undersökning designad som en fallstudie av den svenska lindningstrådsbranschen och företaget AB Dahréntråd. Studien anknyter till en empirisk och historisk tradition med såväl kvantitativa som kvalitativa metodinslag i kartläggning och analys. Källmaterialets karaktär och forskningsfrågorna gör att metodiken huvudsakligen är kvalitativ, medan kvantitativa metoder har använts för att producera deskriptiv statistik. Nedan

11 Glete (1987) s. 63

12 Dahmén (1950) s. 8ff.

13 Schumpeter (1934) s. 66.

14 Colli (2003) s.65-72.

motiveras valet av fallstudieansats och samt det källmaterial som använts och vilka problem som finns häri.

Fallstudien som metod

Definitionerna av en ”fallstudie” varierar i hög grad.¹⁵ Exempelvis Alan Bryman och Emma Bell utgår ifrån att det handlar om ett definierat ”fall” som studeras eftersom det finns ett egenvärde i att göra en djuplodande studie kring det för att tydliggöra dess unika drag inom ramarna för existerande kontext. Samtidigt nämner de att det finns forskare som väljer ett visst fall i syfte att studera det som en representant av en större population, vilket enligt Bryman och Bell kräver användandet av en mer formell samplingsmetod.¹⁶ Robert Stake skriver att ett fall kan vara precis vad som helst som en forskare, av någon anledning, koncentrerar sin studie på i syfte att förstå fallets specifika och komplexa natur. Han skriver samtidigt att det inte är möjligt att göra en precis definition av vare sig fall eller fallstudie eftersom varierande verksamheter finns inom olika discipliner.¹⁷ Stake skrev: ”Case study research is not sampling research. We do not study a case primarily to understand other cases. Our first obligation is to understand this one case. In intrinsic case study, the case is pre-selected.”¹⁸ Robert Yin gör en tudelad definition av begreppet där första delen betonar att den empiriska undersökningen görs på ett samtida fall och den verklighet som fallet finns inom. Han tillägger att gränsen mellan det studerade fallet och dess kontext inte alltid är glasklart. Den andra delen av hans definition pekar på det faktum att fallstudiens empiriska material härstammar från flera källor som behöver knytas samman på ett triangulerande vis. Slutligen har fallstudien möjlighet att dra nytta av tidigare forsknings teoretiska hypoteser vid insamling och analys av data.¹⁹

Här ses fallstudiens värde i skapandet av en djuplodande och beskrivande bransch- och företagsstudie inom en given komplex historisk kontext. Arbetets beskrivning av kontextens betydelse för branschens respektive företags utveckling betonar problematiken med att skarpt särskilja ”fallet” och påverkande kontextuella faktorer.²⁰ Studien vilar i hög grad på kvantitativt empiriskt

15 May (2013) s. 258ff. Bryman & Bell (2014) s. 87. Hakim (2000) s.59f.

16 Bryman (2012) s. 68f. Bryman & Bell (2014) s. 86.

17 Stake (1995) s. 2.

18 Stake (1995) s. 3.

19 Yin (2007) s. 31. Yin (2014) s. 16f.

20 Yin (2014) s. 16.

material hämtat exempelvis från företags årliga rapporter till nationell statistik och årsredovisningar, samtidigt har det varit möjligt att inkludera kvalitativ information från exempelvis skriftligt material och intervjuer med enskilda individer. Härmed har den interna validiteten stärkts med hjälp av triangulering av olika källor.²¹

I fallstudiens första del studeras lindningstrådsbranschens marknadsförhållanden under perioden 1945-1980 inom ramarna för den historiska kontext som utgjordes av utveckling och struktur inom svensk makroekonomi, elektroteknisk industrins struktur och slutligen de viktigaste underleverantörerna till lindningstrådsbranschen, de två svenska valstrådsproducenterna. Fallstudiens andra del fokuserar på familjeföretaget AB Dahréntråd och vad som gjorde det möjligt att starta och driva företaget framgångsrikt fram till 1970-talet. Här blir det möjligt att fördjupa kunskapen om företagets lokala kontext, exempelvis möjligheten att rekrytera lämplig produktionspersonal, anställnings- och löneförhållanden samt medarbetarnas tendens att lämna eller stanna kvar vid företaget. Faktorer som sammantaget kan bidra till förståelsen av familjeföretagets framgång.

I fallstudiens andra del studeras även familjeföretagarnas egna resurser. Det rör exempelvis förekomsten av riskvilligt kapital och entreprenöriella krafter, vilka var grundläggande starta lindningstrådsföretaget. Därutöver tydliggörs företagets affärsmodell kring försäljning, användandet av nettovinster, familjens löneuttag och investeringsförmågan att vidareutveckla den initialt begränsade verksamheten till ett underleverantörsföretag med cirka 30 procent av den svenska marknaden. Härigenom går fallstudien från en övergripande historisk kontext, där de lokala företagarna haft mycket begränsade möjligheter att påverka, till lokala och företagsinterna förhållanden där ägarnas beslut varit avgörande.

Upplägget visar fallstudiens fördelar när det gäller möjligheten att studera ett ”fall” mer djupgående. Samtidigt begränsar fallstudiedesignen studiens externa validitet och därmed möjligheten att generalisera resultaten utanför det valda studieobjektet, något som Robert Yin benämner ”statistisk generalisering”.²² Det gör att det exempelvis inte är möjligt att generalisera föreliggande forskningsresultat till andra underleverantörsbranscher eller till familjeföretag i gemen. Utan ambitioner att generalisera studiens resultat på detta vis ger den

21 Yin (2007) s. 125ff. Yin (2014) s. 120ff. Bryman & Bell (2014) s. 404. Bryman (2012) s. 392. Stake (1995) s. 107ff.

22 Yin (2007) s. 51ff.

dock ytterligare en beskrivning av småföretagande och samhällsutveckling på Varaslätten och skapar grund för jämförelse med redan existerande studier.

Fallstudien har hämtat inspiration från tidigare forskning och använder en del teorier och begrepp från bl.a. Erik Dahmén och Joseph Schumpeter. En del av studiens resultat bör kunna ses som bekräftande exempel för existerande teoretiska positioner medan andra bör betraktas som möjlig grund för ifrågasättande eller modifieringar, vilket kan sägas vara ett visst mått av teoretisk generalisering.²³ Robert Yin använder begreppet ”analytisk generalisering” när den enskilda fallstudien används för att diskutera de begrepp och teorier som använts i studien.²⁴ Föreliggande studie anknyter emellertid inte till den positivistiska hållningen att det enskilda fallet kan verifiera eller falsifiera en tidigare producerad teori eller begreppsbildning.²⁵

Källmaterial

Elektroteknisk industri

Beskrivningen och analysen av den elektrotekniska industrins struktur och utveckling har varit betydelsefull för bland annat tecknandet av den marknad underleverantörerna av lindningstråd verkat gentemot. Svensk Näringsindelning (SNI) definierar emellertid inte produktionen av stationära turbiner, datorer, matris skrivare för datorer, elektronräknare, elektroniska skrivmaskiner, industrirobotar, kyl- och frysskåp, tvättmaskiner och diskmaskiner som produktion inom den elektrotekniska industrin. De ovan nämnda varugrupperna och de arbetsställen²⁶ där dessa tillverkas återfinns istället i SNIs redovisning som delar av maskinindustrin (SNI 382) (bland annat ”matamaskinindustri” (SNI 38251), ”annan kontorsmaskinindustri” (SNI 38259) och ”industri för hushållsapparater” (SNI 38291). Om de tre delbranscherna adderats till SNIs definition av i den svenska elektrotekniska industrin hade de 1980 motsvarat

23 Stake (1995) s. 7f. Yin (2014) s. 20ff. Bryman (2012) s. 47f & 69. Bryman & Bell (2014) s. 86f.

24 Yin (2007) s. 52ff.

25 May (2013) s. 261, 268 & 277

26 Basenheten för industristatistiken är arbetsstället. Detta definieras som ”en lokalt fristående produktionsenhet, vid vilken inom ramen för ett enda företag bedrivs ett enda slag av verksamhet inom i regel en enda definierad bransch eller vissa definierade kombinationer av skilda verksamheter. Om ett företag på samma plats driver rörelse, som omfattar flera olika aktiviteter, kan företaget således anmodas att lämna separata uppgifter för varje aktivitet för sig under förutsättning att aktiviteterna enligt givna standarden är från varandra avvikande och under förutsättning att tillräckligt underlag finns för en tillfredsställande redovisning. Varje sådan separat redovisad aktivitet anses som ett arbetsställe.” SOS Industri 1980, s. 15.

cirka 14 procent av det totala antalet anställda och cirka 15 procent av det framställda förädlingsvärdet.²⁷

Den officiella statistikens definition av elektroteknisk industri, genom Svensk Näringsindelning, innehåller således betydande feldefinitioner och/eller definitionsproblem, som påverkar bedömningen av branschens omfattning och ekonomiska utveckling. Trots de fel och problem industristatistikens definition av den elektrotekniska industrin är behäftad med används definitionen i texten. Orsaken till detta val är för det första att det, över tiden, är omöjligt att direkt ur den officiella industristatistikens publicerade material rekonstruera statistiken efter egna definitioner. Ett omfattande rekonstruktionsarbete, utifrån den offentliga statistikens källmaterial, ligger långt utanför detta arbetes räckvidd. För det andra tillkommer att den litteratur, som används här i hög grad håller sig till den officiella statistikens definition. En omdefiniering skulle därför nödvändiggöra en rekonstruktion även av den använda litteraturens källmaterial. Slutligen har det, i samtal med branschfolk, framkommit att den isolerade lindningstråden huvudsakligen används inom den produktion, som inkluderas i den ovan nämnda officiella definitionen. Annorlunda uttryckt inkluderas lindningstrådsproducenternas viktigaste kunder inom den officiella statistikens definition av elektroteknisk industri.²⁸

Vid sidan av problematiken kring definitionen av den elektrotekniska industrin är de mest avgörande metodologiska problemen knutna till den officiella industri- och utrikeshandelsstatistikens lindningstrådsserier. Generellt sett kan sägas att problemen uppstått av utvecklingen av sätten att isolera lindningstråd och strävan att redovisa dem under separata produktnummer. Då dessa problem kräver en relativt omfattande genomgång har texten placerats i Appendix A ”Lindningstråd i officiell industri- och handelsstatistik”. Här görs en längre analys av de definitioner och förändringar som varit av betydelse för studien och hur dessa hanteras.

Tidsserier

Branschstudien presenterar en rad kvantitativa tidsserier där de ingående företagens produktion följs och jämförs under åren 1945-1980. De kvantitativa tidsserierna över företagens produktion har sin empiriska grund i de huvud- och specialuppgifter företagen lämnat in som primärmaterial till industristatistiken. Dessa uppgifter lämnades fram till 1961 in till Kommerskollegium och därefter

27 SOS Industri 1980.

28 Intervju med Rune Blomgren och Christer Samuelsson, AB Dahréntråds tidigare verkstäl-
lande direktörer.

till Statistiska Centralbyrån (SCB). De statistiska blanketterna har haft nästan samma utseende över hela den studerade tidsperioden.

AB Dahréntråds bidrag till den statliga industristatistiken har även använts för att redovisa uppgifter om antalet arbetade timmar och antalet anställda vid företaget. Uppgiften ska ange ett medeltal anställda under varje år och två halvtider har räknats om till en heltid. Osäkerheten i materialet förefaller större under perioden 1945-1953. En lönelista från år 1951 visar att antalet anställda som arbetat mellan 1-11 månader var omfattande. Beräkningarna av medeltalet anställda under de första verksamhetsåren var nog inte helt exakt. Under senare delen av undersökningsperioden redovisas antalet hel- och deltidsanställda, där antalet deltidsanställda ofta är begränsat, vilket troligen också gör statistiken säkrare. En jämförelse med uppgifterna i årsredovisningarna visar dock på genomgående, men begränsade och osystematiska, skillnader mellan de två serierna. Här har industristatistiken genomgående valts som utgångspunkt eftersom dessa uppgifter varit grund i övrigt.

Till företagens inlämnade primärmaterial har lagts svensk officiell statistik från exempelvis Statistisk Årsbok, Statistiska Meddelanden och årsrapporter från Statens Pris- och Kartellnämnd. Genom ett kartläggande av de många årligt återkommande kvantitativa serierna har det blivit möjligt att redovisa och analysera enskilda branschföretags produktion av vals- respektive lindningstråd, total svenska produktion och marknadsandelar.

Genom en bearbetning av den offentliga utrikeshandelsstatistiken har det blivit möjligt att precisera handelsnettot för valstråd respektive lindningstråd under perioden 1945-1980. Här har endast handeln över nationsgränsen studerats i syfte att analysera importen respektive exportens utveckling över tiden samt den totala användningen av produkterna på den svenska marknaden. De enskilda företagens köp och försäljning över nationsgränsen har emellertid inte studerats.

Internationella metallpriser

För att konstruera de kvantitativa tidsserierna över de internationella marknadspriserna för koppar har priset på London Metal Exchange valts som källa och det kanadensiska producentpriset i London (Alcan) för det raffinerade aluminiumet. Skälen till detta diskuteras utförligt i kapitel 4 där den generella pris- och relativprisutveckling för de svenska valstrådsproducenterna redovisas och analyseras.

I studien ingår de två producenterna av valstråd, Elektrokoppar och Svenska Metallverken, och en beskrivning av valstrådsmarknadens volym och tillväxt i

Sverige. Däremot exkluderas de processer som rör företagets fortlöpande inköp av koppar och aluminium och därmed också de kortsiktiga prisfluktuationerna på metallmarknaderna som varit avgörande för företagets lönsamhet.

Företagsmaterial

Med tillgång till AB Elektrokoppar och AB Dahrénträds företagsarkiv har det varit möjligt att ta del av styrelseprotokoll, bolagsstämmaprotokoll, verksamhetsberättelser, avtal och korrespondens samt på företagets årsredovisningar. Detta material har sammantaget, och tillsammans med enstaka årsredovisningar från ASEA, Electrolux och Gränges, inte enbart givit tillgång till mer kvantitativ statistik utan även kvalitativt material rörande betydelsefulla strategiska styrelsebeslut kring investeringar samt köp eller försäljning av företag.

I det familjeägda AB Dahrénträds årsredovisningar består förvaltningsberättelserna endast av enstaka meningar utan egentligt innehåll. Efter att ASEA köpt Dahréntråd 1973 utökades förvaltningsberättelsernas information om investeringar, överförande av investeringsmedel från moderbolaget Liljeholmens Kabelfabrik, marknadsutvecklingen och avvecklingar av koncernens produktionsenheter samt information kring avtal med andra företag samt aktiekapitalets tillväxt och företagets lönsamhet. Detta har haft betydelse för skildringen av åren 1974-1980. Revisionsberättelserna har inte använts i studien då de alltid varit ytterst formella och endast givit sitt stöd till företagsledningens beslut. Det bör också nämnas att Dahrénträds styrelseprotokoll, som fanns tillgängliga i företagets arkiv under 1980-talet, gallrats ut någon gång före 2014 då ett nytt besök gjordes av mig. En del av materialet återfinns idag tämligen osorterat i Ingrid Dahréns privata arkiv.

Då det finns teorier kring låga lönernas betydelse vid etableringen av företag rent geografiskt hade det varit fördelaktigt att ha tillgång till serier över timlönerna under åren 1945-1953. Dessvärre har det endast varit möjligt att finna de fabriksanställdas timlöner för åren 1949-1951 och därutöver även för den handfull män som anställdes precis vid starten av Dahréns Dynamotrådspinneri 1945-46. Sammantaget ger dessa uppgifter dock en bild av löneläget i förhållande till riksgenomsnittet för manliga arbetare över 18 år inom tillverkningsindustrin samt i förhållande till genomsnittliga löner för lantarbetare under samma år.

För åren från 1953 till 1973 har det totala antalet arbetade timmar dividerats med antalet anställda för att nå kunskap om en genomsnittlig timlön på Dahréntråd. Detta genomsnitt är ett mycket grovt mått då det inkluderar timlönen för skiftanställda och daganställda (samt eventuell övertidsersättning).

Dessa grupper lönenivå divergerade påtagligt enligt de intervjuade arbetare som omnämns nedan, men noggrannare material saknas. Detta lokala timlönemått har jämförts med den genomsnittliga timlönen för arbetare inom tillverkningsindustrin, vilket också är ett grovt mått som inkluderar olika branscher och löneformer. Trots detta används enheterna här för att ge en bild av löneläget på Dahréntråd.

För åren 1949-1951 har ingenjör Sture Södermans årliga texter ”Kort återblick på det gångna arbetsåret” återfunnits. Dessa återblickar kan sägas motsvara, om än inte i formell mening, en årsredovisnings förvaltningsberättelse och innehåller beskrivningar av marknadsläget, arbetsförhållandena på företaget, personalens timlöner samt den tekniska utvecklingen och har därför givit insikt om företagets tidiga utveckling.

Dessa texter har återfunnits i Ingrid Dahréns omfattande privata arkiv. Här har exempelvis även otaliga brev till och från Ernst Dahrén, sporadiska löneuppgifter, dokument kring köp och försäljning av mark samt tillstånd för byggnationer av egna hem och vägar återfunnits. Arkivet är inte ordnat och har därför, trots omfattande arbete, inte kunnat gås igenom till fullo.

Befolkning och jordbruksräkningar

Beskrivningen av befolkningsutveckling och de förvärvsarbetande inom av Essunga kommuns församlingar samt tätorterna Nossebro och Jonslund vilar på de löpande statistiska serierna från folkräkningar, folk- och bostadsräkningar samt jordbruksräkningar och de allmänna fastighetstaxeringarna.

Under perioden 1945 – 1980 genomfördes folkräkningar inom ramen för serien Sveriges Officiella Statistik vart femte år med undantag för år 1955. Från 1965 fram till 1980 kallas räkningarna Folk- och Bostadsräkningar. I folkräkningarna från 1945, 1950 och 1960 finns i tabeller över förvärvsarbetande inom de församlingar och som tillsammans utgör Essunga kommun 2014. Vid kommunsammanslagningen 1974 skapades Vara kommun som existerade fram till 1 januari 1982. Därefter återuppstod Essunga kommun även i Folk- och Bostadsräkningarna. Essunga kommuns vara eller inte vara har till en del påverkat vilka år som använts som referenspunkter. Detta har emellertid inte ändrat bilden av den generella befolkningsutvecklingen under tidsperioden.

Jordbruksräkningarna och de allmänna fastighetstaxeringarna var tänkta att genomföras vart femte år, men stördes i sitt genomförande av krigsåren som försköt 1944 och 1951 års jordbruksräkningar. Folk- och bostadsräkningen från 1970:5 tabell 1 innehåller uppgifter om den förvärvsarbetande befolkningen

fördelad på näringsgren, yrkesställning m.m. i län, kommunblock, kommuner, tätorter och glesbygd.

Minnesanteckningar

I arbetet kring Ernst Dahrén och de företag han och den övriga familjen Dahrén drivit under åren 1925-1973 har även material använts som "Ernst Dahréns efterlämnade dagboksanteckningar 1904-1928" sammanställda av Kurt Dahrén och "Glimtar från en livsresa. Minnesanteckningar av Kurt Dahrén" sammanställda av Ingrid Dahrén. Innehållet i dessa texter är personligt präglade reflektioner över de gångna årens händelser alternativt tänkta att användas privat. Med detta i åtanke används texterna här som källor och har använts för att exempelvis beskriva studiebakgrund, arbetsplatser, bildande av företag och bostadsorter. Samtidigt finns risken i den här typen av personliga anteckningar i det personliga valet av vad som skrivs och inte skrivs, vilket förstås kan påverka bilden av ett skeende. Det gäller här exempelvis varför och var ett företag startas eller läggs ned.

Därutöver används material utgivet av AB Dahrénråd i samband med Ernst Dahréns 75-årsdag och vid företagets 50-årsfirande. De av företaget producerade texterna kom att användas i såväl intern som extern marknadsföring och har använts i begränsad omfattning här.

Intervjuer

Det rikhaltiga statistiska materialet har även kompletterats med ett par semistrukturerade intervjuer av enskilda företagsföreträdare, vars långa erfarenhet och kunskap om företag, branschen och beslut saknar motstycke i övrigt material. Informanternas svar utgör i sig en särskild källkategorier i det att intervjuaren med sina förberedda frågor deltar i skapandet av resultatet eller bilden av flydda dagar. Här har semistrukturerade intervjuer används genomgående och följdfrågorna syftat till att skapa tydliggöranden. De muntliga källorna används i det kvalitativt inriktade arbetet som primärmaterial då det inte varit möjligt att tillfredsställa informationsbehovet på annat vis eller för att komplettera andra källor. Som alltid vid intervjuer finns risken att den intervjuade minns fel, undviker vissa problemställningar eller svarar tendensiöst.

Intervjun från 1987 med AB Dahrénråds tidigare verkställande direktör Rune Blomgren finns i sin helhet i min licentiatuppsats från 1988. Här har den använts dels som materialet från de övriga intervjuerna, men även som

grund för att ställa konkretiserande frågor, exempelvis som hans beskrivning av nivån på företagsledningens löneuttag.²⁹

Sven Dahrén, Dahrénråds tidigare teknisk chef, VD och styrelseledamot, intervjuades i september 2014. Sven Dahrén var aktiv i företaget från år 1956 fram till försäljningen av familjeföretaget 1973. Hans svar gav möjlighet att komplettera kunskapen kring tankarna vid bytet på VD-posten 1965 då Ernst Dahrén ersattes av Sven Dahrén, kring försäljningen av familjeföretaget 1973 samt företagets betydelse för orten Jonslund och dess befolkning. Intervjun med Ingrid Dahrén från juli 2014, vars beskrivning av Röda Korset, Jonslundsbadet, Dahrénråd och den samhällseliga miljön, har varit av intresse för att teckna relationen mellan företaget och orten.

Därutöver genomfördes en intervju med en fokusgrupp³⁰ bestående av fem pensionerade Dahrénrådsanställda Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson 2014. Flertalet av de intervjuade anställdes för första gången vid 15-16 års ålder och var aktiva i företaget fram till sin pensionering. Fyra av de intervjuade har dessutom bott nära eller i Jonslund hela sitt liv. Sammantaget har de intervjuade en lång erfarenhet av arbete från lager och produktion samt i roller som huvudskyddsombud och produktionschef.

Den kvalitativa forskningsmetoden att genomföra intervjuer av fokusgrupper utgår här ifrån en önskan att höra den utvalda gruppens syn på teman som generellt sett rörde Jonslund och AB Dahrénråd. Den en och en halvtimme långa semistrukturerade intervjun ledde här till berättelser och samtal inom gruppen kring exempelvis hur man anställdes, den sociala och fysiska arbetsmiljön, lönerna, företagets ledning och livet i Jonslund. Intervjun spelades in och finns nu som ljudfil. I texten står de intervjuade ibland kollektivt för åsikter bilder som framstod som gemensamma samtidigt som en del svar var lyfts fram som individuella. Häri ligger en del av fokusintervjuns problematik.

1.4. Avgränsningar

I studien ingår samtliga svenska valstrådsverk och lindningstrådsproducenter som varit aktiva under den studerade perioden 1945-1980. Därutöver inkluderas företagen inom den elektrotekniska industrin – ASEA, LM Ericsson, Electrolux och Elektromekano i samband med att underleverantörernas omvärldsförutsättningar analyseras. Utländska företag förekommer endast om de upp-

29 Thavenius (1988) Intervju med AB Dahrénråds f.d. VD Rune Blomgren 1987-12-14.

30 Gillham (2008) s. 91-97. Bryman & Bell (2013) s. 507ff.

trätt som potentiella företagsköpare alternativt blivit föremål för företagsköp. De två producenterna av valstråd, Elektrokoppar och Svenska Metallverken, utgör grunden för beskrivningen av valstrådsmarknaden. Av den producerade mängden valstråd var grovt räknat endast cirka 10-15 procent ämnat för lindningstrådstillverkningen. Resten användes för produktion av olika typer av kabel, något som inte ingår i den här studien. De processer som rör valstrådsproducenternas fortlöpande inköp av koppar och aluminium och därmed också de kortsiktiga prisfluktuationerna på metallmarknaderna som varit avgörande för valsverkens lönsamhet eller brist på sådan ingår inte heller i studien.

Lindningstråden består av en metallkärna av koppar eller aluminium i olika dimensioner vilken under perioden isolerats med material som papper, silke, bomull och nylonlack. Isoleringens utveckling kunde ha varit grund för en mer tekniskt inriktad studie och utvecklingen på detta område påverkade exempelvis möjligheterna att dimensionera ned och minska vikten på de elmotorer som användes. Här kommer isoleringsmaterialen dock inte att behandlas ingående eftersom de inte spelat en avgörande roll för lindningstrådens pris, prisutveckling eller rådande konkurrensförhållanden.

Lindningstrådens kärna av koppar alternativt aluminium har emellertid varit av avgörande betydelse för produktsortimentets pris och har härmed påverkats av internationella förhållanden. Orsakerna bakom de internationella metallprisernas utveckling och fluktuationer har inte varit möjliga att utreda inom ramarna för detta arbete, varför de här huvudsakligen tas för givna då frågeställningar kring pris- och relativprisutveckling inom produktionen av vals- och lindningstråd diskuteras.

När det gäller studien av AB Dahréntråd används såväl bolagets årsredovisningar som de årliga underlagen till industristatistiken som källmaterial. Det har gjort det möjligt att analysera bland annat företagets produktionsvolym, antal arbetstimmar och en del lönejämförelser. Däremot är ambitionen inte att analysera företagets ekonomi eller lönsamhet utöver konstaterandet att familjeföretagets bokföringsmässiga resultat alltid varit positivt fram till försäljningen 1973.

Beskrivningen av Ernst Dahréns studiebakgrund och kompetens gör det nödvändigt att skissartat börja beskrivningen redan i början av 1900-talet då han kämpade hårt för att få möjlighet att lämna jordbruket och inleda sina studier i Karlskoga 1909. Därefter följer hans studier och olika anställningar fram till dess han startar sitt första företag i Göteborg 1925. Då sönerna Kurt och Sven kommer att bli betydelsefulla för utvecklingen av AB Dahréntråd beskrivs även deras studier, praktik och anställningar i den mån det varit möjligt, vilket också

huvudsakligen ägde rum före 1945. Det bör understrykas att källmaterialet är begränsat och ofta tecknat av familjemedlemmar eller sammanställt av medarbetare i samband med födelsedagshyllningar, en källproblematik som inte är ovanligt i samband med studier av mindre företag men som nödvändiggör källkritisk försiktighet.

Studiens tidsmässiga avgränsning är inte helt enkel eller tydlig, men fokus ligger på tiden efter andra världskriget fram till och med 1970-talets omfattande internationella oljekris och industriella omstrukturering. Dahréns Dynamotrådspinneri startades i Jonslund juni 1945. Familjeföretaget var föregångaren till AB Dahréntråd, som bildades 1953 och trettio år senare integrerades i ASEA-koncernen. Flera av de företag som ingår i studien grundades dock långt före 1945 och kommer därför beskrivas översiktligt från det år de bildades.

Om startpunkten är relativt konventionell så är valet av slutåret 1980 inte fullt lika okomplicerat. I april 1973 såldes AB Dahréntråd av familjen Dahrén till ASEA-företaget AB Elektrokoppar, vilket också är det år som inleder 1970-talets tämligen omfattande strukturuomvandling. Under 70-talet slutade de två ASEA-företagen Elektrokoppar och Elektromikanit att tillverka lindningstråd och tio år senare lades LM Ericssons produktion av lindningstråd för svagströmssektorn ned som ett led i teknologiskiftet inom telefoniindustrin. Därefter var Dahréntråd ensamt kvar inom branschen utan egentlig konkurrens från utlandet.

Under 1970-talet ökade AB Dahréntråds marknadsandelar i Norden successivt, framför allt genom förvärv av konkurrenters lindningstrådsenheter. 1972 köpte företaget en sådan enhet inom A/S Norsk Elektrisk Kabelfabrik och därefter blev Osloföretaget Dahréntråds försäljningsagent i Norge. I Danmark köptes lindningstrådsproduktionen inom Nordiske Kabel- og Traadfabriker i Köpenhamn 1978, som därefter ansvarat för Dahréntråds försäljning på den danska marknaden. På den finska marknaden har Dahréntråds försäljning skötts genom OY T. Stenbacka efter 1974. 1980 var Dahréntråds ungefärliga marknadsandel i Norge 85 procent, i Danmark 30 procent och i Finland 50 procent. 1983 var NOKIA-koncernens dotterbolag Finska Kabelfabriken i Helsingfors den enda kvarvarande tillverkaren av lindningstråd i Norden vid sidan av AB Dahréntråd.

Av ovanstående skäl har det upplevts rimligt att följa den svenska lindningstrådsbranschen genom 1970-talets omstrukturering, men att avsluta studien därefter. Nästa avgörande händelse dröjer nämligen ända fram till att ABB säljer Elektrokoppar (inkluderande Dahréntråd) till investeringsfonden

Industri Kapital 1997, som tio år senare säljer företagen vidare till den familjeägda industri- och handelskoncernen Liljedahl Group.

1.5. Studiens disposition

Det andra kapitlet presenterar kortfattat tidigare forskning som varit av central betydelse för vår bransch- och företagsstudie.

Den första fallstudien inleds i kapitel tre med en makroekonomisk översikt av den utveckling som präglade den elektrotekniska industrin och dess underleverantörer efter andra världskriget fram till och med år 1980. En helhet som vi här benämner utvecklingsblock för att betona helhetens synergier och strukturella utveckling.

Det fjärde kapitlet ägnas åt den elektrotekniska industrins struktur i Sverige. De elektrotekniska företagens behov av lindningstråd har i tre fall - Allmänna Sveriges Elektriska AB (ASEA), Svenska Elektromekaniska Industri AB (Elektromekano) och Telefonaktiebolaget LM Ericsson - lett till integration av lindningstrådsproduktion i den egna koncernen. I kapitlet diskuteras ASEA:s och Wallenbergsfärens särställning och organiserande ambitioner inom den svenska elektrotekniska industrin.

I femte kapitlet behandlas lindningstrådsindustrins kostnadsmässigt viktigaste underleverantörer, vilka producerade valstråd av koppar och aluminium, AB Svenska Metallverken och Elektromekano (från och med 1953 AB Elektrokoppar). Då det under perioden endast funnits två svenska valsverk som tillverkat valstråd är det viktigt att analysera dessa företags utveckling. Särskilt eftersom det sistnämnda företaget även tillverkat lindningstråd. Under perioden 1945-1980 har det funnits en möjlighet för såväl de stora kundföretagen som valsverken att integrera sig i eller expandera inom lindningstrådsindustrin.

Kapitel sex analyseras lindningstrådsbranschen och dess olika producenters historia och eventuella koncernanknytning. I kapitel sju tydliggörs branschföretagens produktion och marknadsandelar inom svag- respektive starkströmssegmenten. I kapitel åtta beskrivs den svenska lindningstrådsproduktionens volymmässiga utveckling på den svenska marknaden samt utvecklingen av import och export. Sammantaget ger de tre kapitlen en beskrivning av de olika lindningstrådstillverkarnas ägandeförhållanden, koncernanknytningar och marknadspositioner och kompletterar på så vis beskrivningen som gjorts i föregående kapitel kring valsverken och den elektrotekniska industrin.

Härmed avslutas beskrivningen av den omvärld i form av generell ekonomisk utveckling, kunder, underleverantörer, konkurrenter samt marknadssegment som utgör grunden för arbetets första del.

Den andra fallstudien inleds i det nionde kapitlet med Lars Nyströms studie av företagandet runt Kvänum som referenspunkt för beskrivningen av vilka som startade och arbetade i de företag som växte fram efter andra världskriget på Varaslätten. Familjen Dahréns verksamheter i Jonslund har flera likheter med Kvänumsföretagen och de levebrödsföretag som Erik Dahmén studerade. Kapitlet ger en bild av hur resurserna inom det lokala kompetensblock som lade grunden för familjeföretaget AB Dahréntråd formades och därmed också av den entreprenöranda som präglade utvecklingen.

Det tionde kapitlet lyfter fram ett antal betydelsefulla lokala faktorer bakom familjeföretaget AB Dahréntråd framgång. Avgörande var den strukturförändring som ägde rum inom jordbruk och arbetsmarknad som efter kriget gav goda möjligheter att välja den arbetskraft man ansåg sig behöva till en lönenivå som fram till mitten av 60-talet var lägre än rikssnittet för industriarbetare. Här beskrivs även hur företaget och dess företagskultur byggdes upp tillsammans med orten Jonslund och dess bostäder, vägar, skola och bad.

Det elfte kapitlet, familjeföretagets epilog, rör försäljningen av AB Dahréntråd 1973 samt företagets och branschens utveckling efter familjen Dahrén. Här tangeras såväl frågan om generationsväxling inom familjeföretag som Joseph Schumpeters skapande förstörelse på branschnivå. Fallstudien lämnar ett tydligt exempel på Wallenbergsfärens och ASEA-ledningens sätt att leda och utveckla det elektrotekniska utvecklingsblocket, såväl i dess helhet som i underleverantörstrukturer som valstråds- och lindningstrådsindustrin.

Därefter följer det tolfte och sammanfattande kapitlet som återknyter till arbetets grundläggande frågor om den strukturella utvecklingen inom svensk elektroteknisk industri och dess underleverantörer inom valstråd och lindningstråd under perioden 1945-1980 ligger i fokus för den första fallstudien. Den andra fallstudien centreras till frågan om vad som gjorde det möjligt att starta och driva ett familjeägt lindningstrådsföretag framgångsrikt i Jonslund fram till 1973 och vad som gjorde att ASEA köpte familjeföretaget AB Dahréntråd och genomförde en radikal utveckling lindningstrådsbranschen under 1970-talet?

Kapitel 2

Tidigare forskning

Studien utgår ifrån tidigare empirisk forskning samt några teoretiska begrepp och modeller. Här nedan redovisas och diskuteras i första hand de teoretiska tankegångar som varit centrala för vår studies utgångspunkter och struktur.

2.1. Samhällsekonomin och det industriella utvecklingsblocket

Den ekonomiska omvandlingsprocessen har, enligt Erik Dahmén, två sidor. Innovationer lägger grunden för nya varor och tjänster samt radikala förändringar inom produktions- och distributionsmetoder. Samtidigt trycks gamla lösningar undan från marknaden i en process som Joseph Schumpeter benämnde kreativ förstörelse. För Schumpeter har entreprenörerna, eller företagen med Dahméns svenska ordval³¹, en central roll som kreatörer vilka omvandlar möjligheter till nya marknadsmässiga realiteter, företagsbildningar samt vidare samhällelig ekonomisk tillväxt.³²

En viktig del i omvandlingsprocessen är hur uppfinningar utvecklas till att bli marknadsmässiga innovationer och ges en bredare spridning.³³ Innovationerna skapar, enligt Dahmén, på så vis sin egen marknad genom exempelvis nya produkter, förbättrad kvalitet eller ett nytt distributionssätt. Här talade Dahmén om marknadsutvidgning. Det andra begreppet han använde för att beskriva utbudets relation till marknadens utveckling var marknadssug, vilket innebar att krafter utanför företaget skapade ett efterfrågesug som det gällde att möta.³⁴

31 I engelska texter använder Dahmén ordet "entrepreneur". Dahmén (1950) s. 412. Även Schumpeter diskuterade valet av lämplig terminologi och skrev i texten "Change and the entrepreneur" som utgavs 1949 att han inte hade något att invända mot begreppen "företagsledare" eller "innovatör", men valde "entreprenör". Schumpeter (2008) s. 65. Om begreppen "invention" och "innovation" se Schumpeter (1939) s. 80ff samt Oslo Manual (2005) Chapter 3.

32 Dahmén (1950) s. 8ff och 390-399. Dahmén (1991a) Schumpeter (1976) s. 83f.

33 Det bör betonas att såväl Schumpeters som Dahméns sätt att beskriva innovationer och entreprenörernas sätt att ta sig an sin uppgift utgår från en värld huvudsakligen präglad industriell verksamhet, vilket innebär före "tjänstesamhället", globaliseringen av produktion och distribution och Internets revolutionerande av vår era.

34 Dahmén (1950) s. 46ff, 49 & 70.

Kring ett flertal primära och sekundära innovationer³⁵ och företagsbildningar inom exempelvis stark- och svagströmsindustrin kom det Dahmén kallade ett industriellt utvecklingsblock³⁶ att bildas. Han betonade, och sedermera även Lennart Schön, att blockets helhet inte endast krävde enskilda innovationer och företagsgrundanden utan även samhällseliga strukturer som gjorde det möjligt att mogna ut till en konkurrenskraftig helhet. Något som även bör inkludera en kompetensmässig utveckling som skulle kunna benämnas kompetensblock.³⁷

För utvecklingsblocket med bas i den elektrotekniska industrin tog det cirka 60 år att växa fram till en helhet, exempelvis i väntan på att kraften i Sveriges nordliga älvar bands samman med vårt avlånga lands behov av elkraft i industrier och hem. Något som inte kunde genomföras förrän vattenkraften, högspänningsledningarna och elnätet till fullo var utbyggt och priset på el blev konkurrenskraftigt efter andra världskriget.³⁸

Dahmén såg kampen mellan gammalt och nytt samt fullbordandet av ekonomiska och teknologiska utvecklingsblock som centrala processer för förståelsen av krafterna kring företagsbildning, förskjutningar i branschstrukturer och i relationen mellan vad han kallade marknadsutvidgande och marknadsugsbetingade expansionsförlopp.³⁹ Ett konkret tecknande av den ekonomiska tillväxt och de expansiva investeringar som så tydligt karaktäriserade tiden efter andra världskriget och som under sextiotalet började präglas av rationaliseringar och fler defensiva fusioner av har gjorts av exempelvis Gunnar Du Rietz, Bengt Rydén, Dahmén & Carlsson och Lennart Schön.⁴⁰ Defensiva fusioner och kraftfull strukturell förändring är något som även kom att prägla lindningstrådsbranschen under 70-talet.

35 Dahmén (1950) s. 46ff, 49 & 70.

36 Dahmén gör följande definition: ”En primär innovation innebär en helt ny metod eller en vara med helt ny karaktär, medan en sekundär innovation innebär en förändring av en tidigare metod eller vara utan att dess grundkaraktär förändras.” Dahmén (1950) s. 118.

37 Om skapandet av begreppet utvecklingsblock: ”Dahmén has in an interview recounted how he conceived of the term in early spring 1941 after having for a while actively been in search for an adequate linguistic phrase. He inserted the term in the licentiate thesis which he was preparing at that time, but as the thesis was not presented until in the spring of 1942 and the notion appeared in print only later that year, 1942 should perhaps be recorded as its birth year in the economists’ Guinness book of records. Furthermore, these 1942 presentations provide the first full statement of the concept and its integration into his total research program.” Carlsson & Henriksson (1991) s. 22.

38 Eliasson (2000)

39 Dahmén (1950) s. 66ff, 371ff och 390-399. Dahmén (1991b) Schön (2000a) s. 386f.

40 Se Rydén (1971), Du Rietz (1975), Dahmén & Carlsson (1985) och Schön (2006)

Även Jan Glete beskrev utvecklingen inom starkströmsindustrin i termer av ett utvecklingsblock. Han skrev:

Elektrifieringen var mycket tids- och kapitalkrävande omvandlingsprocess och den elektriska verkstadsindustrin, elkraftföretagen och konsumtionen av elektricitet är tillsammans ett typiskt utvecklingsblock. De tre huvudkomponenterna var beroende av varandra och det fanns risk för obalans och kriser inom utvecklingsblocket innan det var färdigt. [...] I Sverige var denna mognadsprocess fullbordad omkring 1910.⁴¹

Gletes beskrivning av starkströmsindustrins utveckling från slutet av 1800-talet och fram till efter andra världskriget ger dock inte bilden av ett fullbordat och moget utvecklingsblock år 1910. Snarare redovisar han ett utvecklingsblock som genomgår en rad kriser och är under strukturell uppbyggnad. Ett utvecklingsblock som mognar, alternativt fullbordas, på nationell nivå efter andra världskriget då elkraften som skapades i Sveriges nordliga älvar, blev tillgänglig och prismässigt konkurrenskraftig inte endast i de större städerna utan även ute på landsbygden genom utbyggnaden av högspänningsledningarna och det lokala elnätet. Då kunde stark- och svagströmsindustrins grundläggande innovationerna massproduceras för att möta den efterfrågan som skapats genom utbyggnaden av elkraftnätet, vägnätet, järnvägen och telekommunikationen samt enskilda företags och privatpersoners omfattande behov av de maskiner och varor utvecklingsblockets produkter var en viktig del i.⁴² Dahmén gav exempel på elkraftens ökade användning i produktionen under mellankrigstiden, där arbetsmaskinerna i allt högre grad utrustades med egna elmotorer. Ökningen av antalet hästkrafter per arbetare varierade inom de verkstadsgrenar som undersöktes med mellan 10-50 procent.⁴³

Erik Dahmén, Jan Glete och Lennart Schön har alla beskrivit ett utvecklingsblocks uppbyggnad och utveckling med hjälp av ord som under uppbyggnad, ofullbordade, fullbordade och mogna utvecklingsblock.⁴⁴ Föreliggande studie rör huvudsakligen perioden 1945-1980, vilket innebär att det elektrotekniska utvecklingsblocket möjligen kan karaktäriseras som fullbordat alternativt moget på det sätt som Lennart Schön gör när han inkluderar inte enbart konkurrenskraftiga

41 Glete (1983) s. 21.

42 Dahmén (1950) s. 66ff, 371ff och 390-399. Dahmén (1991b) Schön (2000a) s. 386f.

43 Dahmén (1950) s. 129f samt bilaga 4.

44 Dahmén (1991a) (1991b): Uncompleted blocks, block building, fulfilment of development blocks and completed development blocks.

storföretag med väl fungerande underleverantörskedjor utan även utbyggda samhälleliga förutsättningar på nationell nivå. Begreppen känns dock mindre självklara och mer komplicerade att använda om vi lämnar 1970-talet och gör en global analys som inkluderar stora nationella variationer och det teknologiska framåtskridandet kan ses som mer öppet och utan egentlig slutpunkt. Det gäller exempelvis IT-revolutionens utraderande av elektromekaniken inom svagströmsindustrin som förändrade förutsättningarna och gränserna för det elektrotekniska utvecklingsblocket och kanske gör det mer problematiskt att inkludera hela Ericssonkoncernen i ett elektrotekniskt utvecklingsblock utan att ha funderat kring gränserna för ett eventuellt ”IT-block”.

Den av Kerstin Enflo, Astrid Kander och Lennart Schön genomförda studie av 14 svenska industribranschens utveckling under perioden 1900-1974 resulterade i definitionen av två, delvis överlappande, utvecklingsblock där den strukturella utbyggnaden kring elektriciteten spelat en central roll. Det ena blocket utgörs av metall-, metallvaru- och maskinindustri samt järnvägen och det andra inkluderar industribranscherna för pappersmassa, papper, kemiska produkter och maskinindustri. De strukturella kopplingar som finns mellan utvecklingsblockens olika delar utgör, enligt dem, gemensamma förutsättningar för exempelvis den tillväxt som skapas. Här används elektricitetens betydelse och gemensamma förutsättningar inom olika branscher som det som länkar samman dem till ett utvecklingsblock.⁴⁵

Här används termen utvecklingsblock för den elektrotekniska stark- och svagströmsindustrin. De förutsättningar som detta kraftfulla utvecklingsblocks primära och sekundära innovationer skapat inom andra branscher diskuteras inte, men har varit nödvändiga betingelser för alla industrier som använt elkraft, elmotorer, generatorer och transformatorer likt Enflo m.fl. analyserar. Det förefaller dock som en principiell skillnad mellan den påverkan det elektrotekniska utvecklingsblockets produkter har haft på andra industriers förutsättningar och tillväxt och att teoretiskt integrera utvecklingsblockets kunder i själva utvecklingsblocket.

Inom ramarna för det elektrotekniska utvecklingsblocket såg Jan Glete tre ”ambitionsnivåer” och företagsstrategier inom svensk starkströmsindustri. Den högsta representerades av ASEA, vars strävan var att dominera den svenska marknaden och med den som bas bli ett teknologiskt avancerat internationellt storföretag. Den andra nivån representerades av Luth & Rosén Elektriska AB, Elektriska Aktiebolaget Magnet/Förenade Elektriska AB och Elektromekano, tre elektrotekniska företag, som strävat efter att vara relativt allsidiga och sökt

45 Enflo m.fl. (2007)

skapa "...ett 'skäligen' marknadsutrymme och så långt som möjligt bli erkända som med ASEA någorlunda jämbördiga företag." På den tredje nivån fanns de specialiserade företagen som saknat ambitionen att vara allsidiga starkströmsföretag och istället fungerat som underleverantörer, däribland valstråds- och lindningstrådsproducenterna.⁴⁶ Det ska dock sägas att den "andra ambitionsnivåns" företag kom att integreras i ASEA koncernen före den tidsperiod som studeras här, varför det i egentlig mening endast fanns storföretaget ASEA och deras olika underleverantörsnätverk.⁴⁷

De "tre ambitionsnivåerna" skapades i hög grad av de företagsledande och starkt organiserande krafter som präglade den elektrotekniska industrin under 1900-talets första hälft. Genom konkurrensbegränsande avtal och överordnat samarbete skulle företagen minska sina kostnader för inköp, produktion och försäljning och härigenom möjliggöra en höjning av vinsterna utan att kunderna drabbades av högre priser. ASEAs verkställande direktör Sigfrid Edström var i hög grad pådrivande i dessa frågor inom den elektrotekniska industrin. Ett exempel på konkurrensbegränsande avtal är specialiseringsavtalet från 1933 som innebar att ASEA koncentrerade sin produktion till starkströmsområdet och LME sin till svagströmsområdet. Ett annat är gränsdragningsavtalet mellan ASEA och Electrolux 1941-42, där ASEA avstod från att tillverka de minsta motortyperna och Electrolux avstod från att producera större elmotorer.⁴⁸

De elektrotekniska företagens behov av vals- och lindningstråd har i tre fall - Allmänna Sveriges Elektriska AB (ASEA), Svenska Elektromekaniska Industri AB (Elektromekano) och Telefonaktiebolaget LM Ericsson - lett till en integrering av lindningstrådsproduktion inom den egna koncernen under tiden före 1973. Förekomsten av såväl kundrelationer som direkta ägarsamband gör det nödvändigt att visa hur vals- och lindningstrådsbranscherna befunnits inom de elektrotekniska företagens kraftfält under hela den studerade perioden.

Jan Glete tog upp frågan om oförmågan hos såväl neoklassisk mikroteori och vad han kallade "etablerad makroteori" att ge lämplig grund för att utveckla en djupare förståelse för den nivå han ansåg sig se mellan mikro- och makronivå och benämnde "mesonivå". Glete pekade på flera strukturella skillnader mellan de förhållanden som karaktäriserar mikroeteorins marknader och de som finns på mesonivån, exempelvis samarbetet mellan producenter inom branschen

46 Glete (1984) s. 56.

47 Glete (1983) s. 82f, 86-89, 113 & 115f.

48 Glete (1983) s. 103f och 181. Glete (1984) s. 57ff. Attman & Olsson (1976) s. 75.

kring priser, utbud och specialisering av produktionen.⁴⁹ Erik Dahmén förklarade begreppet på följande vis år 1991:

In the following, some examples of structural tensions with development blocks clearly attached will be given. The presentation starts on a micro level with some examples of mostly economic-technical complementarities mainly within enterprises and then moves to the ‘meso’ – or microstructural – level which means focus on the interplay between enterprises. Finally a somewhat broader socioeconomic context will be considered. The main perspective throughout is the focus on structural tensions and development blocks.⁵⁰

Även Carlota Perez använde sig av begreppet ”mesonivå” när hon formulerade sig kring skapandet och spridning av de tekno-ekonomiska paradigmen.⁵¹

2.2. Levebrödsföretagen

En naturlig startpunkt det här arbetets andra del har varit Erik Dahmén ”Svensk Industriell Företagarverksamhet”, som spänner över åren 1919-1939. Av de företag som startades under mellankrigstiden hade 40 procent företagsgrundarens eller dennes hustrus hopsparade eller ärvda tillgångar som enda eller viktigaste finansieringsgrund. Samtidigt konstaterade han att cirka 80 procent av alla företag, som det var möjligt att få information om, grundades på företagsgrundarens eller någon av företagsgrundarnas vistelseort.⁵² Dahmén skrev:

Det är nämligen uppenbart, att företagsgrundarnas egna arbetsinsatser i kombination med små uttag för egna behov i synnerligen stort antal fall representerat ett mycket betydande sparande, som placerats i det egna företaget. Utan företagsgrundarens och ofta hustruns och ibland barnens egna arbetsinsats på övertid och utan onormalt små uttag ur företaget för egen och den eventuella familjens försörjning skulle ett mycket stort antal av de nya företagen inte kommit igång.⁵³

49 Glete (1987) s. 30ff. Glete (1994) s. 52f.

50 Dahmén (1991b).

51 Perez (2009)

52 Dahmén (1950) s. 327 & 356.

53 Dahmén (1950) s. 328.

Utifrån denna iakttagelse ansåg Dahmén att de nya ”arbetarföretagen” mycket ofta startades utifrån ”levebrödsprincipen”, där bidrag till den egna familjens leverne var företagets drivkraft och tankar om expansiv tillväxt saknades.⁵⁴

Även Axel Iveroth studerade småindustriföretagets struktur under mellankrigstiden i ”Småindustri och hantverk i Sverige” från 1943. Han menade att småindustrier med cirka 10-50 anställda tenderade att växa fram och klumpa ihop sig kring de svenska stationsorterna bl.a. beroende på att företagens produkter behövde järnvägen för att nå sin kundkrets. Det handlade om enmansföretag eller enkla företag och då verksamheten omvandlades till ett aktiebolag förblev det oftast ett familjeföretag. Även Iveroth betonade att den största insatsen i de nystartade småindustriföretagen utgjordes av initiativtagarens eller initiativtagarnas egen arbetsinsats samt att handlån täckte eventuella behov av startkapital. Då familjen och dess arbetskapacitet var centralt för företaget kunde kostnaderna hållas nere genom de olika familjemedlemmarnas gratisarbete.⁵⁵ Om företagsledarens funktion skrev Iveroth: ”Företagsledningen är i hög grad patriarkalisk, företagaren förkroppsligar icke sällan driftschefen, försäljningschefen, arbetsledaren och den vanlige arbetaren på samma gång. Fabrikören – det är hans riktiga namn – utgör i sin egen person så gott som hela organisationsapparaten.”⁵⁶

Enligt Dahmén hade två tredjedelar av mellankrigstidens företagsgrundare varit arbetare, verkmästare eller förmän precis före företagsgrundandet och varit verksamma i samma bransch som det nya företaget skulle verka inom. Ingenjörer spelade också ganska stor roll som företagsgrundare, särskilt inom elindustrin. De nystartade företagen med färre än 8 arbetare varierade mellan 38-66 procent inom de branscher Dahmén undersökte och var helt eller nästan helt inriktade på hemmamarknaden. Han visade också att nystartandet av de små ”levebrödsföretagen” uppvisade en frånvaro av konjunkturell minskning under åren 1931-1933.⁵⁷

Magnus Henrekson och Mikael Stenkula har utvecklat Dahmén's beskrivning av levebrödsföretagaren genom att tala om två typer av entreprenörskap. Å ena sidan talar de om möjlighetsentreprenörer när det handlar om upptäckten eller skapandet av en affärsmöjlighet som utvecklas. Å andra sidan används begreppet nödvändighetsentreprenörskap när någon trycks in i funktionen eller

54 Dahmén (1950) s. 229 & 356.

55 Iveroth (1943) s. 81ff & 96.

56 Iveroth (1943) s. 96.

57 Dahmén (1950) s. 221 & 228 se även Band 2 bilaga 12, 14 & 16.

rollen, vilket i strikt mening, enligt författarna, egentligen inte kan betraktas som entreprenörskap utan istället kanske borde benämnas nödvändighetsföretagande för att fånga upp alla som exempelvis väljer företagande istället för den arbetslöshet de befinner sig i.⁵⁸

Här inkluderas även gruppen småföretagare som riskerar att bli arbetslösa alternativt sakna tillräcklig inkomst i gruppen som startar ”levebrödsföretag”. Vår studie visar också att den föreslagna gränsen mellan nödvändighet och vidare möjligheter inte är helt stabil. En verksamhet som framträder som en nödvändighet för att täcka det egna behovet av lindningstråd utvecklades till en möjlighet och växte till ett stabilt underleverantörsföretag med en betydande andel av den svenska marknaden.

Lars Nyströms beskrivning av industrialiseringen inom Varaslättns Kvänumsdistrikt efter 1945 betonade den starka kopplingen till jordbruket och dess mekanisering, vilket inte enbart präglade marknadsbetingelserna utan även kompetensen hos såväl företagarna som de manliga arbetare som anställdes. Inte sällan startades verksamheten utifrån lokala smedjors service och reparation av bilar, traktorer och jordbruksredskap. En verksamhet som uppenbarligen födde tankar om hur existerande produkter kunde förbättras och helt nya lösningar skapas. De små företagen växte fram som en bisyssla till det jordbruk som var allt svårare att livnära sig på. Byggnaderna som fanns på gårdarna kom inledningsvis att rymma de nya företagen och hjälpte på så vis till att sänka de initiala investeringskostnaderna. Utifrån en lokalt formlad kompetens, begränsat med kapital, god tillgång till arbetskraft och med en efterfrågan som präglades av ett lokalt utformat behov kom flera av företagen att växa till mindre verkstadsmekaniska industriföretag.⁵⁹ Skulle vi använda Henreksons och Stenkulas definition så ligger det nära till hands att tala om ett nödvändighetsföretagande som växte fram i takt med att enskilda successivt trycktes bort från jordbruket till mer industriella verksamheter. Samtidigt ligger det något positivt i det att enskilda använde sin kompetens samt begränsade och lokala kundkontakter för att utveckla ett levebrödsföretagande.

Inte alla företag som startades på Varaslätten efter kriget följer den ovan gjorda beskrivningen. De företag som ska studeras här har sin grund i Ernst Dahréns tidiga önskan att utbilda sig för att finna sysselsättning utanför jordbruket. Utbildningarna följdes av anställningar inom tekniskt inriktade företag i såväl Sverige som Tyskland. Därefter börjar hans och familjens bana som

58 Henrekson & Stenkula (2007) s. 30 & 33.

59 Nyström (2012) s. 217ff.

företagare och skapare av levebrödsföretag. Det var emellertid inte enbart Ernsts utbildningsbakgrund som avvek Kvännumföretagarnas. De båda sönerna, Kurt och Sven, byggde också upp gedigna utbildningar och yrkeserfarenheter innan de började delta i familjens lindningstrådsföretag. När företagandet gav lönsamma resultat användes pengarna för en industriutveckling som gick utöver levebrödsföretagandet.

2.3. Entreprenören

Min studie inkluderar levebrödsföretagande och former av entreprenörskap som kan ge ett visst bidrag till diskussionen kring entreprenörernas funktion i och betydelse för ekonomins utveckling. Svårigheten att definiera entreprenören och vad denne faktiskt gör då han eller hon deltar i och utvecklar ekonomin och samhället i stort gör det inte enbart svårt för akademiska studier utan även för regeringar och myndigheter som vill stödja det entreprenöriella samhällsklimatet.⁶⁰ Här har det haft betydelse för tolkandet av det empiriska materialet kring främst Ernst Dahrén och de företag han och hans familj var engagerade i, men även för tolkandet av lindningstrådsbranschens strukturella förändring under 1970-talet. Därför presenteras nedan i yttersta korthet tre betydelsefulla utgångspunkter för synen på entreprenören utifrån tre teoretiker: Joseph Schumpeter, Israel Kirzner och William Baumol.

Enligt Schumpeter driver entreprenören den ekonomiska och samhällsliga utvecklingen framåt genom att skapa nya innovativa kombinationer av existerande produktionsfaktorer. Dessa nya lösningar försätter kapitalismen i ständig kreativ ekonomisk utveckling och ojämvt.⁶¹ Schumpeter skrev i ”The theory of economic development”:

Development in our sense is then defined by carrying out of new combinations.

This concept covers the following five cases: (1) The introduction of a new good – that is one with which consumers are not yet familiar – or of a new quality of a good. (2) The introduction of a new method of production, that is one not yet tested by experience in the branch of manufacture concerned, which need by no means be founded upon a discovery scientifically new,

60 Se exempelvis: Henrekson & Stenkula (2007), Box, Lin och Gratzner (2014) Flack, Bager-Sjögren & Falkenhall (2009) Entreprenörskap och innovationer. Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser. Europeiska kommissionen (2003), Grönbok ”Entreprenörskap i Europa samt den av regeringen år 2014 tillsatta Entreprenör-skapskommittén.

61 Schumpeter (1934) s. 61ff. Schumpeter (1976) s. 82ff.

and can also exist in a new way of handling a commodity commercially. (3) The opening of a new market, that is a market into which the particular branch of manufacture of the country in question has not previously entered, whether or not this market has existed before. (4) The conquest of a new source of supply of raw materials or half-manufactured goods, again irrespective of whether this source already exists or whether it has first to be created. (5) The carrying out of the new organisation of any industry, like the creation of a monopoly position (for example through trustification) or breaking up of a monopoly position.⁶²

Schumpeters exempel ramar in de områden inom vilka entreprenörens innovativa kombinationer ses ändra förutsättningarna för den kapitalistiska ekonomin och skapa utveckling härigenom. Samtidigt är hans exempel historiskt präglade av den varubaserade ekonomi som omgav honom, vilket tydliggör problemet med en konkretiserad definition av entreprenörens innovationsaktiviteter.

Enligt Schumpeter blir innovationerna under en tid unika och utgör grunden för entreprenörens temporära monopolvinster. Samtidigt som innovationerna framgångsrikt erövrar marknaden trängs gamla lösningar undan i en process Schumpeter benämnde skapande förstörelse. I takt med att konkurrenter och imitatorer anpassar sig till de nya förhållandena kommer entreprenörens vinst att erodera.⁶³

Den entreprenöriella funktionen bärs upp av någon som har förmåga att gå utanför det stationära och rutinmässiga arbetet samt har kapacitet att fatta beslut och driva igenom helt nya lösningar. Att göra det krävs, enligt Schumpeter, en förmåga och ett självförtroende att få saker gjorda, trots det motstånd och de svårigheter som finns initialt, en förmåga som endast finns hos en mindre del av befolkningen.⁶⁴

Det är här viktigt att påminna om att entreprenören ofta beskrevs i termer av en individ i Schumpeters arbeten men att han samtidigt var noga med att betona att det handlade om en funktion inom den kapitalistiska ekonomin. En funktion som kunde delas av flera eller utövas av en individ i en viss situation. Därför kan en företagare, vid sidan av att vara chef och ansvara för den dagliga driften av ett företag, också vara entreprenör. På samma vis som uppfinnaren

62 Schumpeter (1934) s. 66. De fem punkterna presenterades i OECDs Oslomanual från 2005, men då på ett mer generellt vis med utgångspunkt för utveckling på företagsnivå samt inkluderande förändringar inom marknadsföring. Oslomanualen (2005) s. 46.

63 Schumpeter (1934) s. 67, 76 & 89. Schumpeter (1976) s. 83. Schumpeter (2008) s. 67.

64 Schumpeter (1934) s. 90ff. Schumpeter (1976) s. 132.

kan omvandla uppfinningen till innovation och bära upp funktionen som entreprenör.⁶⁵

För Schumpeter var det dock viktigt att göra en distinkt gränsdragning mellan entreprenören och kapitalägarna. Entreprenören bidrar med sin förståelse för situationens möjligheter och sitt handlande, vilket skapar ett försprång gentemot konkurrenterna och blir grunden för innovationens tillfälliga monopol och temporära vinst. Schumpeter såg inte entreprenören som risktagare i denna process, vilket de var som stod för någon form av kredit eller lån.⁶⁶ De framgångsrika entreprenörerna kunde dock omvandla sin tillfälliga monopolvinst till ett risktagande och en investering i ett eget företag.⁶⁷ En beskrivning som luckrar upp gränserna och ökar kombinationsmöjligheterna kring den entreprenöriella funktionen då den vävs samman med kapitalägarens risktagande samt det dagliga chefskapets funktion och bärs upp av en och samma person eller grupp av individer.

Israel Kirzner presenterade en helt annan grundsyn i artikeln "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach" från 1997. Han skrev att den moderna Österrikiska skolan lärde sig från Ludwig von Mises att se marknaden som en entreprenördriven process vilken tenderar mot jämvikt och från Friedrich Hayek integrerades betonande av hur interaktionen på marknaden ökar aktörernas kunskap om den. Kirzner menar att den ekonomiska teorins konkurrensbegrepp ska knytas till karaktären på själva processen och inte till det jämviktsläge som marknadsprocessen strävar mot, men aldrig fullt ut når.⁶⁸

Marknaden kännetecknas av faktorägarnas och konsumenternas bristfälliga kunskap om övriga aktörers agerande och därmed om de ojämnvikter som existerar. Konkurrensen leder emellertid till successiva och spontana korrigeringar av priser, kvantiteter och sätt att producera så att marknadsprocessen tenderar mot ökad kunskap och ett jämviktsläge.⁶⁹

65 Schumpeter (1976) s. 132. Schumpeter (2008) s. 68 & 74.

66 (1934) s. 74f & 137. Se även Schumpeter (1954) s. 556.

67 Schumpeter (1976) s. 134.

68 Kirzner (1997) Douhan et al (2007). Henrekson & Stenkula (2007) s. 25ff.

69 Kirzner (1973) s. 7ff.

I den process, som präglas av aktörernas okunskap och konkurrens, spelar entreprenören en central roll genom att uppmärksam⁷⁰ notera och ta till vara de möjligheter som ojämnheter ger. De kan genom sin uppmärksamhet exempelvis köpa billigt av en aktör och sälja till högre pris till en annan. Entreprenörens agerande på marknaden kommunicerar ny marknadsinformation till övriga aktörer, vilka imiterar entreprenörens val och driver marknadsprocessen mot jämviktsläget. Teoretiskt gör detta, enligt Kirzner, att utrymmet för entreprenören och dennes vinstmöjligheter försvinner i takt med att processen närmar sig jämviktsläget.⁷¹ Utifrån dessa utgångspunkter ser Kirzner marknadsprocessen som en dynamisk konkurrensprocess som genom entreprenörernas uppmärksamma tillvaratagande av marknadens möjligheter skapar en tendens mot jämvikt, en jämvikt som dock aldrig fullt ut nås.⁷²

Skillnaden mellan Schumpeter och Kirzner är tydlig i deras bild av entreprenörens funktion i det ekonomiska systemet. I det ena fallet skapar entreprenörens innovationer ojämvt och utveckling i det kapitalistiska systemet. I det andra fallet uppmärksammas och tillvaratas de möjligheter som systemets ojämnheter skapar av entreprenören så att kunskapen om dessa ökar, vilket leder till en minskning av själva ojämnheten och en rörelse mot jämvikt.

William Baumols definition av de innovativa entreprenörerna följer Schumpeters, bland annat enligt de fem områden som nämndes ovan då Schumpeters teori presenterades. Samtidigt ser han det nödvändigt att vidga Schumpeters definition bland annat genom att inkludera de imitativa entreprenörerna och ge dem en mer central roll. Dessa uppmärksammar och transfererar teknologiska lösningar och andra typer av innovationer från ett företag till ett annat eller en geografisk plats till en annan och får härigenom möjlighet att skapa sig själv ett försprång visa vi övriga konkurrenter. Baumol betonar att imitatorerna finns även i Schumpeters modell men att deras roll där huvudsakligen begränsas till att imitera entreprenörernas innovationer och på så vis gräpa ur dessas monopol och grunden för monopolvinsterna. Hos Baumol skapar imitatorerna en spridningseffekt, vidareutvecklar innovationerna och bidrar

70 Henrekson & Stenkula (2007) s. 25. Författarna väljer att översätta de engelska termerna *alert* och *alertness* med orden *alert* och *alerthet* samtidigt som de ser att även orden *vakenhet* och *uppmärksamhet* fångar samma fenomen. Här används *uppmärksamhet* då vanligare i såväl tal- som skriftspråk.

71 Kirzner (1973) s. 11f, 21 & 33f.

72 Kirzner (1997)

aktivt till den ekonomiska utvecklingen genom att flytta innovationerna från ett ställe där de redan blivit rutin till ett annat där de är en nyhet.⁷³

Any attempt at rigid definition of the term *entrepreneur* will be avoided assiduously here, because whatever attributes are selected, they are sure to prove excessively restrictive, ruling out some feature, activity, or accomplishment of this inherently subtle and elusive character. Rather, I will use the term to describe any member of the economy whose activities are in some manner novel, and entail the use of imagination, boldness, ingenuity, leadership, persistence, and determination in the pursuit of wealth, power, and position, though not necessarily in that order. In other words, the term is meant to encompass all *nonroutine* activities by those who direct the economic activities of larger or smaller groups or organizations.⁷⁴

Det är tydligt att Baumol varnar för alltför konkreta och historiskt bestämda definitioner av vad som ska ringa in de entreprenöriella gärningarna, något som även kan riktas mot Schumpeters definition som presenterades ovan. För Baumol handlar det i hög grad om att analysera hur det ekonomiska systemet bör utvecklas för att stödja och öka entreprenörernas möjligheter och motivation.⁷⁵

I mitt arbete antas en tämligen eklektisk hållning till de tre positioner som Schumpeter, Kirzner och Baumol intar och kanske är det möjligt att visa på faran av att definiera det entreprenöriella handlandet allt för konkret och historiskt präglad.⁷⁶ Föreliggande begränsade studie över ett par familjeföretag i Jonslund samt branschstrukturella förändringar uppvisa ett par exempel på entreprenöriellt handlande som kan tolkas utifrån ovanstående teoretiska positioner.

Det entreprenöriella agerandet kommer i denna fallstudie till uttryck inom såväl företagets verksamhet som i det lokala samhällets utveckling och de sociala relationer präglar det. Therese Nordlund utgår i sitt arbete kring de svenska industriledarna Axel Ax:son Johnson och Sigfrid Edström från ett

73 Baumol (1993) s. 9f & 16ff. Se även s. 10 not 2.

74 Baumol (1993) s. 7f. Originalets kursiv.

75 Baumol (1968) s. 66. Baumol (1993) s. 5. Baumol (1990) s. 893f. Henrekson & Johansson (2006) diskuterar exempelvis det svenska skattesystemets påverkan på samhällets belöningsstruktur och dess effekter företagandet.

76 Se även Henrekson & Stenkula (2007) s. 39ff.

historisk definierat ”paternalistiskt”⁷⁷ ledarskap samt en koppling mellan Joseph Schumpeters teori om entreprenörskap och Max Webers karismabegrepp. Det sistnämnda begreppet används för att analysera hur de två ledarna framställdes och hur de själva sökte skapa en bild av sig och sitt ledarskap.⁷⁸ Enligt Lars Swedberg skiljer Weber på tre typer av legitim auktoritet, där ledaren följs utan makt eller manipulationer. För det första kan den vara *traditionell* och bygga på vardagliga erfarenheter och sedvänjor, den kan vara *legal* och definieras av regler och bestämmelser inom en viss organisation eller den kan ha sin grund i ledarens *karismatiska* personlighet.⁷⁹

Jag ska inte här diskutera Webers analys närmre utan nöjer mig med att säga att det i Nordlunds avhandling, precis som i detta arbete, finns exempel på samtliga tre typer av legitimt ledarskap samt dessutom exempel på maktutövning. Därutöver är det av vikt i sammanhanget att påminna om att Schumpeter såg att den entreprenöriella funktionen bars upp av enskilda med kapacitet att fatta beslut och driva igenom helt nya lösningar, innovationer. Att göra detta krävs, enligt Schumpeter, en förmåga och ett självförtroende att få saker gjorda, trots det motstånd och de svårigheter som finns initialt, en förmåga som, enligt honom, endast finns hos en mindre del av befolkningen.⁸⁰

Även Tomas Matti diskuterar ledarskapets historiska definitioner i sin studie av professionaliseringsprocessen under perioden 1910-1945. Han visar att det ledarskap som ASEAs, Sigfrid Edström och Skånska Cements Ernst Jonas Wehtje representerade innehöll såväl patriarkala som professionella ideal.⁸¹ Mattis beskrivning av den patriarkala företagsledaren utgår ifrån att ledarskapet överskrider själva företaget och inkluderar ett ansvarstagande för såväl den egna familjen som de anställda, deras familjer och det lokala samhälle som omger dem alla. I dessa personliga och hierarkiska relationer skapas grund för det han benämner en konkret tillit till ledarskapet.⁸² Den generella utveck-

77 I likhet med Tomas Matti och Lars Magnusson väljer jag att använda begreppet patriarkal och att se begreppen patriarkalism och paternalism som synonyma. Se Matti (2006) s. 26. Magnusson (1986) s. 47. Karl Molin talar om olika former av paternalism. Molin (1998) s. 11ff. Therese Nordlund baserar sitt förespråkande av begreppet paternalism på Karl Molins definition och önskar förhindra en sammanblandning med de förhållanden som rådde i det gamla bondesamhället eller inom förindustriella samhällen samt vill distansera sig från feministisk forskning, som använder begreppet patriarkalism. Nordlund (2005) s. 33.

78 Nordlund (2005) s. 166.

79 Svedberg (2012) s. 280.

80 Schumpeter (1934) s. 90ff. Schumpeter (1976) s. 132.

81 Matti (2006) s. 163.

82 Matti (2006) s. 28.

lingen inom det elektrotekniska utvecklingsblocket gick mot större och mer komplexa företag, vilka leddes, med Tomas Mattis terminologi, av rekryterade och professionella företagsledare vars ledarskap byggde på den abstrakta tillit som skapades genom existensen av en hierarkisk organisation och ett formellt regelverk. Där Edströms ledarskap, relation och kommunikation till företagets arbetare präglades av företagets storlek och geografiska utspridhet.⁸³

Det entreprenöriella och patriarkala dragen inom ledarskapet var inte unikt för de ledare och företag Matti och Nordlund studerat utan är betydelsefullt även för förståelsen av de sociala relationer som präglade de företag Dahréns startade och drev samt förhållandet mellan dem och deras anställda inom orten Jonslund. Samtidigt måste ovanstående eklektiska position, gällande entreprenörens funktion, kompletteras med en bild av ett existerande kompetensblock inom ramarna för det Erik Dahmén kallar industriellt utvecklingsblock. Här kan vi fånga mycket av den struktur som fanns kring underleverantörerna inom den elektrotekniska industrin samtidigt som dynamik och förändringskraften är möjlig att spåra enda ned till individuellt handlande.

2.4. Företagsform, strategi och lönsamhet

När de Amerikanska företagen efter andra världskriget växte starkt, blev allt mer komplexa, reorganiserades under anställda företagsledares ledning och ägdes via en publik aktiemarknad kom även akademien att intressera sig för utvecklingen från familjeföretag till konglomerat. Vidare analyserades behovet av tydligare administrativ organisation och beslutsprocesser, nya analysredskap och den exekutiva ledningens roll i företagen. Två böcker lyfts ofta fram som betydelsefulla exempel på detta intresse: Alfred Chandlers 'Strategy and structure' från 1962 och Igor Ansoffs "Corporate Strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion" som publicerades 1965.

Alfred Chandler beskrev de amerikanska företagens affärsmässiga, administrativa och organisatoriska utveckling under perioden 1850-1960. Före 1900-talet baserades, enligt Chandler, de amerikanska företagen på någon enstaka produkt och den strukturellt sett enkla verksamheten leddes av ägaren eller ägarna själva. En fas som i stort överensstämmer med Dahmén's och Iveroth's beskrivning av svenskt familje- och levebrödsföretagande under mellankrigstiden. I takt med att industriföretagens expansion och allt mer komplexa och diversifierade verksamhet ändrades även organisationsstrukturen mer generellt.

83 Matti (2006) s. 10f & 36f.

Efter första världskriget hade de större företagen ett antal funktionellt inriktade avdelningar och en centraliserad ledning med beslutsfattande ansvar för såväl företagets dagliga verksamhet som långsiktiga utveckling.⁸⁴ I början av 60-talet leddes cirka 85 procent av de 200 största icke-finansiella företagen av heltidsanställda företagsledare, vilket Chandler valde att kalla för ”The Managerial revolution in American business”. En revolution som han även ansåg innebära att de många ägarna av de publikt ägda aktiebolagen kom inta en mer passiv roll till företagets skötsel och utveckling och att familjeföretaget tillhörde det förgångna.⁸⁵

Igor Ansoff betonade att den omvärld företagen verkade inom utmärktes av ökad instabilitet och krävde nya strategiska analysmetoder. Genom sina tydligt utformade förslag till 1960-talets företagsledare kom Ansoff att lägga grunden till att ’Corporate Strategy’ av många anses som den strategiska managementbibeln.⁸⁶ För att tydliggöra företags tillväxtalternativ och samtidigt analysera de konkurrensfördelar de olika alternativen innebar skapade Igor Ansoff sin fyrfältsmatris. Enligt Alfred Chandlers generella beskrivning skapades de ursprungliga familjeföretagen kring en eller ett fåtal produkter och kunde utifrån den positionen välja att med existerande produkter skapa fortsatt lönsamhet genom ökad penetration av den befintliga marknaden. Var detta alternativ inte ekonomiskt intressant öppnades frågan om företaget istället borde gå in på nya marknader med existerande produkter. Alternativet var att utveckla en ny produkt för existerande marknad, vilket motsvarar matrisens övre högra hörn. Diversifieringsstrategin betraktades av Ansoff som mer drastisk, grundläggande och riskfylld eftersom expansionen sker genom skapandet av en eller flera oprövade produkter som ska lanseras på nya marknader. Det ökade risktagandet kunde framtvings av att existerande verksamhet präglades av exempelvis en mättad marknad, hård konkurrens, sjunkande lönsamhet och omoderna produkter.⁸⁷

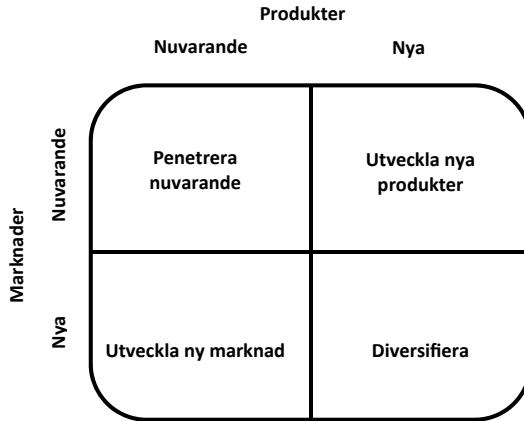
84 Chandler (1962) s. 40.

85 Chandler (1962) s. 40ff. Chandler (1977) s. 9f och 490ff.
Chandler (1990) s. 31ff.

86 Ansoff (1965) s. 5f och 103.

87 Ansoff (1965) s. 109f.

Figur 2.1 Val av tillväxtstrategi (Ansoff-matrisen)



Källa: Ansoff (1965) s. 109.

En del i utvecklingen av företagets långsiktiga lönsamhet var att införliva nya produkter, företag och marknader i verksamheten. Under den första fasen köptes företag vars verksamhet låg tämligen nära det köpande företagets. Därefter breddades verksamheten ytterligare och Hans Sjögren skrev att den tydligaste skillnaden mellan diversifierade bolag och konglomerat var antalet divisioner samt produktsortimentets bredd och att en gräns för konglomerat, inom den amerikanska statistiken, sattes vid minst åtta divisioner. Den här utvecklingen fick starkt stöd inom akademiska kretsar där man ansåg konglomeratet ha möjligheter att utnyttja komparativa fördelar och synergieffekter samt ha större möjlighet att parera konjunktursvängningar och därmed stabilare lönsamhet. Den verkställande ledningens behov av konkret branschkunskap avfärdades, enligt Sjögren, med att en bra företagsledare kunde styra alla former av verksamhet utifrån sina generalistkunskaper, inte minst med bas i finansiella styrsystem.⁸⁸

Det faktum att storföretagen administrativt leddes av utbildade och heltidsanställda företagsledare ändrade, enligt Alfred Chandler, även aktieutdelningspolicy från att ha varit att kortsiktigt maximera företagsvinster till att föredra en långsiktig och stabil företagsexpansion. För avlönade chefer var den långsiktiga överlevnaden av företagen nära knutet till deras egna karriärmöjligheter. Därför

⁸⁸ Chandler (1990) s. 43. Sjögren (2012) s. 35f.

tenderade de att investera vinsterna för att skapa fortsatt grund för konkurrenskraft och tillväxt istället för en mer kortsiktig aktieutdelningspolicy.⁸⁹

Under 1970-talets strukturkris bröts trenden för konglomeratssträvandena och de förväntade vinsterna av den valda investeringsstrategin kom inte sällan på skam. Konsulternas slagord började utgå från betydelsen att koncentrera sig till kärnverksamheten med hjälp av att sälja perifera delar av företaget och lägga ut andra verksamheter på entreprenad (outsourcing), men den utvecklingen ligger utanför den här studien. Det gör även det trendbrott som ägde rum på 1980-talet kring betydelsen av såväl ökat aktievärde som ökade direktutdelningar av företagets vinster för att möta aktieägarnas krav och att konglomeraten började brytas upp för att kortsiktigt förbättra kassaflödet.⁹⁰

Chandlers generella beskrivning av ledarskapets och organisationsformernas utveckling i tre faser från 1800-talet fram till tiden efter andra världskriget har mött kritik och kompletterats av flera forskare. Jan Gletes beskrivning av Wallenbergsfärens inflytande inom den svenska elektrotekniska industrin visade hur även detta utvecklingsblocks utveckling avvek från Chandlers generella beskrivning av "The Managerial Revolution", där aktieägarnas inflytande marginaliserades och de heltidsanställda företagsledarna tog över såväl den långsiktiga utvecklingen som den dagliga skötseln av storföretagen. Marcus Wallenberg agerade, enligt Glete, aktivt inom bl.a. ASEAs ledning från mitten av 1940-talet. Det skedde inte enbart genom förändringar inom styrelsen utan även i samband med chefsutnämningar och organisationsförändringar.⁹¹

Möjligheten för en familj att lämna det ensamma ägande men samtidigt fortsätta att ha kontroll över ett företag med hjälp av en kontrollerande minoritetspost av aktier har diskuterats av ett antal forskare. Den utvecklingen gör det också möjligt att gå från daglig skötsel till ett stabilt inflytande i företagsstyrelsen och därmed behålla beslutskraften över avgörande frågor. Om definitionen av familjeföretag på detta vis utvidgas i förhållande till Chandlers visar det sig att antalet och betydelsen av stora familjekontrollerade företag ökar högst betydligt efter andra världskriget i såväl Amerika som Sverige. I Sverige bildar familjekontrollerade företag en betydelsefull form för ägande, kontroll, drift och strategisk utveckling. Dessa får härigenom även en betydande del av aktie- och arbetsmarknaden samt bidragen till bruttonationalprodukten.⁹²

89 Chandler (1962) s. 40f. Chandler (1977) s. 9f och 490ff. Chandler (1990) s. 31ff.

90 Ansoff (1990) s. 67ff och 82ff. Sjögren (2012) s. 40ff.

91 Glete (2004) s. 62f.

92 Johansson, Sjögren & Bjuggren (2011) s. 239ff och 253f.

Del I



© Johan Palmborg

Kapitel 3

Elektrotekniska industrins utveckling

3.1. Inledning

Som tidigare nämnts behandlar den inledande delen av min studie de svenska producenterna av lindningstråd och de förhållanden som omgivit dessa underleverantörer under perioden 1945-1980. Därför har det ansetts nödvändigt att inleda med översiktlig beskrivning av Sveriges och den elektrotekniska industrins ekonomiska tillväxt, export och sysselsättning under åren 1945-1980 för att ge en bild av de kontextuella förhållanden som omgivit lindningstrådsbranschen.

3.2. Tillväxt och stagnation under åren 1945-1980

Ett flertal av den elektrotekniska industrins centrala innovationer såg dagens ljus redan i slutet av 1800-talet och lade härmed grunden för det elektrotekniska utvecklingsblockets första expansionsfas i Sverige.⁹³ Stark- och svagströmsindustrins ledande företag – ASEA, LM Ericsson och Electrolux – började tillverka elektriska motorer, generatorer, transformatorer, telefoner, dammsugare och vitvaror som bidrog till att förändra samhällets produktions- och kommunikationsförhållanden samt de enskilda medborgarnas hem. Under åren 1930-1950 togs två stora steg inom elektrifieringen av Sverige. Det ena var att binda samman kraftnätet i Syd- och Mellansverige med de Norrländska älvarnas stora kraftresurser och det andra var att öka elnätets kvalitet och täckningsgrad på landsbygden, vilket ledde till ett sjunkande relativpris för elektriciteten i relation till andra energislag för såväl enskilda konsumenter som industrin. Under samma period var verkstadsindustrins årliga tillväxttakt över 7 procent och tillverkningen av elektrotekniska produkter växte snabbt och sortimentet breddades så att exempelvis elmotorer skapades för att driva alltifrån hushållsmaskiner, enskilda tillverkningsmaskiner, järnvägens lokomotiv till den energikrävande svenska basindustrin. Sammantaget ökade den totala elektricitet användningen i Sverige mellan 1950 till 1970 från cirka 150 till 450 terawattimmar, vilket motsvarar en ökning högre än BNP-tillväxten under

93 Glete (1983) s. 21f.

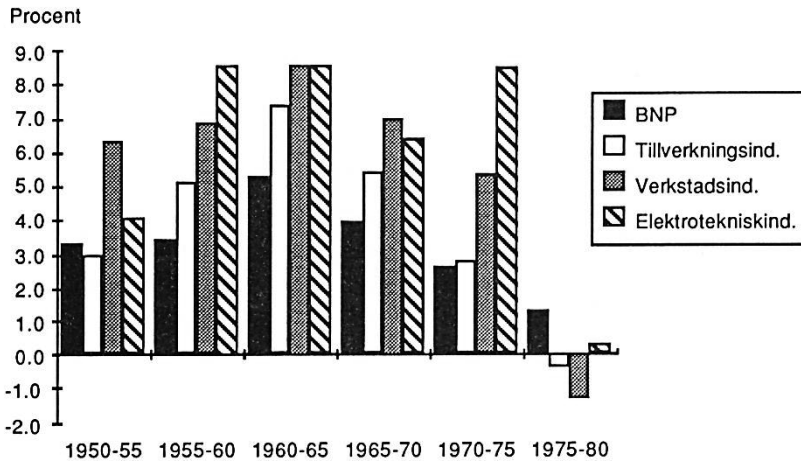
samma period och betonar det elektrotekniska utvecklingsblockets betydelse för svensk samhällsekonomi. Det ska nämnas att den ökande användningen av elektricitet, i relation till andra former av energi, skedde under tre tydliga perioder där den första är från sekelskiftet fram till 1920, den andra från slutet av 1930-talet till början av 1950-talet och den tredje från mitten av 1970-talet till 1990.⁹⁴

Det elektrotekniska utvecklingsblockets olika innovationer, företagsbildningar och samhällliga förutsättningar skapades under en tidsrymd på cirka 60 år och fanns på plats vid andra världskrigets slut som en viktig, växande och konkurrenskraftig beståndsdel i svensk ekonomi och utrikeshandel. För underleverantörer, som lindningstrådsproducenterna, inom utvecklingsblocket innebar det existensen av en stabil och växande inhemsk marknad. Diagram 3.1 möjliggör en jämförelse mellan den genomsnittliga årliga tillväxttakten inom svensk elektroteknisk industri och bruttonationalproduktens samt verkstads- och tillverkningsindustrins tillväxttakt under 1946-1983. Tillväxten inom den elektrotekniska industrin låg över genomsnittet inom hela tillverkningsindustrin och väl i paritet med verkstadsindustrins genomsnitt. Dess produkter har också varit grundförutsättningar för andra industribranschens användning av elkraften.

Den elektrotekniska industrins snabba tillväxt tydliggörs även i tabell 3.1, vilken ger en grov bild av den svenska industriproduktionens sammansättning efter andra världskriget. Där framgår bland annat att bilindustrins, elektrotekniska industrins och kemiska industrins andel av industriproduktionen ökade markant. Med reservation för osäkerheten i jämförelser mellan de olika åren är det dock nämnvärt att dessa tre branscher tillsammans svarade för endast drygt 11 procent av industriproduktionen 1946 och cirka 29 procent 1983. Utan tvekan har de tre branscherna varit mycket expansiva under perioden och därmed bidragit till att bära upp den långa expansionen efter krigsslutet 1945. Motsatt utveckling uppvisar exempelvis livsmedels-, textil- och konfektionsindustrin, vars andelar av industriproduktionen gått starkt tillbaka.

94 Schön (2000a) s. 335 och 385f. Schön (2000b) s. 178f.

Diagram 3.1 Den årliga tillväxttakten för BNP, tillverkningsindustrin, verkstadsindustrin och elektroteknisk industri 1950-1980. Procent.



Anm. Beräknat utifrån förädlingsvärdet i fasta priser. Geometriska femårsmedeltal.
Källa: Statistiska meddelanden nummer N 1975:98 Appendix 4 och 1984:5,5 Appendix 4.

Åren 1946-1950 karaktäriserades av återuppbyggnaden efter andra världskriget. Svensk industri och infrastruktur var intakt och industrin kunde därigenom omedelbart börja producera för att möta såväl inhemsk som internationell efterfrågan. Industriproduktion nådde förkrignivå redan 1944 och industriinvesteringarna gick upp, till en del i form av att nya företag startades. För producenter av valstråd och lindningstråd innebar de första åren efter kriget ett starkt efterfrågesug från inhemsk elektroteknisk industri samtidigt som produktionen påverkades av den råvarubrist som uppkommit i samband med krigets avspärningar.⁹⁵

95 Ölmedal (1957) s 70ff. Glete (1983) s. 105ff. Bentzel (1974) .s 62.

**Tabell 3.1 Industriproduktionens sammansättning 1946 – 1983.
I procent.**

Bransch (SNI)	1946	1965	1974	1983
Järnmalmstrugvor	0,9	3,8	1,8	0,8
Livsmedelsindustri mm	23,3	9,5	7,3	10,0
Textil- o konfektionsindustri	13,4	7,4	4,2	2,5
Träindustri	7,6	7,1	9,1	6,6
Massa- o pappersindustri	11,7	13,2	15,6	15,0
Kemisk industri	6,4	8,0	9,0	11,9
Järn- och stålindustri	4,5	7,1	6,8	4,9
Metallvaruindustri	6,2	7,5	7,8	7,5
Maskinindustri	12,2	12,5	12,3	11,9
Elektroteknisk industri	4,0	6,6	7,2	9,5
Varvsindustri	2,5	2,8	3,0	2,4
Bilindustri	1,1	4,4	7,0	7,5
Övrig industri	6,0	10,1	8,8	9,4
Summa	100,0	100,0	100,0	100,0

Anm. Fördelningen 1946 avser saluvärde medan övriga år gäller förädlingsvärde. För åren 1946 och 1965 finns ingen branschfördelning enligt SNI, varför uppgifterna för dessa år får anses vara mer ungefärliga.

Källa: Dahmén/Carlsson (1985) s. 49. (Diagram och anmärkningar övertagna utan vidare bearbetning. Förf.)

Den amerikanska kongressen beslöt 1948 att under fyra år sända 13 miljarder dollar till återuppbyggnad av de länder som gick med i Organisation for European Economic Co-operation (OEEC sedermera OECD). Marshallplanen gav Sveriges export ytterligare draghjälp genom att stimulera efterfrågan i Europa. Internationellt skapades även ett antal regelverk som sammantaget gjorde internationell handel både säkrare och enklare, exempelvis Internationella valutafonden, Världsbanken, GATT-samarbetets strävan att generellt sänka tullnivåerna och teknisk protektionism. I Europa utvecklades samarbetet över gränserna även i form av EEC (EG) och EFTA. Överenskommelsen i Bretton Woods lade grunden för fasta växelkurser knutna till dollarn och guld, ett system som kom att gälla fram till år 1971. 1949 gjorde Sverige en 30 procentig devalvering gentemot dollarn i samband med att Storbritannien och en rad

andra länder genomförde liknande åtgärder för att realisera överenskommelsen från Bretton Woods. Kronan blev härigenom undervärderad vilket stärkte exportmöjligheterna ytterligare samtidigt som importen dämpades. Som helhet innebar perioden 1946-1950 en stark tillväxt i den svenska ekonomin, som ökade med en årlig BNP-tillväxt på cirka 5 procent. Sammantaget innebar utvecklingen att volymen av såväl världshandeln som svensk utrikeshandel växte snabbare än industriproduktionen.⁹⁶

Inledningsvis, innan basindustrierna i det krigshärjade Europa byggts upp, dominerades svensk export av en efterfrågan som huvudsakligen riktades mot basindustrins råvaror och lågförädlade produkter. Det var dock den svenska verkstadsindustrin som växte särskilt snabbt med en årlig tillväxttakt under perioden 1950-1970 på 6,7 procent. Verkstadsindustrin fördubblade sin andel av svensk export och nådde i början av 1970-talet en andel på drygt 40 procent. Europas andel (inkl. det dåvarande Östeuropa) av svensk utrikeshandel ökade från 65 procent till 80 procent under perioden 1946-1970, varav de övriga nordiska ländernas andel ökade starkt.⁹⁷

Lennart Schön formulerar det på följande vis angående industriexporten i dess helhet: ”Efterkrigstiden blev vad gäller internationella framgångar närmast en skördetid för den industristruktur som utvecklats från 1890-talet och som gått igenom en period av omvandling sedan 1930-talet.”⁹⁸ Den starka expansionen genererade inte enbart god lönsamhet och tillväxt inom företagen utan möjliggjorde också en betydande välförbättring för svenska löntagare och en utbyggnad av den offentliga sektorn.

Åren 1951-1959 präglades av konjunkturväxlingar. Koreakriget (1950-1953) och den ökade amerikanska efterfrågan drev upp den internationella prisnivån och gjorde att priserna steg även i Sverige, särskilt inom de svenska basnäringarna. Trots prisökningarna fanns en stark internationell efterfrågan på relativt lågförädlade produkter som trävaror, pappersmassa, papper, malm och metallprodukter. Dessa varugrupper svarade för cirka 66 procent av svensk export under åren 1951-1955. Lönsamheten inom exempelvis skogs- och gruvindustrin var så pass god att investeringarna här kunde självfinansieras. Produkter från maskin- och transportmedelsindustrin svarade för cirka 20 procent av exporten och verkstadsindustrin hade under perioden som helhet en stark tillväxt på drygt

96 Dahmén & Carlsson (1985) s. 51 och 53ff. Jörberg (1984) s. 45. Schön (2000a) s. 368ff. Petersson (1984) s. 140.

97 Petersson (1984) s. 141f.

98 Schön (2000a) s. 381.

5 procent. Efter Koreakrigets slut 1953 inträdde en avmattning i den internationella ekonomin och även för Sveriges del innebar slutet på koreaboomen ett par år med långsammare tillväxt. Efter 1958/59 års konjunkturedgång ökade dock tillväxttakten inom svenska ekonomin högst betydligt.⁹⁹

Rekordåren 1960-1965 utmärktes av hög och stabil tillväxt med en genomsnittlig årlig ökning av bruttonationalprodukten med dryga fem procent. Medan den svenska ekonomins tillväxt under 1950-talet låg under genomsnittet inom OECD, låg den under 1960-talets första hälft över detta snitt. Ser man till de tidigare så framgångsrika basnäringarna skogsindustrin, gruvorna, stålindustrin och varven hade de dock en nedåtgående pristrend under hela 60-talet fram till 1969. När nu Europas och Japans industristrukturer byggts upp efter kriget mötte svensk industri på bred front allt hårdare internationella konkurrens som tvingade fram rationaliseringar och en kostnadsmedvetenhet inom industrin som exempelvis Lennart Schön ser som typisk för de längre effektiviseringsperioder som präglat industrikapitalismen.¹⁰⁰

Svensk elektroteknisk industri mötte konkurrensen med bland annat satsningar på forskning och produktutveckling. Under 60-talet utvecklades efterfrågan inom verkstadsindustrin på elektrotekniska produkter som elmotorer och de första generationerna av industrirobotar. Under perioden 1964-1983 gjordes i genomsnitt årliga elkraftsinvesteringar motsvarande 15 procent av de totala industriinvesteringarna.¹⁰¹ Carl Fredriksson gav ett mått på telekommunikationens expansion genom att redovisa att antalet samtalsmarkeringar ökade från 9 miljarder år 1964 till 27 miljarder 1984. För att klara expansionen genomförde televerket under perioden årliga investeringar motsvarande cirka 10 procent av de totala industriinvesteringarna.¹⁰²

Totalt sett ökade produktionen under 1960-talet snabbare än investeringarna samtidigt som såväl den privata som den offentliga konsumtionen stärktes på bred front. Investeringskvoten nådde i Sverige sin topp kring år 1960, för att därefter vända nedåt fram till andra halvan av 1970-talet. Löneandelen inom industrin ökade tämligen stabilt från 1930-talet fram till 1970, då det blev en

99 Schön (2000a) s. 381f och 419ff. Dahmén & Carlsson (1985) s. 55f. Bentzel (1974) s. 62. Jörberg (1984) s. 45.

100 Schön (2006) s. 19ff.

101 Schön (2000a) s. 422ff. Dahmén & Carlsson (1985) s. 56ff. Dahmén (1950) s. 49.

102 Fredriksson (1985) s. 211.

tydlig uppgång under åren fram till 1980 varefter löneandelen åter föll tillbaka och vinstandelen åter ökade.¹⁰³

De allmänt förbättrade levnadsvillkoren skapade också en breddad privat efterfrågan på elektrotekniska produkter för hemmen som vitvaror och dammsugare. En utveckling på nivå för de enskilda elektrotekniska produkterna och marknadssegmenten som Erik Dahmén skulle karaktäriserat med hjälp av begreppen marknadsutvidgning och marknadssug. Marknadsutvidgning kan exempelvis ske genom att företagets sänker priserna och relativpriserna samt lanserar nya konkurrenskraftiga produkter och ökar efterfrågan härigenom. När efterfrågan på marknaden ökar eller uppträder genom faktorer utanför företagets beslutssfär, exempelvis beroende på gynnsammare levnadsomständigheter, talade Dahmén om marknadssug. Som exempel kan nämnas att Electrolux' försäljning till privata konsumenter gynnades av såväl produkternas prisutveckling som den förbättrade levnadsstandarden och 40-talernas hushållsbildningar. Härigenom påverkades också produktionen av elmotorer och lindningstråd.

Under 1960-talet hade de positiva överföringsvinsterna av att arbetskraft flyttade från jordbruket till industrin avtagit. Istället ökade utbyggnaden av den offentliga sektorn som ökade från att vid mitten av 60-talet motsvara en tredjedel av BNP till att tio år senare uppgå till nära hälften. Kostnaderna för löne- och skatteökningar tenderade att skapa en kostnadsinflation som pressade företagets lönsamhet istället för som tidigare varit en gynnsam efterfrågeinflation. De företag som mötte extra hård internationell konkurrens och inte kunde möta kostnadsökningarna med hjälp av rationaliseringar slogs ut eller flyttade verksamheten till länder med lägre kostnadsnivåer, vilket gällde exempelvis textilindustrin.¹⁰⁴

Efter det extrema högkonjunkturåret 1965 följde en markant avmattning under 1966. Den långsammare tillväxten varade fram till senare hälften av 1968, varefter tillväxten åter steg under dryga två år. Tillväxten under de följande tre åren blev mycket låg, jämfört med såväl efterkrigstidens svenska förhållanden som samtida internationella. Defensiva fusioner i syfte att lägga ned olönsamma enheter samt koncentrera och rationalisera verksamheten blev också vanligare, inte minst inom flera av de råvarunära branscher som i början av vår studerade period var gynnade av Europas återuppbyggnad.¹⁰⁵ Under 1960-talet sjönk industrins lönsamhet och självfinansieringsgrad och lågkon-

103 Bengtsson (2013) s. 54 och 64f. Schön (2006) s. 88f och 92ff.

104 Dahmén & Carlsson (1985) s. 56f.

105 Dahmén & Carlsson (1985) s. 60f.

junkturen i mitten av 60-talet ledde även till att bankerna för första gången sedan 1930-talet fick betydande kreditproblem hos större kundföretag.¹⁰⁶

Bengt Rydén's studie om fusioner i svensk industri åren 1946-1969 visar att ungefär hälften av periodens samtliga fusioner ägde rum under de sista fem åren 1965-1969 och att den överväldigande delen av fusionerna efter kriget fram till 1969 var horisontella.¹⁰⁷ Beskrivningen stärks av Gunnar Du Rietz' studie som visar att antalet nedläggningar av industriföretag under perioden 1965-1969 var 36 procent högre än under perioden 1955-1959 och antalet nedlagda filialer var mer än tre gånger så stor, något som ses hänga samman med den kraftiga uppgången av företagsuppköp under 1960-talet. En stor andel av de uppköpta företagen lades, enligt Du Rietz, ned kort efter fusionen och har i statistiken registrerats som filialnedläggningar.¹⁰⁸

Rydén's och Du Rietz' beskrivningar av industrins fusioner och nedläggningar under 1960-talet faller väl inom ramarna för Lennart Schöns syn på hur hela samhällsekonomin går igenom längre effektiviseringsfaser utifrån tidigare skapade produktions- och branschstrukturer.¹⁰⁹ Strävan efter att höja företagets lönsamhet genom vertikala och horisontella fusioner samt genom diversifiering var vid tiden ett generellt sätt att tackla vikande lönsamhet, något vi kommer att återkomma till i beskrivningen av såväl valstråds- som lindningstrådsbranschen.¹¹⁰

Även Alfred Chandlers beskrivning av utvecklingen inom det amerikanska näringslivet visar detta mönster:

By the late 1960s growth through the acquisition of enterprises in distant or unrelated businesses had become almost a mania. Where in 1965 there were just over 2 000 mergers, by 1969 there were over 6 000. The number dropped back to 2 861 by 1973. During the period 1963-1972 close to three-fourths of the assets acquired through merger and acquisition were for product diversification, and one-half of these were unrelated products. For the period 1973-1977 one-half of all assets acquired through merger and acquisition were in unrelated industries.¹¹¹

106 Glete (1994) s. 102. Bentzel (1974) s. 62f.

107 Rydén (1971) s. 44ff och 54ff.

108 Du Rietz (1975) s. 14 och 47.

109 Schön (2006) s. 19ff.

110 Sjögren (2012) s. 34ff.

111 Chandler (1962) s. V.

Hans Sjögrens studie av de tre svenska företagen, Astra, Stora Kopparberg och Svenska Tändsticksaktiebolaget, visade att företagen gick in i diversifieringsfasen lite olika men att det fanns en påtaglig likhet hur de gick ut ur den vid mitten av 1970-talet. Då hade det visat sig att strategin inte givit det motcykliska inslag som man hoppats på och strävan efter en mer renodlad företagsstruktur hade väckts.¹¹²

Det amerikanska industriella, ekonomiska och politiska ledarskapet gröptes successivt ur under 60-talet i takt med att andra industriländers konkurrenskraft stärktes och det tidigare försprång som USAs industrier haft minskade eller försvann helt. Vietnamkrigets utveckling stärkte det politiska ifrågasättandet av USAs internationellt ledande roll. När kriget sedan i allt högre grad finansierades med hjälp av sedelpressarna ökade den amerikanska inflationen och ett antal länder kom att se dollarn som övervärderad. 1971 tvangs USA överge dollarns centrala roll i det internationella valutasystemet och öppna upp för rörliga växelkurser, vilket skapade en osäkerhet i den internationella handeln. När det så kallade Oktoberkriget bröt ut hösten 1973 beslöt OPEC att inte exportera olja till länder som hjälpt Israel i kriget. Det marknadsmässiga resultatet kom att bli en fyrdubbling av oljepriset. Två år senare föll Saigon och USA tvingades dra sig ur Vietnam. Sammantaget är det nog möjligt att se detta som ett par tecken på den strukturkris världsekonomin under USAs ledarskap gick in i under 70-talet.¹¹³

Efterkrigstidens långa internationella expansionsfas ersattes av en period präglad av betydligt långsammare ekonomisk tillväxt, en stagnerande världshandel (där svensk export för första gången sedan seklets början växte långsammare än världsexporten), vikande lönsamhet inom industrin, industrinedläggningar och ökande arbetslöshetsproblem. Från att Sverige haft en starkt expanderande ekonomi i cirka 25 år ökade BNP under perioden 1971-1975 endast med 2,7 procent per år. 1970-1971 stramades den ekonomiska politiken åt rejält, framför allt genomfördes en hård kreditstramning, för att åtgärda underskottet i bytesbalansen. Samtidigt steg arbetslösheten. Under 1972 förbättrades dock den internationella konjunkturen och investeringarna steg såväl i Sverige som på exportmarknaderna, vilket ledde till att priserna ökade på svenska råvaror och råvarunära produkter som järnmalm, stål, pappersmassa och papper. Något som skapade vad som kallades övervinster inom dessa branscher. Varugruppen maskiner och transportmedel svarade under perioden 1971-1975 för cirka 41

112 Sjögren (2012) s. 444.

113 Eklund (2001) s. 375 och 382f. Schön (2000a) s. 381f och 438ff.

procent av svensk export och de på 50-talet dominerande varugrupper från de svenska basnäringarna svarade för cirka 42 procent. Även svensk sjöfart mötte en stark efterfrågan. Mitt under den internationella investeringsuppgången, hösten 1973, genomförde OPEC en fyrdubbling av oljepriset. 1974-1975 gick världsekonomin in i en djup lågkonjunktur med sänkt produktion, högre arbetslöshet samtidigt som oljeprisökningarna skapade höjd inflation. I Sverige valde politikerna att försöka ”brygga över” den internationella lågkonjunkturen med hjälp av statligt stöd till utsatta branscher, särskilt varvs-, stål- och gruvindustrin fick omfattande stöd. Tanken var att man så snart den internationella konjunkturen vände uppåt skulle haka på den och avveckla stödet. Den statliga stödpolitiken ledde till att Sverige fick ett högkonjunkturår 1974 med goda vinster.¹¹⁴

Under 1970-talets första hälft avvek den elektrotekniska industrins utveckling tydligt från det allmänna mönstret i det att branschens tillväxttakt steg. Det var i första hand teleproduktindustrin (SNI 3832) och industrin för produktion av elmotorer, generatorer med mera (SNI 3831), som uppvisade en hög tillväxttakt. Med andra ord skedde tillväxten huvudsakligen inom LM Ericssons och ASEAs produktionsområde. För produktionen av elektriska hushållsapparater (SNI 3833), ett område som dominerades av Electrolux, inträdde däremot en viss stagnation efter den starka expansionen under 1960-talets början. En expansion som inte enbart kan förklaras av de svenska hushållens förbättrade levnadsvillkor, eller de sjunkande relativpriserna på hushållsutrustning utan även att 40-talisterna i början av 60-talet blivit mogna att bilda egna hushåll. Det bör i det här sammanhanget sägas att den offentliga statistikens definition av elektroteknisk industri innehåller en del definitionsmissiga problem, vilka diskuteras i korthet i Appendix A.

Den elektrotekniska industrins tillväxt föll dock mycket markant under 1970-talets andra hälft och följde därigenom den svenska och internationella ekonomins generella stagnationsmönster. Även under femårsperioden 1975-1980 avvek produktion av elektriska hushållsapparater från branschens allmänna utveckling genom den återhämtning i tillväxten, som ägde rum där. Delbranschens relativa litenhet inom elektroteknisk industri förklarar dock varför dess tillväxt inte var tillräcklig för att upphäva den allmänna tillväxttaktens nedgång. 1980 motsvarade antalet anställda och förädlingsvärdet inom produktionen av elektriska hushållsapparater endast cirka 6 procent av

114 Dahmén & Carlsson (1985) s. 54ff och 62f. Eklund (2001) s. 375ff och 382f. Schön (2000a) s. 381f och 438ff. Petersson (1984) s. 144.

det totala antalet anställda och av det totalt framställda förädlingsvärdet inom den elektrotekniska industrin.¹¹⁵

Även sett från sysselsättningssynpunkt har den elektrotekniska industrins andel av den totala tillverkningsindustrin ökat. 1950 arbetade cirka 6 procent av det totala antalet sysselsatta inom tillverkningsindustrin i den elektrotekniska industrin. 1980 var siffran uppe i cirka 9 procent.¹¹⁶ Carl Fredriksson mätte sysselsättningen inom elektroteknisk industri och instrumentindustrin och fann att dessa ökat sin andel av verkstadsindustrin från 7,9 procent 1964 till 22,7 procent 1982.¹¹⁷

För åren 1976-1980 sjönk tillväxttakten till 1,3 procent om året och industrins investeringar i maskiner och anläggningar sjönk med mer än 40 procent under åren 1976-1982. Den svenska industrin slutade att växa och 1982 var industriproduktionen inte högre än den varit tio år tidigare. Överbryggningspolitiken såg ut att lyckas när den internationella konjunkturen förbättrades 1975, men för svenskt vidkommande var en djup industrikris med minskad export, försämrad produktivitet och ökande arbetskraftskostnader ett faktum. Trots en viss återhämtning under 1970-talets två sista år utmärks perioden såväl för den svenska som internationella ekonomins vidkommande, av mycket låg tillväxt. Överbryggningspolitiken mildrade omvandlingstrycket mot varvs-, stål- och gruvindustrin och försköt en nödvändig anpassningsprocess till internationella konkurrensförhållanden ett par år. Schumpeters kreativa förstörelse genomfördes dock obarmhärtigt, inte minst inom de sektorer politikerna försökt skydda. Vid sidan av överbryggningspolitiken genomförde Sverige tre devalveringar som ett led i att försöka klara Sverige ut ur den internationella strukturkrisen. De två sista devalveringarna, år 1981 och 1982, sänkte den svenska industrins relativa kostnadsläge gentemot de viktigaste konkurrentländerna med över 20 procent. Detta ledde till en uppgång för exporten samt att vinstandelen av förädlingsvärdet steg kraftigt till drygt 30 procent. De kraftiga devalveringarna och dessas effekter fick också rejäl draghjälp av den internationella konjunkturuppgång som följde.¹¹⁸

115 SOS Industri 1980. Dahlman & Klevmarken (1971) s. 79.

116 Statistisk Årsbok 1950 och 1980. Jämförelser mellan åren försvåras av omläggningar i statistiken varför procentangivelserna får uppfattas som ungefärliga.

117 Fredriksson (1985) s. 214.

118 Dahmén & Carlsson (1985) s. 62f. Eklund (2000) s. 391 och 401ff. Schön (2000a) s. 477. Schön (2006) s. 88f och 92ff. Bengtsson (2013) s. 54 och 64f. För internationell jämförelse se exempelvis Maddison (1982) Appendix A samt Aldcroft (1980) s. 166 och 233 ff.

Den samhälleliga utvecklingen, med industrinedläggningar, förändringar av det politiska klimatet och styrkeförhållandena på arbetsmarknaden som åger rum kring strukturkriserna 1930 och 1975 har varit en del i återställandet av lönsamheten inom industrin.

3.3. Export och utlandsinvesteringar

Mönstret som framkommit vid den ovan genomförda beskrivning av industriproduktionens och industrisysselsättningens utveckling under åren 1945-1980 går igen också inom industrivaruexporten. Som tidigare nämnts innebar återuppbyggnaden efter kriget en stark efterfrågan på den svenska basindustrins och närliggande lågförädlade produkter, varefter konkurrensen och prispressen trendmässigt ökade och dessas andel av exporten minskade från drygt 67 procent 1946 till cirka 40 procent 1980. Istället kom verkstadsprodukternas betydelse att öka från cirka 18 procent 1946 till en drygt 40 procentig andel av exporten 1980. Under den här studerade perioden växte exporten trendmässigt snabbare än bruttonationalprodukten något som visar på BNP-tillväxtens beroende av exportens utveckling. I takt med att den industriella produktionen i Europa och USA hämtat sig efter kriget och den internationella handeln liberaliserats ökade konkurrensen gentemot svensk industri. Importen och exporten av industrivaror inom samma varugrupp (intrahandel) låg under perioden 1951-1980 på en 80 procentig andel för produkter inom sektorn för verkstadsprodukter, metaller och metallmanufaktur. Vid en ökad disaggregering av varugrupperna sjunker intrahandelns andel och särskilt mycket inom exempelvis gruppen för elektriska maskiner, vilket, enligt Lennart Petersson, tyder på en hög grad av såväl produktdifferentiering som industriell specialisering.¹¹⁹

Det framgår av tabell 3.2 att varugrupper som kemiska produkter, bilar, elektriska maskiner och icke elmaskiner ökade sina andelar av svensk industrivaruexport mycket kraftigt under perioden 1950-1984. Varugruppen elektriska maskiner mer än fördubblade sin andel inom den totala industrivaruexporten genom att öka från en andel på 3,6 procent 1950 till 7,8 procent 1984. Samtidigt är det viktigt att notera att produkter från den elektrotekniska industrin som ledningsmaterial och elektriska motorer ingår som nödvändiga delar i andra exportvaror, det vill säga indirekt export har förekommit.

Den elektrotekniska industrins ökande andel av svensk industrivaruexport avspeglas också i en betydande trendmässig förskjutning i Electrolux', ASEAs och LM Ericssons försäljning från den svenska till den internationella markna-

119 Petersson (1984) s. 142, 149ff och 178f.

den. För Electrolux har utlandsförsäljningen¹²⁰ varit dominerande under hela perioden efter 1950. För LM Ericsson blev utlandsandelen av försäljningen störst redan kring 1960, medan det dröjde fram till 1970-talet innan samma sak gällde för ASEA. Totalt sett har branschens exportandel gradvis ökat och låg 1980 på 51 procent. De största exportmarknaderna har under undersökningsperioden funnits inom EG- och EFTA-områdena. Därutöver kan USA, Latinamerika och Australien nämnas som viktiga marknader. Under 1970-talet var också de oljeproducerande länderna i Mellersta Östern expansiva marknader. Utmärkande för exporten av elektrotekniska produkter är att en stor del av dessa ingår som komponenter i större investeringsprojekt, exempelvis inom telefoni och kraftverk.¹²¹

Tabell 3.2 Industrivaruexportens sammansättning 1950, 1965, 1974 och 1984. I procent.

Varugrupper	1950	1965	1974	1984
Järnmalm	6,9	5,5	2,7	1,1
Livsmedel	3,8	3,4	1,8	2,2
Textil- o konfektion	1,9	2,6	3,1	2,6
Trävaror	11,1	7,4	6,0	6,6
Massa- o papper	30,9	17,1	16,2	14,8
Kemiska produkter	5,1	4,5	6,7	14,3
Järn- och stål	6,1	8,1	8,5	5,8
Metallvaror	7,9*	3,1	3,5	5,2
Icke elmaskiner	8,7	15,7	16,1	16,2
Elektriska maskiner	3,6	5,6	8,0	7,8
Fartyg etc	6,6	7,2	5,1	1,2
Bilar	0,8	5,7	9,1	14,8
Övriga	6,6	14,1	13,2	7,4
Summa	100,0	100,0	100,0	100,0

* Övriga verkstadsprodukter, vilken post troligen överskattar siffran för metallvaror.

Anm. Jämförelserna mellan år försvåras av de omläggningar som skett i statistiken. Särskilt uppgifterna för 1950 är osäkra.

Källa: Dahmén/Carlsson (1985) s. 50. (Diagram och anmärkningar övertagna utan vidare bearbetning. Förf.)

120 I utlandsförsäljningen inkluderas koncernens export från Sverige samt försäljningen från koncernens tillverkande dotterbolag i utlandet.

121 SOS, Industri och Utrikeshandel 1980. Attman & Olsson (1976) s. 204ff. Glete (1983) s. 262ff. Electrolux' årsredovisningar.

Av Sveriges elektrotekniska import kom år 1969 69,5 procent från länder inom EG, 15,9 procent från EFTA, 9,3 procent från USA och 2,8 procent från Japan. 1983 motsvarade importen från EG 49,9 procent, EFTA 15,5 procent och USA och Japan 13,3 procent vardera. Under perioden svarade Västtyskland som enskilt land för den största delen av Sveriges import.

Tabell 3.3 De tio största globalt verkande svenska verkstadsföretagen 1980. Rangordnade efter fakturering utomlands.

Företag	Försälj i utl milj kronor	Försälj i utl i % av tot försälj	Antal anställda i utl	Anställda i utl i % av tot anställda
1. Volvo	17 876	75,0	17 152	27,7
2. Electrolux	15 752	68,8	63 000	61,2
3. SKF	11 572	91,4	43 318	81,7
4. LM Ericsson	9 629	79,0	37 940	57,6
5. SAAB-Scania	7 648	54,6	7 401	18,8
6. Sandvik	7 499	92,0	18 828	56,8
7. ASEA	6 530	51,9	9 762	24,6
8. Atlas Copco	5 666	91,0	12 873	68,5
9. Alfa-Laval	5 561	84,9	10 711	68,5
10. Svenska Fläktf.	3 276	75,8	7 350	60,7

Anm. Veckans Affärer har utgått från företagets årsredovisning för 1980 års bokslut. 1981 blev Svenska Fläktfabriken dotterbolag till ASEA genom att ASEA ökade sitt aktieinnehav från 28,7 till 50,4 procent. I VAs senare rangordningslistor inkluderas således detta bolag i ASEAs siffror.¹²²

Källa: Veckans Affärer, 1981 nr 17. Svenska Fläktfabrikens årsredovisning.

Tabell 3.3 redovisar de tio största globalt verkande svenska verkstadsföretagen 1980, rangordnade efter fakturering utomlands. Skulle rangordningen gällt samtliga svenska företag hade endast tre företag utanför nedanstående verkstadsföretag slagit sig in bland de tio största - Beijerinvest, Axel Johnsongruppen och Statsföretag.¹²³ De tre stora elektrotekniska företagens internationella karaktär och den internationella marknadens betydelse för elektroteknisk industri understryks kraftigt i tabellen. Deras sammantagna andel av de tio

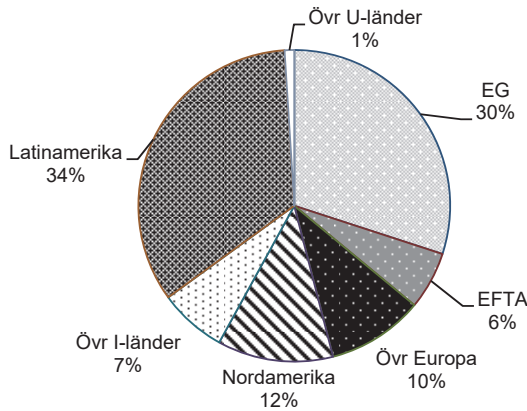
¹²² Fäkt Fact Book 1982-83, s. 4.

¹²³ Veckans Affärer, 1981 nummer 17.

verkstadsföretagens totala försäljning utomlands 1980 var drygt 35 procent och andelen av antalet anställda utomlands var drygt 48 procent.

Nästan 80 procent av LM Ericssons totala försäljning avsåg försäljning i utlandet. För Electrolux låg siffran på knappt 70 procent och för ASEA på drygt 50 procent. Av de tre företagen var det endast ASEA, som hade majoriteten av sina anställda inom Sveriges gränser.¹²⁴

Diagram 3.2 Sysselsättning i elektrotekniska industrins producerande dotterföretag 1978, procentuell fördelning på regioner.



Källa: Swedenborg (1982) s. 82.

Birgitta Swedenborgs studie över svenska industriföretag i utlandet under perioden 1960-1978 gör det möjligt att ytterligare precisera den elektrotekniska industrins utlandsengagemang. Diagram 3.2 redovisar sysselsättningen i den elektrotekniska industrins producerande dotterföretag fördelat på olika regioner 1978.¹²⁵ Som framgår av diagrammet var den producerande verksamheten utanför Sveriges gränser främst koncentrerad till Europa, där nära nog hälften av de producerande dotterbolagen fanns. Vid sidan av Europa var Latinamerika

¹²⁴ ASEAs samgående med den schweiziska koncernen Brown-Boveri 1987 förändrade detta.

¹²⁵ De enkätundersökningar Swedenborg bearbetat definierar utländska dotterbolag (koncernbolag) som företag, där svenska koncernen, direkt eller indirekt, äger mer än 50 procent av aktiekapitalet och därför måste innefattas i koncernens redovisning. Minoritetsägda företag är företag, där svenska koncernen äger, direkt eller indirekt, minst 10 och högst 50 procent av aktiekapitalet. Till producerande dotterbolag räknas alla dotterbolag som bedriver någon form av varuproduktion i utlandet. Försäljande dotterbolag är företag som endast sysslar med försäljningsverksamhet, eventuellt kombinerad med installations- och serviceverksamhet. Övriga dotterbolag är dotterbolag verksamma inom andra näringsgrenar än industri och handel, främst holding- och servicebolag. Swedenborg (1982) s. 217.

och Nordamerika betydelsefulla regioner. Sammantaget innebar detta att de producerande dotterbolagen främst var lokaliserade till de, ovan nämnda, viktigaste exportmarknaderna. Det totala antalet anställda i dessa företag uppgick 1978 till 48 537 personer. Vid sidan av de producerande dotterföretagen ägde de svenska elektrotekniska koncernerna också försäljande dotterföretag, vilka främst sålde svenska exportvaror, med 11 984 anställda. I den tredje dotterbolagstypen fanns ett mindre antal företag, exempelvis i form av holding-, service- och transportbolag. Slutligen fanns minoritetsägda företag med cirka 22 000 anställda.

Den elektrotekniska industrin svarade 1978 för cirka 22 procent av det totala antalet sysselsatta i de svenska industriföretagens producerande och försäljande dotterbolag i utlandet. I de minoritetsägda bolagen var andelen hela 56 procent.¹²⁶

3.4. Sammanfattning

Sammanfattningsvis har den elektrotekniska industrin varit en starkt expansiv bransch under den studerade tidsperioden. Tillgången på el och den elektrotekniska industrins stark- och svagströmsprodukter blev en självklar förutsättning för övrig svensk industris konkurrenskraft och som härigenom bidrog till den starka tillväxt som rådde fram till 1970-talet. Det elektrotekniska utvecklingsblockets, med Erik Dahméns terminologi, olika produkter omvandlade inte enbart svenskt näringsliv utan även de hemmiljöer som de förbättrade levnadsförhållandena successivt skapat i Sveriges lägenheter och villor.

Branschens tillväxt var betydligt starkare än genomsnittet inom tillverkningsindustrin och dess andel av svensk industriproduktion och svensk industri-varuexport mer än fördubblades. Även sysselsättningsmässigt ökade branschens betydelse under perioden. Förhållanden som ytterligare betonas av att de tre stora elektrotekniska företagen, ASEA, Electrolux och LM Ericsson, samtliga återfanns bland de tio största arbetsgivarna och de tio största multinationella företagen i Sverige 1980. Företagens ökande internationella karaktär framstår

126 Swedenborg (1982) 67-97. Två anmärkningar bör göras till ovan stående uppgifter. För det första var enkätundersökningens uppgifter om de minoritetsägda företagen i utlandet osäkrare än för övriga företagstyper. Detta beroende på ett högre svarsbortfall. Därför bör den ovan angivna andelen för elektroindustrin läsas med en viss försiktighet. För det andra görs ingen branschuppdelning inom gruppen "övriga dotterbolag". Därför kan elektroindustrins andel ej redovisas. Det totala antalet anställda inom denna företagsgrupp var 1978 cirka 20 000. Av dessa arbetade cirka 80 procent inom telefondriftsbolag och städbolag.

mycket tydligt i den ovan genomförda beskrivningen av försäljning, produktion och antalet anställda i utlandet.

Under andra halvan av 70-talet sjönk tillväxttakten i Sverige till 1,3 procent om året och industrins investeringar i maskiner och anläggningar sjönk med mer än 40 procent. Den svenska industrin slutade att växa och 1982 var industriproduktionen inte högre än den varit tio år tidigare. Den sk. överbrygningspolitiken hindrade inte att svensk industri genomgick en djup strukturkris, vilket förstås även påverkade den elektrotekniska industrins försäljning till såväl företag som privatpersoner. Till detta kom övergången från ett elektromekaniskt telefonsystem till ett elektroniskt. Ett teknologiskifte som på klassiskt schumpetrianskt vis skapade en kreativ öppning för telefoniindustrin men som samtidigt innebar en avveckling av gamla produkter och produktionsresurser.

Sammantaget kan de tre koncernernas produktportföljer och utvecklingsstrategier också vara goda exempel att läggas in i matrisen för val av strategisk företagsexpansion Igor Ansoff använde 1965 i "Corporate Strategy". Företagen fortsatte att penetrera den svenska hemmamarknaden, men till skillnad från de amerikanska konkurrenternas hemmamarknad, var den för liten för att vara grund för koncernernas breda produktportföljer och volymbehov. Därför satsade samtliga på att vidga sin verksamhet till nya nationella marknader och att göra horisontella företagsuppköp för att stärka sina marknadsandelar internationellt. Samtidigt investerade man i forskning och utveckling för att vidareutveckla existerande produkter och ta fram nya för att möta marknadsuget alternativt driva på marknadsutvecklingen genom marknadsutvidgande teknologiskt och prismässigt agerande. Den diversifiering som skedde, såväl den internt drivna produktutvecklingen som de strategiska företagsköpen, ägde rum inom tämligen tydliga branschramar för stark- respektive svagströmsindustrin och har inte haft som strategi att finnas i olika branscher i hopp om att skapandet av ett klassiskt företagskonglomerat som strävade efter att nå jämnare och långsiktigt högre lönsamhet. För Electrolux' ökade antalet nya produkter gentemot privata kunder mycket tydligt, inte minst efter vår undersökningsperiod då mikroelektroniken gjort det möjligt att skapa nya generationer av spisar, mikrovågsugnar, kylskåp och självgående gräsklippare.

För lindningstrådsindustrin är det möjligt att redan här slå fast att den generella makroekonomiska utvecklingen från 1945 fram till mitten av 70-talet innebar en stabil efterfrågan, ett "marknadssug", på branschens produkter. Den kraftiga nedgången under 70-talet i industriinvesteringar och teknologiskiftet inom telefoniindustrin kom dock att innebära en betydande nedgång för efterfrågan på lindningstråd. Inte minst gällde det inom svagströmssegmentet

som genomgick en tämligen klassisk teknologirevolution vid den innovativa övergången till ett elektronikbaserat telefonsystem och inkluderade en Schumpetriansk skapande förstörelse som det finns anledning att återkomma till.



© Johan Palmborg

Kapitel 4

Elektrotekniska industrins struktur

4.1. Inledning

I föregående kapitel beskrevs den elektrotekniska industrins ekonomiska tillväxt, ökande andel av industrivaruexporten och de stora elektrotekniska koncernernas ökande internationalisering. Här ska ytterligare kontextuella faktorer som påverkade lindningstrådsbranschens utveckling analyseras. Det gäller de företag som dominerade det elektrotekniska utvecklingsblocket och var lindningstrådsindustrins kunder. Perioden karaktäriserades av samarbete mellan företag och olika samordningsstrategier. Karteller följdes av fusioner och underleverantörer som AB Dahréntråd var tänkbara uppköpsobjekt om en vertikal integrationsstrategi tillämpades.

4.2. Delbranscher

I tabell 4.1 nedan redovisas den elektrotekniska industrins olika delbranscher som de framstod i den officiella statistiken år 1980. Oavsett om man räknar utifrån totala antalet anställda eller från andelen av det samlade förädlingsvärdet står delbranscherna för produktion av elmotorer och generatorer med mera och teleprodukter i särklass, med andra ord ASEAs och Ericssonkoncernens huvudsakliga produktionsområden. Sammantaget svarade dessa för cirka 70 procent av antalet anställda och av det totala förädlingsvärdet inom elektroteknisk industri.

ASEAs strategi hade sedan 1950-talet byggt på att vara ett starkströmsföretag med ett ”fullständigt” produktsortiment inom branschens traditionella produkter som generatorer, transformatorer, elmotorer, apparater, elektriska industrianläggningar, lok, ångturbiner, kablar och sedermera kom även kärnkraften att läggas till utbudet. Avtalet kring stark- och svagströmsproduktion från 1933 placerade LM Ericsson inom svagströmsbranschen. Under 20- och 30-talet pågick en diversifieringstrend inom företagets utbud tills kulmen nåddes 1944 då telefoni endast svarade för cirka 1/3 av moderbolagets fakturering. Därefter bröts trenden och en långsiktig specialisering på telefoni ägde rum. Särskilt ökade faktureringen för telefonstationer, telefonväxlar och elektronisk

utrustning till militären medan intäkterna för telefoner och nätmateriel minskade i betydelse.¹²⁷

Tabell 4.1 Delbranscher inom svensk elektroteknisk industri 1980

Delbransch (SNI)	Antal arbetsställen	Antal anställda	Saluvärde Mkr	Förädlingsvärde Mkr	Specialiseringsgrad %	Täckningsgrad %
Elmotors- o generatorsindustri mm (3831)	75	18 368	1 911	1 911	67,4	83,3
Teleproduktindustri (3832)	92	37 481	9 255	5 515	91,1	95,6
Ind. för el. hushållsapparater (3833)	35	4 502	1 251	635	74,6	63,9
Elektrisk tråd o kabel (38391)	19	4 202	1 851	875	94,4	98,7
Batteriindustri mm (38392)	7	2 343	567	286	95,3	99,6
Glödlampsindustri mm (38393)	13	636	133	82	88,4	93,9
Reparationsverkstäder (38394)	93	3 712	800	617	79,8	78,7
Annan elektroindustri (38399)	104	7 039	1 645	947	84,6	66
Hela elktrotek. industri (383)	438	78 283	19 064	10 868	92,2	94,9

Anm. Specialiseringsgraden anger hur stor del av saluvärdet för en viss näringsgren, som utgörs av varor som kan hänföras till denna bransch. Täckningsgraden visar hur stor del av hela saluvärdet för varor hänförliga till en viss näringsgren som faktiskt tillverkas vid arbetsställen klassificerade till branschen.

Källa: SOS Industri 1980

Produktionen av isolerad lindningstråd är i tabell 4.1 en del av vad som där benämns ”elektrisk tråd och kabel”. Två saker är här värda att notera. För det första att dessa industrigrenar tillsammans utgjorde en relativt liten del av elektrotekniska industrin. De svarade tillsammans för drygt 5 procent av branschens sysselsättning och för drygt 8 procent av förädlingsvärdet. För det andra att specialiserings- och täckningsgraden för tråd- och kabelindustrin är

¹²⁷ Glete (1983) s. 104 och 237. Attman & Olsson (1976) s. 212.

mycket hög, vilket betyder att delbranschen nästan uteslutande producerade elektrisk tråd och kabel och att så gott som all produktion av dessa varor skedde på arbetsställen, som är klassificerade inom delbranschen. Det innebär att delbranschen var en tämligen marginell del av den elektrotekniska industrin utifrån ekonomi och sysselsättning, men att dess tekniska funktion i motorer, generatorer och transformatorer var nödvändig. Det innebär också att de lindningstrådsproducenter som är del av föreliggande studier var de företag som tillverkade lindningstråd i Sverige under perioden 1945-1980. Tilläggas bör kanske även att det begränsade antalet företag gjorde att de som var ansvariga för företagen också kände varandra.¹²⁸

4.3. Karteller och ägarsamband

Under 1900-talets första hälft präglades den elektrotekniska industrin starkt av organiserande krafter.¹²⁹ Dessa kom bland annat till uttryck i olika former av kartell- och specialiseringsavtal. Förebilden för den ”organiserade kapitalismen” kom i hög grad från kartellernas Tyskland. En grundläggande tanke var att de enskilda företagens agerande inom branschen skapade ”osund konkurrens”, att nödvändig specialisering mellan dem förhindrades och att ett dåligt resursutnyttjande blev följd. Genom avtal och överordnat samarbete, i syfte att begränsa konkurrensen, skulle företagen kunna minska kostnaderna för inköp, produktion och försäljning. En ökad rationalitet skulle möjliggöra en höjning av företagens vinster utan att kunderna skulle drabbas av högre priser.

ASEAs verkställande direktör Sigfrid Edström var i hög grad pådrivande i dessa frågor. Edströms ambitioner att samordna och organisera den svenska industrin kom inte enbart till uttryck i Verkstadsföreningens diskussioner och verksamhet, utan blev naturligt nog, också riktlinje för ASEA-ledningens arbete med att organisera starkströmsindustrin och den elektrotekniska industrin i stort. En rad kartell- och specialiseringsavtal slöts för att förhindra ”osund konkurrens”, exempelvis det mycket viktiga specialiseringsavtalet från 1933 mellan LM Ericsson och ASEA. Ett avtal som innebar att ASEA koncentrerade sin produktion till starkströmsområdet och LME sin till svagströmsområdet. Ett annat exempel är gränsdragningsavtalet mellan ASEA och Electrolux 1941-42, där

128 Intervju med Rune Blomgren, Dahréntråds verkställande direktör fram till 1987.

129 För en kort beskrivning av ägandeförhållandena inom ASEA, LME och Electrolux se Thavenius (1988) s. 41ff.

ASEA avstod från att tillverka de minsta motortyperna och Electrolux avstod från att producera större elmotorer.¹³⁰

Inför och åren direkt efter andra världskrigets slut tillsattes ett flertal statliga utredningar, vilka bland annat skulle se över industrins produktionskapacitet och konkurrensförhållanden. I dessa utredningar, samt i flera av de politiska partiernas ”efterkrigsprogram” och riksdagsmotioner, framtonar en kritik mot och farhågor om monopolföretagens och de kartellsammanslutna företagens möjlighet att utnyttja sin starka marknadsposition för att höja priserna och att företagets resurser inte utnyttjades på bästa sätt. Krav på exempelvis förstatliganden, startande av konkurrerande statliga företag, lag om övervakning av prissättning och av konkurrensbegränsande verksamhet restes i den offentliga så kallade planhushållningsdebatten.¹³¹

Från samhällets sida hade sedan 1900-talets början funnits ambitioner att motverka konkurrensbegränsning som kunde anses missbruklig eller skadlig. Lagstiftningen från 1946 och 1953 förstärkte ambitionerna att motverka, registrera och offentliggöra konkurrensbegränsande avtal inom näringslivet.¹³²

Sveriges Industriförbund var remissinstans vid lagförslaget om skydd mot samhällsskadlig konkurrensbegränsning från 1951. Bengt Åke Berg och Birgit Karlsson skrev: ”I remissvaret påpekades att det var ett företagarintresse av första rang att en levande och sund konkurrens upprätthölls. Motiveringen var dels att konkurrensen var en förutsättning för den näringsfrihet som var det demokratiska samhällets livsform, dels att den var nödvändig för att garantera näringslivet största möjliga frihet från statlig kontroll och dirigerings.”¹³³ Samtidigt redovisar författarna exempel på röster som höjdes till försvar för näringslivets rätt att självt fatta beslut om olika former av samarbete mellan företag och därmed rätten att sluta kartellavtal samt föra prissamverkan utan statens inverkan.¹³⁴

Några förstatliganden eller konkurrerande statliga nyetableringar genomfördes dock inte. Däremot ledde debatten till lagstiftning och övervakningen

130 Glete (1983) s. 103f och 181. Glete (1984) s. 57ff. Attman & Olsson (1976) s. 75.

131 Exempelvis SOU 1945:42, SOU 1950:10, SOU 1951:27/28 och Arbetarrörelsens efterkrigsprogram. Dessutom motioner i första och andra kammaren på liknande tema. Exempelvis 1947 års motioner nummer 31 (första kammaren), likalydande motion 51 i andra kammaren. Även nummer 331 till andra kammaren (vilken var en uppföljning av 1946 nr 187). Se även Lewin (1970) s. 197-262 och 324-347, Glete (1983) s. 124f och Sandberg (2006) s. 70ff.

132 SOU 1978:9 s. 89ff. SOU 2000:4 s. 81f.

133 Berg & Karlsson (2014) s. 27.

134 Berg & Karlsson (2014) s. 18 & 28f.

av näringslivets prissättningsystem och konkurrensbegränsande verksamhet genom, exempelvis Näringsfrihetsombudsmannen, Marknadsdomstolen och Statens Pris och Kartellnämnd (SPK). Därutöver tillsattes under den här studerade perioden ett antal statliga utredningar vars syfte var att tydliggöra marknads- och konkurrensförhållandena inom näringslivet, men mer grundläggande förändring av synsättet kring dessa frågor framträder inte förrän Sverige närmar sig EG-lagstiftningen.¹³⁵

Även inom den svenska industrin ägde en attitydförändring rum vid denna tid. ASEA-ledningens förändrade inställning till vad som bäst tjänade företagets och branschens effektivitet berodde på ett flertal samverkande faktorer. Den ovan nämnda planhushållningsdebatten och den statliga elbranschutredningen påverkade med all säkerhet ASEA-ledningens syn på monopol, karteller och ”fri konkurrens”. Samma sak gällde troligen den offentliga diskussion som blossade upp 1946 kring den mycket stora sovjetiska beställningen, då bland annat ASEAs otillräckliga produktionskapacitet och starka ställning på den svenska marknaden debatterades.¹³⁶

Samtidigt skedde ett generationsskifte inom ASEAs högsta ledning. Den Edströmska eran gick mot sitt slut och den nya generationen kring Marcus Wallenberg jr var uttalat för fri konkurrens och mot karteller. Ett kartelliserat näringsliv ansågs vara ett hinder för såväl det enskilda företagets som för hela samhällets framåtskridande.¹³⁷ Här bör det skjutas in att den svenska omsvängningen inte var en isolerad företeelse, som Jan Glete skriver i sin ASEA-monografi:

I ett stort perspektiv kan man se skeendet som en reflex av det genomkartelliserade Tysklands nederlag och de liberalt inriktade västmakternas seger i världskriget. Denna koppling är svårbevisbar men det är uppenbart att det traditionellt antitrustmedvetna USAs ställning som västvärldens ledare har haft vittgående psykologiska effekter under en period när världspolitiken stod i centrum för intresset. Kopplingen mellan fri konkurrens, fri företagsamhet och ett fritt samhälle gjordes med ett tidigare okänt eftertryck i den häftiga ideologiska debatt som fördes i Sverige åren efter krigsslutet.¹³⁸

Vidare dominerade de tre stora elektrotekniska företagen vid den här tiden den inhemska produktionen inom respektive delbranscher och därmed handlade det

135 Sandberg (2014) s. 169-198. SOU 2000:4 s. 36ff.

136 Glete (1983) s. 106ff och 126.

137 Glete (1983) s. 124f.

138 Glete (1983) s. 124f.

inte längre om att organisera den svenska marknaden utan att arbeta för större marknadsandelar utomlands.¹³⁹ Detta måste till största delen ske i konkurrens med de övriga internationella elektrotekniska koncernerna.

Slutligen måste det faktum att Wallenberggruppen från och med 1933 etablerade ett mycket starkt ägarinflytande inom både ASEA och LM Ericsson, som bland mycket annat ledde till att Marcus Wallenberg (jr) kom att sitta i båda företagsstyrelserna, undanröjt behovet av formella kartellavtal mellan företagen. Gränsen mellan ASEA och Electrolux var sedan LUX bildades på 1910-talet stabil och det ovan nämnda gränsdragningsavtalet kan sägas bygga på ett etablerat maktförhållande mellan företagen. Detta förhållande ändrades i grunden inte förrän Axel Wenner-Gren sålde sin kontrollerande aktiepost 1957, en förändring som slutade med att ASEA 1962 köpte aktierna av Separator. Därmed var Wallenberggruppens inflytande över de tre storföretagen etablerat.¹⁴⁰

Exempel på konkreta resultatet av ovan nämnda förändringar var att ASEAs styrelse 1946, endast några veckor efter det att ASEA stått i centrum för den offentliga debatten om det ryska avtalet, beslöt att offentliggöra sitt hemliga ägande av Elektromekano, Morén och Härnöverken. Undersökningar skulle göras om möjligheterna att sälja företagen Skandia, Graham och Elverk. Samtidigt beslöts att ASEAs samtliga kartell- och samarbetsavtal skulle ses över mot bakgrund av den nya kartellagen.¹⁴¹

Jan Gletes beskrivning av Wallenbergsfärens inflytande inom den svenska elektrotekniska industrin visade hur även detta utvecklingsblocks utveckling avvek från Chandlers generella beskrivning av ”The Managerial Revolution”, där aktieägarnas inflytande marginaliserades och de heltidsanställda företagsledarna tog över såväl den långsiktiga utvecklingen som den dagliga skötseln av storföretagen. Marcus Wallenberg agerade, enligt Glete, aktivt inom bl.a. ASEAs ledning från mitten av 1940-talet. Det skedde inte enbart genom förändringar inom styrelsen utan även i samband med chefsutnämningar och organisationsförändringar. I boken ”Nätverk i Näringslivet” diskuterade Jan Glete ägarinflytandet i de 25 största svenska industriföretagen och definierade ägandet och makten i LM Ericsson, ASEA och Electrolux under åren 1945-1990 som ”entreprenöriell kontroll” där huvudägaren (Wallenbergsfären)

139 SOU 1940:35, s. 44ff. Glete (1983) s. 139f. Attman & Olsson (1976) s. 72ff.

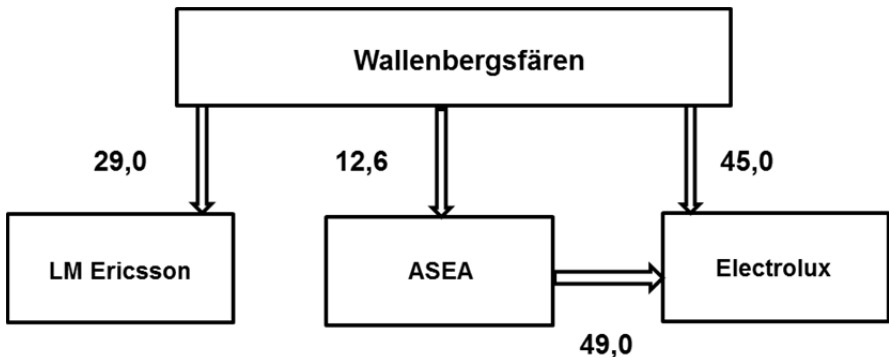
140 Glete (1983) s. 28f.

141 Glete (1984) s. 125.

tillsatte VD, var aktiv i styrelsen har den yttersta makten över företaget och dess utveckling.¹⁴²

Även i Sverige bestod verkställande företagsledning och operativa chefer på olika nivåer inom företagen huvudsakligen av utbildade och anställda ekonomer och ingenjörer. Vid sidan av de avlönade chefsstrukturerna tillkom dock aktiva och långsiktiga aktieägare. Genom stiftelser som Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse, investmentbolaget Investor och Skandinaviska Enskilda Banken har familjen under 1900-talet haft ett avgörande inflytande inom en rad företag som exempelvis ASEA, LM Ericsson, Electrolux, Astra, Stora Kopparberg och Svenska Tändsticksaktiebolaget. Genom sin roll i bolagsstyrelserna för en rad centrala svenska företag har familjens representanter inte enbart haft stor påverkan vid utbildning och val av företagsledare utan även vid företagens strategiska val och investeringar.¹⁴³

Figur 4.1 Wallenbergfärens inflytande inom de tre största elektrotekniska företagen 1985. Röstetal i procent.



Källa: Sundqvist (1986) s. 100.

Wallenbergfamiljens aktiva strävanden inom svensk industri, där familjemedlemmarna och deras nära förtrogna drivit företagens strategiska utveckling, utvecklat personliga nätverk inom svenskt och internationellt näringslivet och övervakat chefsutnämningar inom de företag de haft intressen i fortsatt till dags dato. Någon självständig maktfaktor i form av höga chefer inom industrier, bank och investmentföretag har inte funnits och därmed måste det nog sägas att Wallenbergfären avvikit från det Chandlerska trefasmönstret.¹⁴⁴ Hans

142 Glete (1994) s. 287ff.

143 Glete (1994) s. 115-130.

144 Glete (1987) s. 280f. Glete (1994) s. 127 och 129f.

Sjögren betonar i sin studie av de tre företagen Astra, Stora Kopparberg och Svenska Tändsticksaktiebolaget den ledarskapskultur som familjen Wallenberg skapat inom sin sfär av företag för att utveckla nya ledare till de företag man engagerat sig i.¹⁴⁵

Det innebär att framväxten av de stora publika aktiebolagen som såväl vardagligt som långsiktigt leds av en professionell chefshierarki inte står i motsättning till entreprenöriella ägare. Således skulle Wallenbergsfärens dominans och organiserande ledarskap inom exempelvis det elektrotekniska utvecklingsblocket vara ett exempel på entreprenöriellt ägarskap och kapacitet att driva industriell omvandling och utveckling.¹⁴⁶ Glete anser därför att den Chandlerska generaliseringen av företags utvecklingslinje med ett stadium där direktörerna tagit över och förvaltar de stora företagen inte stämmer med den svenska storindustrins historia.¹⁴⁷ En åsikt som även Hans Sjögren intar utifrån sina studier av skogs- och verkstadsindustrin.¹⁴⁸

Under perioden efter Kreugerkraschen hade således Wallenbergsfären kommit att bli det enskilt viktigaste ägarintresset inom svensk elektroteknisk industri. Ulf Olsson pekade också på att sfärens ägarfunktion, i ökande grad, kom att integreras i ”kreditfunktionen”. Annorlunda uttryckt kom de svenska koncerner där Wallenberggruppen hade ett starkt ägarinflytande också att bli allt viktigare kunder hos Stockholms Enskilda Bank. Enligt Ulf Olsson svarade dessa företag för cirka 20-25 procent av bankens in- och utlåning under 1950-talet och hela 40-45 procent i slutet av 1960-talet.¹⁴⁹

4.4. Etableringar, nedläggningar och fusioner

Gunnar Du Rietz studerade etableringar, nedläggningar och tillväxt inom sex svenska industribranscher: plast-, elektroteknisk-, transportmedels-, maskin-, metallvaru- och metallindustrin under perioden 1954-1970.¹⁵⁰ Du Rietz' arbete

145 Sjögren (2012) s. 446.

146 Glete (1994) s. 48f.

147 Glete (1994) s. 292ff.

148 Sjögren (2012) s. 47.

149 Olsson (1986) s. 244f.

150 Du Rietz gjorde en branschdefinition, som på ett par punkter skiljer sig från industristatistikens. Bland annat uteslöt han fyra reparationsbranscher (exempelvis reparationsverkstäder för elektriska produkter inom elektroteknisk industri) och slog samman industrin för hushållsapparater (SNI 38291) med industrin för elektriska hushållsapparater (SNI 38330). Se Du Rietz (1975) s. 37f.

visade att det årliga tillskottet av nya företag¹⁵¹ ökade något från mitten av 1950-talet fram till 1964. Efter 1964 tyder hans material på att företagsetableringarna trendmässigt minskade inom de studerade industrigrenarna. Filialetableringarna ökade mellan 1954-1961 och var därefter tämligen konstanta fram till 1970. Ungefär samma trendmässiga bild framträder om man, istället för årliga antalet nyetablerade företag och filialer, ser till antalet anställda inom dessa. Den största skillnaden är att filialetableringarna spelat en mycket viktigare roll mätt i antalet anställda än mätt i antalet arbetsställen. Antalet företagsetableringar var under perioden avsevärt fler än filialetableringarna. Däremot har antalet anställda i nya filialer vid flera tillfällen överstigit antalet anställda inom nya företag.¹⁵²

Du Rietz fann att nyetableringarna hade i särklass störst betydelse, mätt som arbetsställe- eller sysselsättningsandel,¹⁵³ inom den snabbt växande plastindustrin. Mellan 1954-1961 var andelen nyetablerade arbetsställen näst högst inom metallvaruindustrin, men därefter passerades branschen av elektroteknisk industri. Där hade nyetableringarna betydligt mindre betydelse för sysselsättningen än för tillskottet i form av arbetsställen. En sak som förklaras av att branschen under perioden dominerats av arbetsställen med stort antal anställda och de nytillkomna arbetsställets relativa litenhet. Antalet nedlagda företag och filialer inom plast-, metall- och verkstadsindustrin uppvisar i stort en spegelbild av antalet nyetableringar. Antalet nedlagda företag och filialer och antalet anställda i dessa ökade under undersökningsperioden. Mest markant var ökningen under delperioden 1965-1970. Analysen av nedläggningarnas betydelse inom de studerade branscherna visar, att det genomsnittliga antalet anställda per nedlagt arbetsställe var högst inom elektroindustrin med 18 anställda per arbetsställe. Vidare att nedläggningarna inom denna bransch snarast visat ett positivt samband med industriproduktionens ökningstakt fram till början av 1960-talet, men ett negativt samband för tiden därefter. En utveckling som

151 Du Rietz utgick ifrån begreppet arbetsställe som detta definieras av officiell industristatistik. Samtliga arbetsställen som till mer än 50 procent ägs av ett flerarbetsställeföretag (m.a.o. ett företag som äger minst två arbetsställen) benämndes filial. Övriga arbetsställen definierades som självständiga arbetsställen dvs. sådana som tillhörde ägandemässigt fristående företag med endast ett arbetsställe. Du Rietz (1975) s. 23f.

152 Du Rietz (1975) s. 41 ff.

153 "Etableringens och nedläggningens arbetsställeandelar har erhållits genom att antalet nya respektive nedlagda arbetsställen dividerats med totala antalet arbetsställen i branschen vid periodens början. Etableringens och nedläggningens sysselsättningsandelar är definierade som antalet anställda i nya respektive nedlagda arbetsställen dividerat med totalantalet anställda i branschen vid periodens början." Du Rietz (1975) s. 31.

förefaller falla väl in i bilden av den stagnerande marknadsutvecklingen och effektiviseringsperiodens allmänna utveckling.¹⁵⁴

Bengt Rydén's studie om fusioner i svensk industri åren 1946-1969 visar att ungefär hälften av periodens samtliga fusioner ägde rum under de sista fem åren 1965-1969. Av den totala mängden fusioner svarade industrin för cirka 30 procent under åren 1946-1969. Av dessa skedde 5 procentenheter under de första tolv åren efter kriget och fem gånger högre under den senare 12-årsperioden än den tidigare och allra högst fusionsintensitet under de sista fem åren. Den elektrotekniska industrin avviker, i Rydén's studie, från ovanstående beskrivning genom att flest fusioner skedde under de första åren efter kriget samt under 60-talets senare del. Rydén kommer också fram till att en överväldigande majoritet av fusionerna efter kriget fram till 1969 var horisontella.¹⁵⁵

Ovanstående beskrivning stärks av Gunnar Du Rietz' studie som visar att antalet nedläggningar av industriföretag under perioden 1965-1969 var 36 procent högre än under perioden 1955-1959. Antalet nedlagda filialer var mer än tre gånger så stort, något som ses hänga samman med den kraftiga uppgången av företagsuppköp under 1960-talet. En stor andel av de uppköpta företagen lades enligt, Du Rietz, ned kort efter fusionen och har i statistiken registrerats som filialnedläggningar. En möjlig tolkning av fusionerna och nedläggningarna under andra hälften av 1960-talet är att karaktärisera dem som defensiva fusioner, vilka var en del i industrins strävan att skapa större enheter med längre standardiserade produktionsflöden och investeringar i första hand inriktade på effektiviseringar av existerande verksamhet.¹⁵⁶

Om en majoritet av fusionerna i Sverige efter kriget fram till 1969 var horisontella och defensiva uppvisar den amerikanska företagsutvecklingen ett annat mönster. I USA växte företagen under perioden 1950-1980, enligt Alfred Chandler, utifrån tre olika strategier: expansion baserad på existerande produkt(er) och kunder, nya marknader och tillgångar i främmande länder och slutligen fanns möjligheten att diversifiera verksamheten genom att utveckla nya produkter för nya kundgrupper. Vilket alternativ som valdes avgjordes i hög grad av de branschförhållanden företaget verkade inom. En förutsättning för att företaget inom branscherna för elektrotekniska och elektroniska produkter, bilindustrin, kemiska produkter tidigt började diversifiera sina verksamheter

154 Du Rietz (1975) s. 52ff och 55ff.

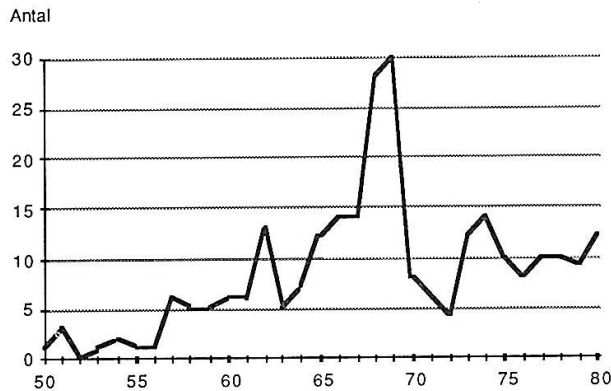
155 Rydén (1971) s. 44ff och 54ff.

156 Du Rietz (1975) s. 14 och 47.

ansåg Chandler finnas i det faktum att de satsade mycket konsekvent på att bygga upp avdelningar för forskning och utveckling.¹⁵⁷

Chandler gav fler exempel på detta bland annat från de elektrotekniska företagen där forsknings- och utvecklingsavdelningarna skapade ett ständigt flöde av nya produkter. Därmed skapades produktförnyelse och möjlighet att möta behov på ett stort antal marknader.¹⁵⁸ Som svenskt exempel på ovanstående visar Peter Sandberg hur Prippskoncernens ledning diversifierade och divisionaliserade verksamheten i syfte att sprida riskerna under 1970-talet.¹⁵⁹

Diagram 4.2 Antal fusioner inom svensk elektroteknisk industri 1950-1980.



Anm. Perioden 1950-1969 efter Rydén och därefter SPK. Fram till 1974 har SPKs material relativt låg täckningsgrad, varför nedgången för dessa år troligen överskattas i diagrammet.

Källa: Rydén (1971) s. 55 och SPKs årsrapporter, Fusioner inom svenskt näringsliv.

Bengt Rydéns studie över fusioner i svensk industri under perioden 1946-1969 och Statens Pris- och Kartellnämnds (SPK) material över fusioner inom svenskt näringsliv för perioden 1969-1980 gör det möjligt att ge en bild av fusionsverksamhetens omfattning inom den elektrotekniska branschen under hela undersökningsperioden.¹⁶⁰ Diagram 4.2 visar antalet fusioner inom svensk elektroteknisk industri under perioden 1950-1980. Fusionsaktiviteten under

¹⁵⁷ Chandler 1962 s. 362ff.

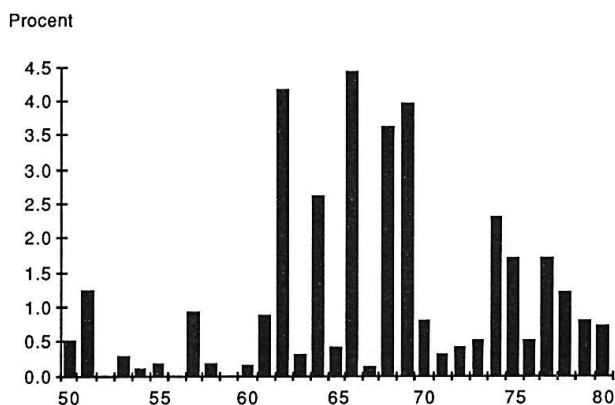
¹⁵⁸ Chandler 1959 s. 71f.

¹⁵⁹ Sandberg (2006) s. 335f.

¹⁶⁰ Statens Pris- och Kartellnämnds årsrapporter, Fusioner inom svenskt näringsliv.

1950-talet framstår som mycket låg i förhållande till resten av perioden. En stark ökning av antalet fusioner skedde under 1960-talets andra hälft, ett mönster som, enligt Rydén, var generellt för hela svenska industrin.¹⁶¹ Framförallt var åren 1968 och 1969 exceptionella med 28 respektive 30 fusioner. Tillsammans svarar de två åren för cirka 21 procent av samtliga fusioner under perioden 1950-1980. Nedgången i antalet fusioner under åren 1970-1973 är här troligen överskattad beroende på att SPKs material har en relativt dålig täckningsgrad under dessa år. Det framstår dock som åren efter 1965 generellt innehåller ett större antal fusioner än åren före.

Diagram 4.3 Antalet anställda i uppköpta elektrotekniska företag i procent av det totala antalet anställda inom elektroteknisk industri 1950-1980.



Anm. Se diagram 4.2.

Källa: Rydén (1971) s. 240 och SPKs årsrapporter.

Som ett mått på fusionernas storlek och betydelse visar diagram 4.3 antalet sysselsatta inom uppköpta företag som andel av det totala antalet sysselsatta i elektroteknisk industri. Detta diagram följer i stort mönstret i föregående diagram bland annat genom de fem toppåren under 60-talet som avviker markant från övriga, vilket tydliggör att uppgången i antalet fusioner även går igen i hur många anställda som berörs. Även här är det troligt att nedgången under 70-talets första år överskattas. Rydéns preliminära siffror för 1970 visar emellertid också en kraftig nedgång i antalet fusioner jämfört med 1969.¹⁶² Materialet

¹⁶¹ Rydén (1971) s. 52.

¹⁶² Rydén (1971) s. 55.

betonar ytterligare den låga fusionsaktiviteten på 1950-talet i förhållande till de övriga 20 åren.

Tabell 4.2 Storlek på uppköpta företag inom elektroteknisk industri 1970-1979 för de under 1971-1980 genomförda fusionerna. Klassindelning efter antalet anställda.

År	-49		50-199		200-499		500-		Tot förvärv	Tot anst.
	Antal förvärv	Antal anst.	Antal förvärv	Antal anst.	Antal förvärv	Antal anst.	Antal förvärv	Antal anst.		
1971	3	16	3	228	-	-	-	-	6	224
1972	2	60	1	73	1	217	-	-	4	350
1973	11	232	1	115	-	-	-	-	12	347
1974	6	87	5	637	3	1112	-	-	14	1836
1975	6	149	3	275	-	-	1	856	10	1280
1976	6	135	2	239	-	-	-	-	8	374
1977	7	78	2	120	-	-	1	1152	10	1350
1978	8	116	-	-	2	859	-	-	10	975
1979	5	119	3	360	1	210	-	-	9	689
1980	8	158	4	470	-	-	-	-	12	628
Summa	62	1150	24	2517	7	2398	2	2008	95	8073
Procent	65,3	14,2	25,3	31,2	7,4	29,7	2,1	24,9	100,1	100

Anm. Årsangivelserna följer åren då fusionerna genomfördes.
Källa: SPKs årsrapporter

Av tabell 4.2 framgår att majoriteten, 65,3 procent, av de uppköpta företagen 1971-1980 var företag med färre än 50 anställda. Som tidigare nämnts dominerar delbranscherna ”reparationsverkstäder” (SNI 38 394) och ”annan elektroindustri” (SNI 38 399) de mindre arbetsställena inom den elektrotekniska branschen. Ett stort antal av företagsfusionerna inom företagskategorin med färre än 50 anställda bör således ha berört dessa delbranscher. 54,7 procent av antalet anställda som berördes av fusionerna arbetade i uppköpta företag med fler än 200 anställda. Tabellen visar alltså att många små och ett fåtal större företag köptes upp under perioden och att företagsköp påverkade majoriteten av de anställda i uppköpta företag.

Tabell 4.3 visar å andra sidan att hela 72,6 procent av företagsköpen under perioden 1971-1980 var företag, som året innan hade mer än 500 anställda. Slutsatsen som kan dras ur SPKs material, trots materialets brister, är att företagsköpen inom den elektrotekniska industrin under 1970-talet ytterligare förstärkte storföretagens tyngd inom branschen.

Tabell 4.3 Storlek på köpande företag inom elektroteknisk industri 1970-1979 för de under 1971-1980 genomförda fusionerna. Klassindelning efter antalet anställda.

År	-49	50-199	200-499	500-	Tot. antal förvärv
1971	-	1	-	5	6
1972	1	2	-	1	4
1973	-	1	1	10	12
1974	2	2	2	8	14
1975	1	1	-	8	10
1976	2	1	-	5	8
1977	1	-	-	9	10
1978	1	1	1	7	10
1979	1	1	-	7	9
1980	3	-	-	9	12
Summa	12	10	4	69	95
Procent	12,6	10,5	4,2	72,6	100,0

Anm. Årsangivelserna följer åren då fusionerna genomfördes.
Källa: SPKs årsrapporter

Av de företag Bengt Rydén undersökt, under perioden 1946-68 var ASEA företaget med den högsta förvärvs- och avyttringsaktiviteten. ASEA köpte 27 företag och sålde 19. Totalt köpte ASEA, LM Ericsson och Electrolux 58 företag och sålde 21. Under samma period genomfördes 139 fusioner inom den elektrotekniska branschen. Hur många av de tre företagens företagsköp och företagsförsäljningar, som klassificerats till branschen, går inte att uttala sig om utifrån Rydén.¹⁶³

¹⁶³ Rydén (1971) s. 55 och 181.

4.5. Sammanfattning

Efter Kreugerkraschen kom Wallenbergsfärens ägarinflytande inom den elektrotekniska industrin att stärkas för att bli dominerande under efterkrigstiden. Avtalen mellan de tre största elektrotekniska koncernerna – ASEA, Electrolux och LM Ericsson – definierade vad de och därmed deras underleverantörer skulle fokusera på. Härigenom fanns inga behov av kartellsamarbeten på den svenska marknaden. Samarbetet sköttes nu enklare via bolagsstyrelserna och de verkställande ledningarnas gemensamma intressen, bl.a. att stärka sina internationella marknadspositioner. Wallenbergs aktiva och långvariga ägarinflytande har givit en stabilitet inom de tre storföretagen och hela det elektrotekniska utvecklingsblocket.

Under efterkrigstiden har den elektrotekniska industrins produktion och sysselsättning varit mycket starkt koncentrerad till storarbetsställen och storföretag inom branschen. Av Gunnar Du Rietz' studie framgår att det inte är möjligt att urskilja någon klar trend för nyetableringarna inom branschen. Enligt Bengt Rydén's och SPK's material var fusionsaktiviteten betydligt lägre under 1950-talet än under 1960- och 1970-talet. Mest iögonenfallande är de bägge toppåren 1968-69 som tillsammans svarade för hela 21 procent av fusionerna under den undersökta 30-årsperioden. SPK's material från 1970-talet visar att den huvudsakliga trenden var att små företag köptes upp av större, varför det finns anledning att tro att koncentrationen inom branschen tenderade att öka under denna tioårsperiod.

Däremot förefaller nedläggningarna av arbetsställen ha ökat under 1960-talets senare hälft. En stor andel av de uppköpta företagen lades, enligt Du Rietz, ned kort efter fusionen och har i statistiken registrerats som filialnedläggningar. En möjlig tolkning av fusionerna och nedläggningarna under andra hälften av 1960-talet är att karaktärisera dem som defensiva fusioner, vilka varit en del i industrins strävan att skapa större enheter med längre standardiserade produktionsflöden och investeringar i första hand inriktade på effektiviseringar av existerande verksamhet. Strävanden som kom att fortsätta under 1970-talets oljekrispräglade makroekonomiska nedgång.

Jan Gletes beskrivning av att den svenska starkströmsindustrin bestod under 1900-talets första hälft av tre ”ambitionsnivåer” är tydliggörande. Under den perioden representerade ASEA den högsta nivån som dominant på den svenska marknaden och med tydliga internationella ambitioner. På den andra nivån strävade Luth & Rosén, Magnet/Förenade och Elektromekano efter att bibehålla en position som tämligen allsidiga elektrotekniska företag någorlunda jämbör-

diga med ASEA. På den tredje nivån finns underleverantörer som exempelvis valstråds- och lindningstrådsproducenterna. Den andra nivåns företag kom successivt att inkluderas i ASEA-koncernen varför det under den här studerade tidsperioden i egentlig mening endast fanns två nivåer representerade av ASEA-koncernen och dess olika underleverantörer. Ovanstående strukturella beskrivning är av betydelse för förståelsen av lindningstrådsindustrins kontext och ger en god plattform för en fortsatt fördjupning av fallstudien då den går från analys av kundföretagen till leverantörerna av valstråd.



© Mikael Göthage

Kapitel 5

Valstrådsproducenterna

5.1. Inledning

Valsad tråd och band av koppar och aluminium är betydelsefulla insatsvaror i produktionen av lindningstråd och –band och därmed som komponenter i en viktig underleverantörskedja inom den elektrotekniska industrin. För producenterna av elektrotekniska produkter har därför etablerandet och ägandet av valsverk varit ett sätt att säkra tillgången på valstråd. De två företag som dominerat den svenska valstrådsmarknaden under vår undersökningsperiod är Svenska Metallverken i Västerås och Elektrokoppar i Helsingborg. Valsverken var inte enbart konkurrenter utan samarbetade inom ramarna för det elektrotekniska utvecklingsblocket även kring priser och genom kartellavtal. Kommande kapitel söker därför beskriva dessa strukturer som inte enbart påverkat leverantörerna av valsad tråd och band utan också ägandet och konkurrensförhållandena inom lindningstrådsbranschen.

5.2. Valsverkens konkurrens och samarbete

Nordiska Metallaktiebolaget bildades 1897 i Västerås och året därefter uppfördes de första verkstadsbyggnaderna. Det kom dock att dröja cirka tre år efter företagsbildandet innan det nya valsverket och tråddrageriet kunde tas i bruk. Företagets verksamhet inriktades på förädling av nonferrometaller. Framför allt var tillverkning av valsad och dragen koppartråd för försäljning till Västerås' elektrotekniska storföretag - ASEA - viktig. Därutöver tillverkade Nordiska Metallaktiebolaget även plåt, rör, stänger och ammunition.¹⁶⁴ ASEAs betydelse framgår inte enbart av produktionens inriktning utan också av att fyra av företagets fem grundare även var involverade i ASEAs bildande och drift: direktör Oskar Fredrik Wijkman, direktör Göran Wenström, ingenjör Gustaf Abraham Granström och grosshandlare Viktor Åkerman.¹⁶⁵

1907 bildades Aktiebolaget Svenska Metallverken genom köpet av aktiemajoriteten i Skultuna AB (inkluderande dess dotterbolag Granefors Koppar-

164 Ölmedal (1957) s. 15ff och 25. Metallen nr 3 1950, s. 5.

165 Ölmedal (1957) s. 18ff. Glete (1983) s. 28-35

och Messingsverk AB) och samgåendet med Nordiska Metallaktiebolaget. 1911 rekonstruerades Svenska Metallverken efter det att de tre delföretagen trätt i likvidation.¹⁶⁶ Från och med 1913, i och med bildandet av Finspongs Metallverk AB, fanns två producenter av kopparvalstråd i Sverige och genom att Elektromekano i början av 20-talet startade produktion av koppartråd tillkom ytterligare en svensk producent av denna produkt. De äldre företagen försökte konkurrera ut Elektromekano¹⁶⁷ under 1920-talets första hälft men från år 1926 och fram till 1940-talet var de tre företagen förbundna genom ett kartellavtal (det så kallade Triangelavtalet). Ett avtal som i sig visar att Elektromekanos arga konkurrenter tvangs acceptera företagets existens. Kvot- och prisöverenskommelseavtalet mellan de tre företagen avsåg huvudsakligen, koppartråd och kopparlina och berörde inom dessa varuområden cirka 95 procent av tillverkningen i Sverige.¹⁶⁸

1942 köpte Svenska Metallverken aktiemajoriteten i Finspongs Metallverk AB. Enligt styrelsen genomfördes aktieköpet för att åstadkomma en rationalisering av den svenska metallindustrin och undvika att konkurrensen ledde till en överdimensionering av den samlade svenska produktionskapaciteten. Efter sammanslagningen tillverkade Svenska Metallverken i Västerås (Västeråsverken) huvudsakligen plåt, band, stång och tråd av koppar och kopparlegeringar och stålaluminiumlina för kraftöverföring vid höga spänningar. Finspongs produktion koncentrerades till rörtillverkning och olika aluminiumprodukter.¹⁶⁹

Svenska Metallverken blev efter köpet av Finspongs Metallverk den största svenska tillverkaren av halvfabrikat av nonferrometaller och under ett par år var man ensamtillverkare av stänger, rör och plåt inom detta metallområde. Företagsköpet innebar också att Sveriges produktion av koppar- och aluminiumvalstråd koncentrerades till två företagskoncerner – Svenska Metallverken och Elektromekano/Elektrokoppar. Mellan dessa förnyades det tidigare kartellavtalet 1946 i det så kallade Kopparavtalet, vilket kom att gälla fram till december 1949. Även detta avtal delade upp den svenska marknaden och fastställde regler för prissättningen och sades syfta till en planering och rationalisering av produktionen av inkluderade produkter. Svenska Metallverken deltog samtidigt i ett internationellt prisavtal, vilket bland annat innebar att export av avtalsbundna

166 Ölmedal (1957) s. 32. Metallen nr 3 1950, s. 2 och 27.

167 Elektromekanos och Elektrokopparns historia tecknas i korthet kommande kapitel.

168 Glete (1984) s. 27. SOU 1940:35, s. 29.

169 Ölmedal (1957) s. 66. Metallen nr 3 1950, s. 5.

varor till andra kartellmedlemmars hemmamarknader inte fick ske till lägre priser än de som fastställts av producenterna på dessa marknader.¹⁷⁰

Jan Glete har pekat på att gränsen mellan den svenska elektrotekniska industrin, som köpare av halvfabrikatet aluminium- och kopparvalstråd, och den trådtillverkande industrin inte varit stabil. Det har, enligt Glete, funnits incitament för elektroindustrin att genomföra integration bakåt samtidigt som det legat nära till hands för halvfabrikatstillverkare, som Svenska Metallverken, att sträva efter en samordning framåt i produktionsledet och ta upp tillverkning av elledningar och kablar. Gränsdragningen mellan de två branscherna har därmed varit viktig för båda parter att bevaka och har aktualiserats bland annat vid ASEAs köp av Elektromekano.¹⁷¹

1967 inleddes en serie gränsdragningsförhandlingar mellan Svenska Metallverken och ASEA/LM Ericsson kring Metallverkens hot om att starta kabelproduktion. Metallverken hade samma år, i påtryckningssyfte, börjat bygga en fabrik för hängkabeltillverkning, avsett för den svenska marknaden, i Porsgrunn i Norge. Metallverken var redan innan kabeltillverkningen kommit igång intresserat av att sälja fabriken till ASEA/LME men till ett pris som dessa ansåg för högt.¹⁷²

1969 köptes 79 procent av aktierna i Svenska Metallverken av Gränges AB, de resterande aktierna ägdes av den stora kanadensiska aluminiumkoncernen Alcan.¹⁷³ Bakgrunden till Gränges' förvärv var, enligt Erland Waldenström, att basmetallerna koppar, mässing och aluminium ansågs erbjuda intressanta substitutionsmöjligheter för stål - särskilt de avancerade stålqualiteterna. Att inom koncernen förfoga över ett vidgat metallsortiment skulle innebära ökad trygghet, flexibilitet och utvecklingskraft. Vidare fanns det ett önskemål hos Gränges att bygga ut sin gruvrörelse så att den även omfattade andra metaller än järn. Slutligen ansågs köpet innebära rationaliserings- och stordriftsfördelar.¹⁷⁴

Gränges-Essem startade några år senare också tillverkning av jordkabel i Töcksfors. En produkt som sedan länge varit central för såväl ASEAs Liljeholmens Kabel (från 1976 ASEA KABEL) och LMEs Sieverts Kabelverk. Olika strukturomvandlingsalternativ diskuterades utan att förhandlingarna ledde till något resultat. Det kom att dröja till 1976-1977, då Grängeskoncernen

170 SOU 1950:10, s. 112ff. SOU 1951:28, s. 70.

171 Glete (1984) s. 26.

172 Glete (1984) s. 27.

173 Gränges köpte Alcans aktier i oktober 1978. Gränges årsredovisning 1978.

174 Waldenström (1970) s. 36.

hamnade i djup finansiell kris, innan frågan löstes. Då beslöts att ASEA KABEL och Sieverts, som hälftenägare, skulle köpa kabeltillverkningen i Töcksfors. Ett köp som trädde i kraft 1978 och innebar att Svenska Metallverken lämnade kabelbranschen.¹⁷⁵

Den finansiella krisen ledde till att Electrolux köpte hela Grängeskongcernen den 1 januari 1980. Därefter inleddes en period av kostnadsjakt och omstrukturering, vilket för Metallverkens del innebar att valstrådsproduktionen lades ned i januari 1984. Valsverket och dess resterande trådproduktion köptes av Elektrokoppar för 10 miljoner kronor. Därmed blev också Elektrokoppar den enda inhemska producenten av valstråd. Den 1 januari 1986, fem år efter det att Electrolux köpt Gränges, såldes Gränges Metallverken och Wirsbo Bruk till den statsägda finska metallurgikongcernen Outokumpu Oy.¹⁷⁶

5.3. Förbrukningen av valstråd

Efterfrågan på kopparvalstråd¹⁷⁷ var mycket stark under de första åren efter andra världskrigets slut. Samtidigt påverkades produktionen och marknaden fortfarande av den råvarubrist som uppkommit i samband med avspärningen under kriget. Råvarubristen minskade i början av 1950-talet.¹⁷⁸ Den inhemska kopparvalstrådsförbrukningen¹⁷⁹ expanderade mycket starkt under perioden 1953 till 1965 och den årliga förbrukningen av kopparvalstråd steg från cirka 22 000 ton under lågkonjunkturåret 1953 till drygt 57 000 ton under högkonjunkturåret 1965, med andra ord mer än 2,5 gånger så mycket. Efter 1965

175 Glete (1984) s. 27. Gränges årsredovisning 1969, s. 2 och 1978 s. 5.

176 Electrolux årsredovisningar 1980-1985. Gränges AB årsredovisningar 1980-1985. Intervju med Elektrokoppar VD Didrik Normark och Gränges Metallverkens produktionschef Sture Andersson och direktör Bo Waller.

177 I följande text används hela tiden viktenheten ton utan hänsyn tagen till de två metallernas olika densitet och ledningsförmåga (faktorer som tillsammans med priset bestämmer metallernas inbördes substituerbarhet). Producenter och köpare av lindningstråd arbetar dock ofta med så kallade ekvivalenta ton, m.a.o. ett viktmått som, på olika vis, tar hänsyn till densitet och ledningsförmåga. För informationens skull kan dock nämnas att kopparens densitet är 8.93 och aluminiumets 2.70. Vidare är aluminiumets ledningsförmåga cirka 60 procent av kopparens.

178 Ölmedal (1957) s. 70ff.

179 "Förbrukningen" är framräknad genom att från den totala svenska produktionen av valstråd subtrahera exporten och addera importen. I den totala produktionen innefattas här även den valstråd som inte produceras direkt för avsalu utan vidareförädlas inom bägge företagen, exempelvis till lindningstråd. Varför begreppet förbrukning kan användas beror på att det inte förekommit någon långvarigare period, där den producerade valstråden lagrats hos de producerande företagen utan sålts omgående.

års toppnotering sjönk förbrukningen av kopparvalstråd mycket märkbart och det dröjde fram till åren 1969 och 1970 innan förbrukningen av valstråd ökade igen. 1974 nåddes den högsta förbrukningsnivån under efterkrigstiden, då nästan 60 000 ton kopparvalstråd förbrukades i Sverige. Under de tre följande åren sjönk förbrukningen av kopparvalstråd och trots en viss återhämtning uppnåddes inte 1974 års nivå.¹⁸⁰

En jämförelse mellan förbrukningen av kopparvalstråd under efterkrigstiden och den svenska ekonomins konjunkturutveckling under samma period, som den skissartat beskrevs tidigare, visar att den förra följer den senare mycket väl. Vidare framgår att valstrådsproduktionen följer den svenska elektrotekniska industrins allmänna tillväxttakt med exempelvis stark expansion under perioden 1955-1965, långsammare tillväxttakt under 1960-talets andra hälft och slutligen följt av den stagnerande 1970-talsutvecklingen.

Förbrukningen av kopparvalstråd gick huvudsakligen in i kabelproduktionen, vilket innebar att den var en del av utbyggnad av el- och telefonnätet. Efterfrågan såväl inom stark- som svagström ökade trots att ny teknik möjliggjorde en effektivisering av kopparförbrukningen.¹⁸¹ Endast knappt 10 procent av kopparvalstråden användes inom produktionen av lindningstråd fram till toppåret 1974 då cirka 15 procent användes. I kapitlet om lindningstrådsindustrin redovisas hur stora volymer den branschen förbrukat, men kabelindustrin och dess förbrukning ligger utanför denna studie.

Förbrukningen av aluminiumvalstråden i Sverige har inte följt den elektrotekniska industrins utveckling lika entydigt som kopparvalstrådens. Aluminiumvalstråden har under perioden främst vidareförädlats till olika former av hängande elektrisk kabel, ett användningsområde där vikten spelar stor roll vid sidan av de ledande metallernas relativprisutveckling och förmåga att leda el. Därför har antagligen förbrukningen av aluminiumvalstråd i första hand bestämts av övergången från hängkablar med kopparkärna till aluminiumkärna inom såväl telefoni som elektricitet.¹⁸²

Direkt efter kriget var det endast Metallverken som producerade aluminiumvalstråd och då enbart för vidareförädling inom det egna företaget. Importen var också mycket blygsam. Därefter skedde en stark uppgång i förbrukningen mellan 1948 och 1952, då den mer än fördubblades. Under perioden 1955-1965 fluktuerade den årliga förbrukningen grovt sett kring 10 000 ton. Efter 1965

180 Thavenius (1988) s. 58.

181 Jacobaeus (1976) s. 165-192. Attman & Olsson (1976) s. 203.

182 Thavenius (1988) s. 60.

steg förbrukning av aluminiumvalstråd upp till en ny nivå kring cirka 15 000 ton per år.¹⁸³

Kopparvalstrådens andel av den totala förbrukningen av valstråd i Sverige under perioden efter 1946 är helt dominerande. Under 1950-talets första år ökade dock aluminiumets andel så att den kring 1955 motsvarade knappt 30 procent av den totala förbrukningen. Därefter skedde en successiv minskning fram till och med mitten av 1960-talet, med andra ord under den period förbrukningen av kopparvalstråd expanderade mycket starkt. Den nedåtgående trenden för aluminiumets andel av marknaden bröts kring 1965 och kom under 1970-talet att stabiliseras kring cirka 20 procent.¹⁸⁴

5.4. Elektrokoppar, Metallverken och importen

Elektrokopparns och Metallverkens andelar av den totala inhemska produktionen av kopparvalstråd framgår av diagram 5.1. Elektrokopparns andel pendlade mellan cirka 50 och 75 procent och företaget var därmed den största producenten av valstråd i Sverige under den studerade perioden. De av Metallverken inlämnade industristatistiska specialuppgifterna ger vid handen att företaget egentligen inte sålde kopparvalstråd till kunder utanför företaget före 1952. Istället vidareförädlades valstråden inom Metallverken till så kallad oisolerad dragen tråd av klenare dimensioner än valstråden. Den dragna tråden såldes därefter till exempelvis ASEA och Dahréns Dynamotrådspinneri för isolering och användning inom den elektrotekniska produktionen.¹⁸⁵

I och med den fullskaliga starten av Metallverkens nya valsverk i början av 1950-talet förändrades styrkeförhållandena mellan de två valstrådsproducenterna. Detta avspeglar sig också i Metallverkens stigande andel av den totala produktionen i diagrammet nedan under åren efter 1952. Fram till 1973 producerade Elektrokoppar i det valsverk som togs i bruk 1920. Elektrokopparns produktion av aluminiumvalstråd förnyades kring 1956–57 då en ny anläggning togs i bruk. För att skapa en kontinuerlig produktionsprocess, från smältandet av aluminium till den färdiga valstråden, valdes Properzimetoden. I början brottades man med en del bekymmer kring såväl kvaliteten på de levererade aluminiumtackorna som med den nya utrustningen. Den första leveransen

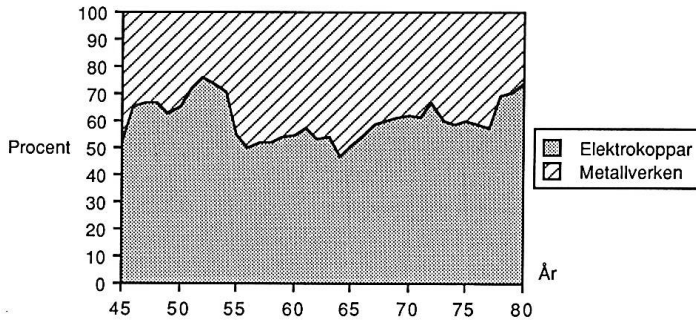
183 Thavenius (1988) s. 60.

184 SOS Utrikeshandel och specialuppgifter till industristatistiken (SCB)

185 Metallverkens inlämnade specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

ägte rum i december 1957 och gick till Nordiske Kabel- og Traadfabrik i Köpenhamn.¹⁸⁶

Diagram 5.1 Elektrokoppar och Metallverkens andelar av den totala svenska produktionen av kopparvalstråd 1946-1980. Procent.



Anm. Diagrammet baseras på företagens totala produktion av kopparvalstråd, m.a.o. inkluderas även sådan valstråd som vidareförädlas inom företaget. 1949 är det första året då Svenska Metallverken registreras för valstrådsproduktion för avsalu.
Källa: SOS Utrikeshandel och specialuppgifter till industristatistiken (SCB)

Efter kriget tillverkades kopparvalstråden så att 100 koppartackor fördes in i smältugnen där gas värmde upp tackorna tills de blev glödande. En tacka i taget kom ut ur ugnen och valsades tills valstråden fick dimensionen 6,35 mm och lindades ihop till ringar som vägde 120 kg.¹⁸⁷ 1968 blev den nya anläggningen för kontinuerlig gjutning och valsning av kopparvalstråd färdig, enligt den sk. dipformningsmetoden från General Electric. Jämfört med tidigare metod gav denna en kontinuerlig tillverkning av koppartråd med större homogenitet och renhet än tidigare.¹⁸⁸ Nästa stora steg i Elektrokopparns teknologiska utveckling av såväl koppar- som aluminiumvalstrådens produktion kom då man skapade en process med kontinuerlig smältning, gjutning och valsning i det nya valsverkets lokaler som stod färdiga 1973. Det nya valsverket hade så kallad flytande produktion och en pro-

186 Elektrokoppar 50 år s. 39.

187 Elektrokoppar 50 år s. 36.

188 Elektrokoppar 50 år. s. 44.

duktionskapacitet, som mer än väl täckte den svenska marknadens behov på 50-60 000 ton per år.¹⁸⁹

Importen av kopparvalstråd var helt obetydlig under 1945-1965.¹⁹⁰ 1947 års elbranschkommitté beskrev vissa hinder för den utländska konkurrensen på följande vis:

För det första kan den svenska tullen för valsad koppartråd, 10 öre per kg, betraktas som praktiskt taget prohibitiv. Den synes vara av samma storleksordning som självkostnaden för utvalsning av koppartråd från råämnen (Wire bars), vilka kunna importeras tullfritt. De större kunderna köpa själva sin koppar, i regel utomlands, men finna det mest lönande att låta valsa den inom landet. De mindre företagen torde i regel icke företaga sådana direkta kopparköp och synas därför vara mera beroende av de svenska kopparverken som leverantörer.

Även om denna tull sänktes skulle likväl sannolikt någon egentlig konkurrens från utlandets sida icke komma till stånd. Genom det internationella avtalet ("non-ferro-avtalet") [...], äro ju de i avtalet deltagande utländska firmorna förhindrade att underskrida de av den svenska medlemmen tillämpade priserna.¹⁹¹

Här är det också på sin plats att erinra om det tidigare nämnda så kallade Kopparavtalet mellan Metallverken och Elektromekano vilket enligt parterna upprättades för att stödja en organisering och rationalisering inom produktionsområdet och som gällde fram till december 1949. Det i citatet nämnda tullhindret försvann successivt genom de olika GATT-avtalen. Trots detta svarade importen endast under enstaka år efter 1965 för mer än 10 procent av den svenska förbrukningen av kopparvalstråd, vilket betonar de två svenska företagens marknadsdominans och inflytande över exempelvis prissättningen. Den import som förekommit har huvudsakligen kommit från europeiska länder som Storbritannien, Belgien, Polen och Förbundsrepubliken Tyskland.¹⁹² De relativt stabila förhållanden som existerat inom kopparområdet står inte att finna inom produktionen av aluminiumvalstråd. Till att börja med dröjde det

189 Elektrokoppar 50 år. s. 48f. Elektrokopparns styrelseprotokoll den 7 mars 1972 (Elektrokopparns arkiv).

190 SOS Utrikeshandel och Specialuppgifter till industristatistiken (SCB)

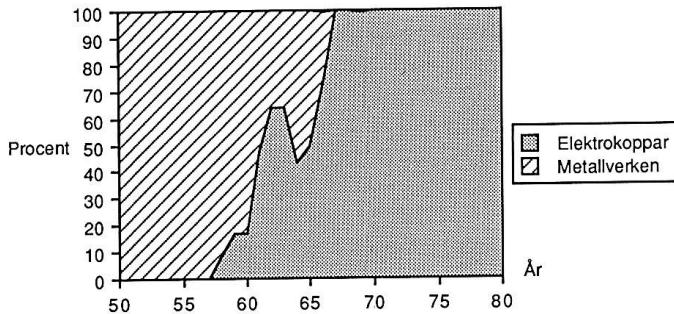
191 SOU 1950:10, s. 136f.

192 SOS Utrikeshandel.

fram till år 1950 innan Metallverken började sälja aluminiumvalstråd och för Elektrokoppar del dröjde det ända fram till 1958.¹⁹³

Av diagram 5.2 framgår att Metallverken helt dominerade den svenska produktionen före år 1966. Men från och med att Elektrokoppar började producera aluminiumvalstråd för försäljning 1958 ökade företagets andel stadigt och efter 1966 blev Elektrokoppar dominans lika tydlig som Metallverkens varit tidigare. Det faktum att Elektrokoppar kom att få en hundraprocentig andel av den inhemska produktionen av aluminiumvalstråd förklaras av att Metallverken år 1966 flyttade sin produktion av aluminiumvalstråd från Västerås till Horten i Norge och att Elektrokoppar därefter varit ensam om att tillverka produkten i Sverige.¹⁹⁴

Diagram 5.2 Elektrokoppar och Metallverkens andelar av total svensk produktion av aluminiumvalstråd 1950-1980. Procent.



Källa: SOS Industri och specialuppgifter till industristatistiken (SCB)

Importens andel av den totala förbrukningen av aluminiumvalstråd har, precis som gällde för kopparimporten, varit högst obetydlig under åren 1945-1965. Från och med 60-talets mitt kom importen av aluminiumvalstråd från Norge att öka och fick en allt mer dominerande andel av den totala importen av aluminiumvalstråd. Den ökade norska importen förklaras av Metallverkens lokalisering av sin aluminiumtillverkning till Norge 1966. Importens andel av den totala förbrukningen var dock begränsad till cirka 10-20 procent även under dessa år, varför Elektrokopparns dominans på den svenska marknaden

¹⁹³ Specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

¹⁹⁴ Gränges årsredovisningar 1970-1980.

var betydande under senare delen av undersökningsperioden.¹⁹⁵ En dominans som stärktes av att Elektrokopparns nya aluminiumvalsverk färdigställdes 1974 och var i full drift 1976 med en kapacitet av 8-10 ton per timme.¹⁹⁶

5.6. Prisutvecklingen

I syfte att ytterligare tydliggöra vilka faktorer som påverkade priserna på vals-tråd och lindningstråd av aluminium och koppar har det varit nödvändigt att studera den internationella prisutvecklingen för de två metallerna samt i någon mån även de börser som berörs. Det sistnämnda görs i första hand för att redovisa skälen bakom vilken prisserie som används som grund i studien.

För kopparen finns internationella prisserier för såväl marknads- som producentpriser, vilka sträcker sig tillbaka till 1800-talet. Den ena prisserien utgörs av priserna på London Metal Exchange och den andra av de amerikanska producentpriserna. Före 1960 var det amerikanska producentpriset viktigt. Det användes inte enbart av de amerikanska producenterna utan också i flertalet latinamerikanska länder. Under 1960-talets början införde latinamerikanska och afrikanska producenter en egen prissättning i ett försök att kontrollera kopparpriset. Deras försök misslyckades dock och prissättningen utanför USA återvände till Londonbörsen. Därefter har priserna på Londons metallbörs dominerat och använts för i stort sett all kopparhandel utanför USA, vilket är motivet till att denna kopparprisserie valts i den nedan genomförda prisjämförelsen.¹⁹⁷

Om de så kallade marknadspriserna varit vägledande för kopparpriset hade producentpriserna traditionellt sett haft en dominerande ställning på aluminiumområdet. Producenternas styrka har också varit betydligt starkare här. Aluminiumproduktionen dominerades under 1900-talets början av endast två företag: det amerikanska Alcoa (Aluminium Company of America) och det franska Pechiney (Pechiney Ugine Kuhlman). År 1980 svarade sex företag för mer än 50 procent av produktionen. Vid sidan av de två ovan nämnda tillhör följande koncerner ”de sex”: Alcan AluTcuniurn Limited (Kanada), Reynolds Metals (USA), Kaiser Metals (USA) och Aluswisse (Schweiz).¹⁹⁸

Den äldsta prisserien är den över de amerikanska producentpriserna men under de senaste årtiondena har det kanadensiska producentpriset i London

195 SOS Utrikeshandel och Specialuppgifter till industristatistiken (SCB)

196 Elektrokoppar 50 år, s. 48.

197 Radetzki (1984) s. 24.

198 Radetzki (1984) s. 24. Banks (1979) s. 70ff.

(Alcan) uppfattats som internationell standard. I Sverige har även de norska producentpriserna används som prisbas. Genom att de ledande företagens styrka på den internationella aluminiummarknaden minskat har också producentprisernas betydelse avtagit till förmån för marknadspriserna. Marknadspriserna kan följas tillbaka till 1950-talet och 1978 introducerades aluminiumet på Londons metallbörs.

Marian Radetzki jämförde de tre viktigaste internationella prisserierna för aluminium, Alcan-priset, amerikanska producentpriset och Londonpriset, under perioden 1955-1980. Trenden i serierna är identiska med relativt stabila priser fram till 1973 och kraftiga prisstegringarna därefter. Prisökningarna efter 1973 berodde främst på att den viktigaste kostnadskomponenten i aluminiumtillverkningen, energikostnaden, ökade kraftigt. Prisserien från Londons metallbörs har legat något lägre än de två övriga prisserierna under större delen av perioden. Samtidigt har Londonpriserna fluktuerat kraftigare.¹⁹⁹ För prisjämförelsen i detta kapitel har Alcan-serien valts som grund.

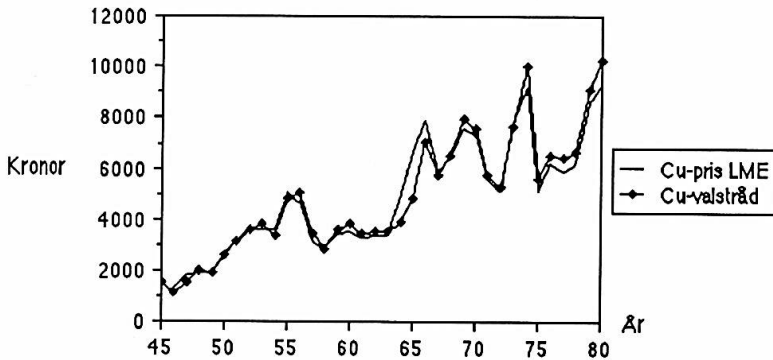
Vidare har priserna räknats om från pund till svenska kronor och long ton (1016,047 kg) har omvandlats till metriska ton för att göra en jämförelse med de svenska valstrådspriserna möjlig.

Slutligen bör det poängteras att det här inte handlar om att analysera och förklara de två metallernas prisfluktuationer i detalj utan framför allt att peka på det faktum att valstrådspriserna under den studerade perioden följt de internationella metallpriserna mycket nära samt att redovisa metallernas relativprisutveckling. De existerande relativpriserna är intressanta, eftersom det här antas att valet av ledande material i lindningstråden bland annat styrts av existerande relativpriser.

I diagram 5.3 redovisas priset per ton elektrolytiskt renad koppar på London Metall Exchange och priset per ton svenskproducerad kopparvalstråd under perioden 1950-1980. Den prisökningen under 1964-1974, som Radetzki talade om, framgår i diagrammets två prisserier. Det bör i sammanhanget understrykas att det här rör sig om årsgenomsnitt. Trots denna reservation framgår det av diagram 5.3 att priset för ett ton kopparvalstråd följt kopparpriset på Londonbörsen mycket nära. (Inom parentes kan nämnas att prisserien över den importerade elektrolytkopparen helt följer de båda serierna i diagram 5.3.)

¹⁹⁹ Radetzki (1984) s. 24f. Gärdin (1980) s. 12.

Diagram 5.3 Pris per ton elektrolytkoppar på London Metal Exchange och för svensktillverkad kopparvalstråd 1946-1980.



Anm. Prisserien från London Metal Exchange börjar 1946.

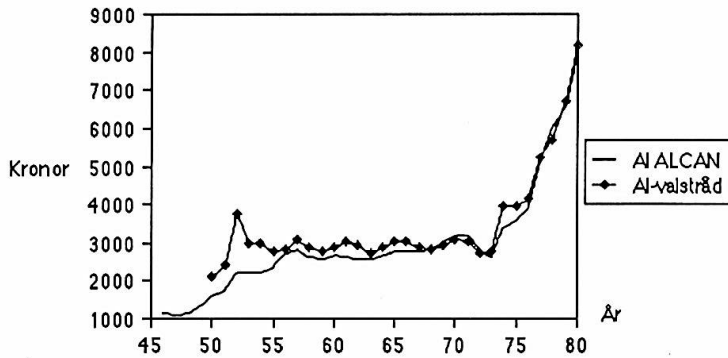
Anm. Under åren 1963-1966 överstiger kopparvalstrådens priser noteringarna på Londonbörsen. Metallverkens årliga prisnoteringar är under dessa år högre än Elektrokoppar, se diagram 4.9. Orsaken till att så är fallet har inte spårats inom ramen för studien.

Källa: SOS Industri och Metallstatistik (Metallgesellschaft Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main 1985)

Beträffande aluminiumets prisutveckling ansåg Radetzki sig finna tre faser, där den första sträcker sig från 1900 till 1910, den andra 1910-1940 och den tredje 1940-1980, det vill säga den period som behandlas i detta arbete. Han skrev: "Min tolkning av detta prismönster är att de tidigare kraftiga kostnads-sänkningarna berott på teknisk utveckling som under senare decennier nått sin fulländning." Under den tredje fasens inledande årtionde föll aluminiumpriset kraftigt och blev för första gången billigare än kopparen. Från och med 1940-talets slut ökade produktionen av aluminiumvalstråd och aluminiumet blev på allvar ett substitut till kopparen. Därefter var aluminiumpriset mycket stabilt fram till 1973/74, då energikostnaderna steg mycket kraftigt vilket framgår tydligt i diagram 5.4. Särskilt hårt drabbades de aluminiumtillverkare, som utvann elektricitet ur oljeeldade kraftverk, exempelvis de japanska producenterna, vars smältverk blev helt olönsamma och fick läggas ned.²⁰⁰

²⁰⁰ Radetzki (1984) s. 25f.

Diagram 5.4 Pris per ton raffinerat aluminium och svensktillverkad aluminiumvalstråd 1950-1980.



Anm. Alcanserien börjar här 1946 och valstrådsserien börjar 1950, då den för första gången redovisas som separat varupost i industristatistiken.

Källa: SOS Industri och Metallstatistik (Metallgesellschaft Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main 1985)

Som framgått tidigare i kapitlet fanns ett pris- och marknadsuppdelningsavtal mellan Elektrokoppar och Metallverken fram till 1949. Prissättningen utgick från Londonbörsens kopparprisnoteringar. De gemensamt godkända priserna kunde, efter överenskommelse, justeras nedåt för att möta eventuell konkurrens utifrån.²⁰¹ Efter 1950 har det inte funnits några kartellavtal gällande valstrådsproduktionen mellan Elektrokoppar och Metallverken. 1966 flyttades Metallverkens tillverkning av aluminiumvalstråd till Norge och 1984 avvecklades företagets tillverkning av kopparvalstråd.

Under perioden efter andra världskriget var de två företagen medlemmar i Metallsektionens Förening. Metallsektionen var en branschorganisation för grossistföretag och tillverkare inom metallbranschen och hade som målsättning att värna om medlemmarnas gemensamma intressen på den svenska marknaden, bl.a. utgavs en gemensam metallprislista som var bindande för föreningens medlemmar. Prislistan hade därför stor betydelse för handeln med bland annat koppar och aluminium i Sverige. Det är därför av vikt att närmare redogöra för hur denna prislista konstruerats och dess räckvidd.²⁰²

201 SOU 1950:10, s. 113f.

202 Gärdin (1980) s. 11f. Näringsfrihetsombudsmannens beslut gällande "Horisontellt prissamarbete - metaller" av 1983-06-24, återgivet i Metallsektionen 1910-1985, s. 1.

Metallistans kopparpris hade under perioden varje torsdags noteringen på London Metal Exchange som grund. För aluminiumet utgjorde priset hos prisledande leverantör basen. Under större delen av efterkrigstiden var det kanadensiska producentpriset i London (Alcan) riktgivande, men även det norska producentpriset användes. Detta så kallade baspriset räknades om efter gällande valutakurs.

Ovanpå baspriset lades en särskild premie för kostnaderna för hanteringen från producent till grossist i Sverige så att grossisternas inköpspris fritt lager framträdde. Priset fastställdes av en inköpskommitté, där Metallsektionens medlemmar resonerade sig fram till vad som ansågs vara gällande marknadspris. Till grossisternas inköpspris lades ett schablonmässigt påslag motsvarande lagerränta, lagerkostnader, bruttovinst och transportkostnaden till kundens lager. Detta pris angavs veckovis i Metallsektionens gemensamma så kallade Metallista, vilken sändes ut till medlemmar och kunder.²⁰³

Till råvarumetallpriset lades ett så kallat "över metallpris" (ÖMP), vilket motsvarades av kostnaden från råvara till färdig produkt i respektive företags lager. ÖMP räknades ut för samtliga varuslags olika kvaliteter och dimensioner. I en av Owe Gärdin genomförd undersökning från 1980 om Metallistans betydelse framkom att alla grossister, som tillhörde Metallsektionen, använde sig av Gränges Metallverkens ÖMP-lista.²⁰⁴

Slutligen påverkades köparens pris av branschens kvantitetsrabatter respektive -tillägg. Prislistan gällde för kvantiteter upp till ett ton och var gemensam för sektionens medlemmar. 1980 var den konstruerad så att köp av en viss vara (samma material, dimension och kvalitet) i kvantiteter mellan 1-74 kg gav kvantitetstillägg, mellan 74-124 kg vare sig tillägg eller rabatt och mellan 125-999 kg stigande grad av rabatt.²⁰⁵

För perioden 1946-1967 finns det fog för att kalla prissamarbetet mellan Metallsektionens medlemmar för ett priskartellavtal gällande kvantiteter under ett ton. 1967 upphörde dock Metallistans noteringar att vara bindande för Metallsektionens medlemmar. För perioden efter 1967 är det omöjligt, utifrån Gärdins undersökning att exakt avgöra hur stora avvikelserna från Metallistans priser de enskilda företagens priser varit. Enligt Gärdins intervjuundersökning har priskonkurrensen dock varit större för kvantiteter över ett ton än under.²⁰⁶

203 Gärdin (1980) s. 11f. Näringsfrihetsombudsmannens beslut gällande "Horisontellt prissamarbete - metaller" av 1983-06-24, i Metallsektionen 1910-1985, s. 3.

204 Gärdin (1980) s. 12.

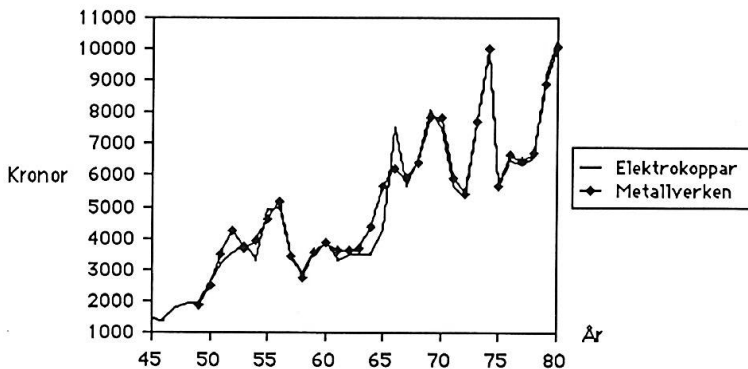
205 Gärdin (1980) bilaga 1.

206 Gärdin (1980) s. 10 och 15f.

Det ska i sammanhanget understrykas att volymrabatterna över ett ton gällde kunder utanför lindningstrådsindustrin då dess samlade årsproduktion efter kriget fram till 60-talet låg på cirka 2 000 ton för att stiga till cirka 4 000 ton under andra hälften av 60-talet.²⁰⁷ Efter 1973 ingick Elektrokoppar och lindningstrådstillverkaren Dahréntråd i ASEA-koncernen varför en avgörande del av prissättningen inom det här studerade marknadsområdet sköttes internt.

Diagram 5.5 visar Elektrokopparns och Metallverkens pris per ton kopparvalstråd under ett givet år. Årsgenomsnittet är framräknat med hjälp av industristatistikens primärmaterial och är en enkel division av de totala intäkterna för försåld valstråd med den totala mängden. På grundval av detta material är det således omöjligt att analysera eventuella prisskillnader vid enskilda köp och för olika dimensioner och kvantiteter. Med dessa reservationer i åtanke uppvisar diagrammet inte någon generell prisdifferens mellan de bägge företagen på kopparvalstråd, annat än för enskilda år.

Diagram 5.5 Elektrokopparns och Metallverkens pris per ton kopparvalstråd 1946-1980.



Anm. Svenska Metallverken från och med 1949.

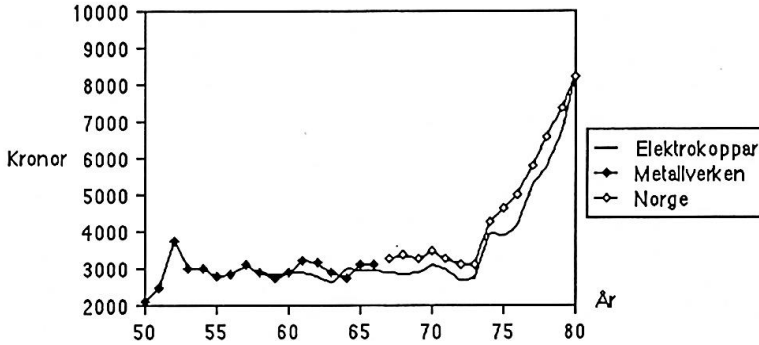
Källa: Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

Konkurrenssituationen har varit något annorlunda på aluminiumområdet, vilket framgår av diagram 5.6. För det första har de två valsverken samtidigt producerat aluminiumvalstråd i Sverige endast under perioden 1958-1966. Före 1958 var Västeråsverken ensamproducent i Sverige och efter 1966 gäller samma sak Elektrokoppar. En skillnad är dock att den utländska konkurrensen på den

²⁰⁷ Se diagram 5.7.

svenska marknaden blev större efter 1966 än före, vilket med all sannolikhet berodde på att Metallverken lade ned sin produktion av aluminiumvalstråd i Västerås och flyttade den till Horten i Norge.

Diagram 5.6 Pris per ton aluminiumvalstråd. Elektrokoppar, Metallverkens och norsk import 1950-1980. Årsgenomsnitt.



Anm. Metallverken 1950-1966, Elektrokoppar 1958-1980 och norsk import 1967-1980.

Källa: SOS Utrikeshandel och Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

Det förefaller utifrån diagrammet ovan som det inte förekommit någon pris-konkurrens mellan Elektrokoppar och Metallverken under perioden 1958-1966. Den norska importen har legat mellan 8-21 procent över Elektrokopparns priser fram till och med 1979. Under 1980 var prisskillnaden, som den framstår i dessa årsmedeltal, helt försumbar.²⁰⁸

5.7. Sammanfattning

1897 bildades Nordiska Metallaktiebolaget i Västerås i samarbete med stadens stora elektrotekniska företag - ASEA. ASEAs behov av ledningsmaterial till den egna produktionen, bland annat till produktionen av isolerad lindningstråd, ledde fram till skapandet av Nordiska Metallaktiebolaget (Metallverken) i Västerås och dess kopparvalsverk. 1920 startade ett annat svenskt starkströmsföretag, Svenska Elektromekaniska Industri AB (Elektromekano), sitt kopparvalsverk i Helsingborg. Även här var skälet bakom investeringen behovet av att trygga försörjningen av ledningsmaterial till sin elektrotekniska produktion. 1953 ombildades Elektromekanokoncernen och valsverket samt trådtrageriet

208 SOS Utrikeshandel och specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

bröts ut och bildade AB Elektrokoppar. Elektrokoppar kom att ägas gemensamt av ASEA, med 75 procent av aktierna, och LM Ericsson, med en 25-procentig aktieandel, ända fram till 1985 då företaget blev ett helägt ASEA-företag. Elektrokoppar har därmed varit en väl integrerad underleverantör inom det elektrotekniska utvecklingsblocket under undersökningsperioden.

Metallverken kom att drivas som ett fristående företag. Denna självständighet bör vara en viktig del av förklaringen till att Metallverken under perioden 1946-1980 valde strategin att huvudsakligen tillverka produkter som varit ämnade till andra branscher än den elektrotekniska och därmed diversifiera sin verksamhet. Metallverkens strategi gav en produktbredd och närvaro på flera marknader, samtidigt som strategin var resurskrävande och svår att driva under 70-talets internationella strukturkris då man ägdes av Gränges AB som brottades med lönsamhetsproblem. Grängeskoncernen köptes 1980 av Electrolux, som inledde en period av kostnadsjakt och omstrukturering. För Metallverken innebar det att valstrådsproduktionen lades ned i januari 1984 och företaget såldes till den finska metallurgikoncernen Outokumpu Oy. Valstrådsverket och dess resterande trådproduktion köptes av Elektrokoppar för 10 miljoner kronor. Därmed blev också Elektrokoppar den enda inhemska producenten av valstråd. En utveckling som är ytterligare ett exempel på det generella mönster av fusioner, företagsköp och rationaliseringar av existerande produktionsflöden som ägde rum under det här decenniet.

Om valstrådsmarknaden 1945-1980 kan det därför sammantaget sägas att den dominerats av två företag med tydliga ägar- och leverantörsband till den svenska elektrotekniska industrin. Därutöver har avtal kring marknadsuppdelning och prissättning begränsat konkurrensen på den svenska valstrådsmarknaden högst betydligt och därmed även påverkat inköpspriserna för lindningstrådsproducenterna under perioden. Det gör att lindningstrådsproducenterna under perioden 1945-1980 dominerats av den elektrotekniska industrin som inhemska kunder och som ägare av leverantörerna av insatsvaran valstråd. Den gjorda beskrivningen tog sin utgångspunkt i Erik Dahmén's utvecklingsblock och i Jan Gletes tre ambitionsnivåer, men har utifrån perspektivet för en fristående leverantör av lindningstråd ytterligare tydliggjort de kontextuella förhållanden som kringgärdade verksamheten.



© Johan Palmborg

Kapitel 6

Lindningstrådsproducenterna

6.1. Inledning

I föregående kapitel har ägande och koncernbildningar inom elektroteknisk industri, främst ASEAs, LM Ericsson, Electrolux och Elektromekano, och de två svenska valsverken, Svenska Metallverken och Elektrokoppar, beskrivits som delar av den historiska kontext som omgivit lindningstrådsindustrin. De fyra förstnämnda har varit lindningstrådsproducenternas interna eller externa kunder och de två valsverken deras kostnadsmässigt sett viktigaste underleverantörer.

Av de två valsverken var det enbart Elektrokoppar, som samtidigt producerade isolerad lindningstråd. Elektrokopparns ägarförhållanden och koncernanknytningar har beskrivits i föregående kapitel, varför det här endast är nödvändigt med ett par kompletteringar. I övrigt koncentreras texten på korta översikter över ASEAs lindningstrådsproduktion i Västerås och Piteå, Sieverts Kabelverk, LM Ericssons tillverkning i Älvsjö och Karlskrona samt AB Dahréntråd. Vid sidan av dessa har det funnits tre mindre företag för vilka det emellertid saknas bärande källmaterial: Elektromikanit i Laxå AB, Söderlunds Trådspinneri och AB Katråd.²⁰⁹

Under åren 1946-1954 är AB Katråd fragmentariskt representerat i industristatistikens specialuppgifter. Därefter försvann företaget helt ur industristatistiken, varför det finns anledning att tro att företaget lades ned kring 1954. För Söderlunds finns årliga uppgifter i specialuppgifterna fram till och med 1953. Därefter saknas uppgifter om företaget. Troligen lades företaget ned 1954 eller 1955. Elektromikanits produktion av isolerad lindningstråd startades antagligen 1948 eller 1949 och verkade som självständigt företag inom branschen fram till 1967, för perioden 1962-1967 saknas dock industristatistiska specialuppgifter.²¹⁰ Då dessa tre företag aldrig haft annat än en marginell betydelse för produktionen av lindningstråd och sedan länge är nedlagda, kommer de i det följande endast beröras då det är av betydelse för de fyra övriga företagens utveckling.

209 Söderlunds Trådspinneri låg i Stockholm och AB Katråd i Torshälla.

210 Specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

Källmaterialet kring ASEAs produktion av lindningstråd i Västerås och Piteå är ytterligt bristfälligt. Produktionsdata har ej varit möjligt att frambringa och tillgången på övriga uppgifter är likaså knapphändig. I den inledande företagsöversikten omnämns dock denna verksamhet, då den har viss betydelse för den övriga framställningen.

För att ge en tydlig bild av de konkurrerande företagen och dessas inriktning görs här en kortare beskrivning av respektive företags historia. Beskrivningen av AB Dahréntråd och dess historia hänskjuts huvudsakligen till ett detta arbetes andra del då fokus här är branschen och dess utveckling.

6.2. ASEAs produktion av lindningstråd

Det företag som kom att kallas Liljeholmens Kabelfabrik och slutligen ASEAKabel, grundades den 19 april 1870. Företaget startades för tillverkning av stubintråd och de första isolerade ledningarna med järntråd som ledande material började produceras 1883. Därmed torde Liljeholmens kunna göra anspråk på att vara Sveriges första producent av lindningstråd. Företaget såldes 1916 till ASEA. Liljeholmens Kabelfabrik producerade isolerad tråd och kabel fram till åren efter andra världskriget men kom därefter att specialisera sin verksamhet utanför lindningstrådsbranschen. Av detta skäl analyseras inte företaget vidare i föreliggande studie.²¹¹

Länge var ASEA i hög grad beroende av import av för att täcka sitt behov av isolationsmaterial och isolerade detaljer, exempelvis isolerad lindningstråd, och i och med första världskriget blev detta särskilt kännbart. Därför beslöts att ASEA skulle börja tillverka isolationsmaterial i större skala i anslutning till sina anläggningar i Västerås. Tillverkningen påbörjades i en provisorisk lokal i Emausverkstäderna, men flyttades i maj månad 1920 över till den nyuppförda Isolationsfabriken. Här framställdes till att börja med huvudsakligen lindningstråd som isolerats med impregnerat isolationspapper och -väv, men kom senare att bland annat producera lackerad tråd. Den oisolerade koppartråden köptes färdigdragen från Svenska Metallverken. Chef för isolationsfabriken var ingenjör Axel Bengtsson som tidigare hade varit anställd vid General Electric Company i USA och blivit kompetent inom området.²¹²

Fram till 1966 tillverkades lackerad lindningstråd vid isolationsfabriken i Västerås. År 1969 överfördes ISOLATIONs verksamhet till ASEAs dotterbolag Nordiska Elisolation AB i Piteå. Här tillverkades bland annat ett större sorti-

211 Glete (1983) s. 93

212 Åkerman (1933) s. 113. Glete (1983) s. 69 och 75f.

ment av isoleringsmaterial och hade cirka 25 miljoner kronor i årsomsättning. År 1977 övertog AB Dahréntråd, som hade köpts av ASEA 1973, tillverkningen av exempelvis omspunnen lindningstråd, med andra ord den lindningstråd som i industristatistiken redovisas under statistiknummer 85.23.409.²¹³

Av de tre mindre lindningstrådsproducenterna var Elektromikanit i Laxå AB störst. Efter ett par år av försämrade rörelseresultat kom företaget att köpas upp den 15 november 1967 av ASEA. Elektromikanit ägdes då av Elektriska Svetsnings AB (ESAB), ett företag som ASEA hade stark ställning i genom en 25-procentig aktieandel. Elektromikanits isolationsverksamhet övertogs av ASEA och produktionen av isolerad lindningstråd överfördes till AB Elektrokoppar i Helsingborg. Elektrokopparns produktionskapacitet ökade med cirka 125 ton per år genom övertagande av Elektromikanits 2 lackeringsmaskiner för rund tråd inom diameterområdet 0,10–0,40 millimeter.²¹⁴ I uppgörelsen ingick att Elektrokoppar slöt ett långtidsavtal med Elektromikanit gällande leverans av isolerad tråd. Elektromikanit kom därefter under ett par år att sälja Elektrokopparns isolerade tråd till mindre kunder. I samband med Elektrokopparns köp av AB Dahréntråd 1973 övertog Dahréntråd den 4 april 1974 samtliga aktier i Elektromikanit i Laxå AB och därefter avvecklades företaget.²¹⁵

6.3. Elektromekano och Elektrokoppar

1916 startade Helsingborgs Järn- och Lerkärlsfabriks Aktiebolag produktion i mindre skala av bland annat trefasmotorer och transformatorer. Som ett led i utvecklandet av verksamheten bildades 1918 Svenska Elektromekaniska Industri AB (Elektromekano) med ett aktiekapital på 3 miljoner kronor. Bakom det nya företaget stod bland annat Nordiska Handelsbanken och Jens Lassen de la Cour, som tidigare varit ASEAs tekniske chef. Helsingborgs Järn- och Lerkärlsfabriks Aktiebolags extra aktiestämma den 12 oktober 1918 beslöt att sälja företags mekaniska verkstad och gjuteri (gemensamt benämnda

213 Glete (1983) s. 253. Strategisk plan för AB Dahréntråd 1983, s. 10.

214 Vilket kan jämföras med att AB Dahréntråd vid den här tiden producerade cirka 2 ton lindningstråd av olika dimensioner.

215 ASEAs årsredovisning 1966, s. 12 och 1967 s. 22. AB Elektrokopparns styrelseprotokoll från den 27 oktober 1967. Verksamhetsberättelse för Elektromikanit i Laxå AB från den 31 januari 1968. (Elektrokopparns arkiv) Bilaga till AB Dahréntråds styrelseprotokoll från den 11 oktober 1974. (Dahréntråds arkiv)

Helsingborgs Mekaniska Verkstäder²¹⁶) till det nybildade företaget och att där-
efter träda i likvidation. Efter bildandet av Elektromekano kom produktionen
att inriktas helt på elektroteknisk tillverkning.

Tanken var att importera valstråd från Amerika men första världskriget
omintetgjorde dessa planer. För att garantera tillgången på koppartråd uppför-
des år 1918 ett koppartråddrageri och två år senare byggdes ett kopparvalsverk
för att trygga tråddrageriets behov av valstråd. 1920 hade Elektromekanos
ledning således lyckats skapa ett relativt allsidigt starkströmsföretag med god
integration bakåt i produktionskedjan.²¹⁷

För att precisera olika företagsstrategier inom den svenska starkströmsindu-
strin urskilde Jan Glete tre ”ambitionsnivåer”. Där den högsta representerades
av ASEA, vars strävan varit att dominera den svenska marknaden och med den
som bas bli ett teknologiskt avancerat internationellt storföretag. Den andra
nivån representerades av Luth & Rosén, Magnet/Förenade och Elektromekano,
tre elektrotekniska företag, som strävat efter att vara relativt allsidiga och skapa
ett marknadsutrymme som gjorde det möjligt bli erkända som någorlunda
jämbördiga med ASEA. På den tredje nivån fanns de specialiserade företa-
gen, som saknat ambition att vara allsidiga starkströmsföretag.²¹⁸ 1920 hade
Elektromekano således etablerat sig på Gletes andra nivå.

Elektromekano drabbades dock under 1920-talets första år av förluster.
Företagsstyrelsen ansåg att den allmänna depressionen och den inhemska
konkurrensen orsakade företagets problem. På koppartrådsområdet försökte
Svenska Metallverken och Finspongs Metallverk AB konkurrera ut det nybil-
dade företaget. Samtidigt var konkurrensen med de elektrotekniska företagen
Luth & Rosén, Motorfabriken Eck och ASEA, vilka var förbundna genom
kartellavtal, hård under dessa år och fördes med låga och förlustbringande priser.
Elektromekanos existens var hotad och ASEA lyckades, formellt tillsammans
med de två övriga inom kartellen, köpa upp aktiemajoriteten i Elektromekano.
Syftet med att försöka överta företaget var att tvinga fram en specialisering
inom branschen, där Elektromekano skulle koncentrera sin produktion till
koppartrådstillverkning. Nordiska Handelsbanken (efter 1925 Göteborgs

216 Enligt Torsten Jarnvall användes namnet Helsingborgs Mekaniska Verkstäder som gemensam benämning på den mekaniska verkstad och gjuteri som var delar av Helsingborgs Jern- och Lerkärlsfabriks Aktiebolag. Benämningen användes i mer officiella sammanhang men var aldrig juridiskt fastslaget. Jarnvall (1978) s. 58f, Kring Kärnan. Helsingborgs Museums publikation 1978.

217 Jarnvall (1978) s. 62ff. SOU 1950:10, s. 64. Elektrokoppar 50 år (2003) s. 19.

218 Glete (1984) s. 56.

Handelsbank), som var Helsingborgsföretagets kreditgivare var själv i svårigheter och ville att den nye ägaren skulle överta bankens fordran på 1,7 miljoner kronor. Förhandlingarna med ASEA strandade och banken lät Elektromekano gå i konkurs den 5 september 1923 för att därefter rekonstruera företaget.²¹⁹

Efter det att ASEA 1930 köpt Luth & Rosén fanns det endast två större starkströmsföretag kvar i Sverige: ASEA och Elektromekano. Elektromekanos ekonomiska problem hade fortsatt även efter rekonstruktionen av företaget och Göteborgs Handelsbank ville avveckla sitt ägande i företaget. Jens Lassen de la Cour förde förhandlingar med flera intressenter, bland annat med LM Ericsson, som hade behov av att trygga sitt företags försörjning av koppartråd och såg en möjlighet att utveckla sin starkströmtillverkning. I januari 1931 köpte det av Ivar Kreuger dominerade Telefon AB LM Ericsson 68 procent av Elektromekanos aktiestock.²²⁰

Kreugerkraschen året därpå förändrade drastiskt LMEs finansiella styrka och omöjliggjorde alla expansionsplaner för en tid framöver. Istället för att expandera inom starkströmsområdet tvangs LME till reträtt, genom försäljningen av aktieinnehavet i Elektromekano till ASEA och gränsdragningsavtalet med ASEA 1933. Köpet gjordes upp 1933 och hade formen av ett optionsavtal. Köpesumman överfördes till LM Ericsson, som i sin tur utfärdade och till ASEA överlämnade en revers, enligt vilken beloppet mottagits såsom lån. Säkerheten för lånet utgjordes av Elektromekanos aktier. ASEA hade därmed rätt att när som helst överta äganderätten till företaget, varigenom lånet skulle anses betalt. Storleken på lånets räntekostnader bestämdes till det årliga belopp aktierna i Elektromekano lämnade i utdelning. Fram tills dess att ASEA avvecklade sina ”hemliga bolag” 1946 framstod LM Ericsson utåt som Elektromekanos ägare.²²¹ Genom köpet av Elektromekano fick den svenska starkströmsindustrin den form den kom att ha fram till bildandet av ABB 1988.

1953 omorganiserades Svenska Elektromekaniska Industri AB på ett sådant sätt att företagets valsverk och trådtrageri kom att bilda ett separat företag, AB Elektrokoppar.²²² 25 procent av aktierna i det nya bolaget såldes samtidigt till LM Ericsson.²²³ Fram till 1985 ägdes Elektrokoppar gemensamt av ASEA (75 %) och LM Ericsson (25 %), men under detta år förvärvade ASEA de resterande

219 Jarnvall (1978) s. 67f. Glete (1983) s. 88f och 115.

220 Glete (1975) s. 329.

221 Glete (1975) s. 329ff. Glete (1983) s. 102ff. Attman & Olsson (1976) s. 317.

222 Glete (1983) s. 130. Elektrokoppar 50 år. (2003) s. 7 & 34.

223 Glete (1983) s. 130.

25 procenten av aktierna och därmed blev Elektrokoppar ett helägt ASEA-företag. Den enda inhemska konkurrenten Svenska Metallverken lade ned sin valstrådsproduktion i januari 1984 och Elektrokoppar köpte dess valsverk och resterande trådproduktion för 10 miljoner kronor.²²⁴

6.4. Max Sieverts Kabelfabrik

År 1881 startade Max Sievert ”Max Sieverts Maskinaffär” i Stockholm. Företaget importerade bland annat isolerad koppartråd, som huvudsakligen såldes till LM Ericsson och Stockholms Allmänna Telefonaktiebolag. Den expanderande svagströms- och telefoniindustrin ställde krav på ökad inhemsk produktion av isolerad lindningstråd.²²⁵ Lars Magnus Ericsson föreslog därför Max Sievert att denne skulle starta sådan produktion. Sievert fick hjälp i arbetet av Julius Vogel och dennes bägge söner Max och Otto, vilka hade erfarenhet inom branschen genom det egna familjeföretaget C. J. Vogels Telegraphen-Drahtfabrik i Berlin. Företaget hade tidigare sålt isolerad tråd till Max Sieverts maskinaffär. Då ”trådfabriken” i Sundbyberg startades år 1888, sköt Julius Vogel och Max Sievert till 5 000 kronor vardera i startkapital. 1895 omvandlades företaget till aktiebolag och antog namnet ”Max Sieverts Fabriks Aktiebolag”. Aktiekapitalet på 200 000 kronor fördelades på 200 aktier, varav Max Sievert tecknade 70, Georg Sievert 4, Ernst Sievert 52 och bröderna Vogel 37 var.²²⁶

Fram till 1920-talet var företagets verksamhet expanderande och ekonomin god. Före första världskriget dominerade tillverkningen av kabel och tråd till svagströmsindustrin men därefter blev starkströmsindustrins beställningar mer betydelsefulla. Man levererade till företag som LM Ericsson, Stockholms

224 ASEAs årsredovisning 1985, s. 130. Intervju med Elektrokoppar VD Didrik Normark.

225 År 1884 startades en mindre lindningstrådsfabrik i Stockholm av fröken Hanna Hammarström. Hon var dotter till bomulls- och silkesfabrikanten Per Hammarström. Av fadern fick hon en maskin för tillverkning av överspunnen metalltråd, sk. karkas, som hattmodister använde för att forma damhattar. När Allmänna Telefonaktiebolaget startades på 1880-talet, såg hon möjligheten att tillverka telefontråd med samma teknik. För denna bedrift vann hon 1886 första pris vid en utställning i Stockholm för kraft- och arbetsmaskiner. Hennes fabrik låg i närheten av LM Ericssons verksamhet, först på Tulegatan 5 och sedan på nedre botten på Döbelnsgatan 18. I den senare lokalen fick fabriken sin maskinkraft från LME genom en axelledning, som dragits genom ett hål i väggen. Produktionen vid Hammarströms fabrik motsvarade dock inte LMEs behov av lindningstråd utan större delen av företagets behov täcktes genom den import som Max Sievert ombesörjde. Vid nära 80 års ålder sålde Hanna Hammarström verksamheten 1908 till verkmästare A. Blesell. Fabriken innehöll då 16 olika maskiner och sysselsatte mellan 6-89 arbeterskor. Lindningstrådsfabriken lades ned 1918. Hildebrand (1938) s. 21ff.

226 Hildebrand (1938) s. 22 och 34. Attman m.fl. (1976) band I, s. 62f

Allmänna Telefonaktiebolag, Telegrafverket, Statens Järnvägar, ASEA, Luth & Rosén och Aktiebolaget de Laval's Ångturbin. Kopparvalstråden importerades först men kom i allt högre utsträckning att köpas från svenska valsverk såsom Granefors kopparverk, Skultuna Mässingsbruk, Nordiska Metall AB²²⁷, Finspongs Metallverk och Elektromekano.²²⁸

Åren 1920 och 1921 drabbades Sieverts av stora förluster i samband med efterkrigstidens depression. Styrelseberättelserna förklarar företagets dåliga läge med strejkerna 1920, då företagets produktion låg nere i två månader, verkningarna av åttatimmarsdagen, skattetrycket, kraftig konkurrens från Tyskland beroende på den låga Markkursen och lägre produktionskostnader. Förlusterna under 1921 var inte reglerade förrän 1928. Sieverts var nu den ledande inhemska producenten av elkabel och sålde sin produktion nästan uteslutande på den svenska marknaden, delvis i konkurrens med LM Ericssons kabelverk i Älvsjö. Ericssonkoncernen hade behov av att utöka den egna tråd- och kabeltillverkningen och lyckades 1928, efter korta förhandlingar, köpa samtliga aktier i Sieverts kabelverk till en kostnad av 7,3 miljoner kronor. Därmed blev LME, genom sitt kabelverk i Älvsjö och Sieverts, den största inhemska producenten av elkabel.²²⁹

ASEA-ledningen hade under flera år, genom ASEAs verkställande direktör Sigfrid Edström, varit i kontakt med familjen Sievert för att köpa Sieverts kabelverk. Företagsaffären genomfördes aldrig, eftersom ASEA ansåg det begärda priset för högt. Vid försäljningen av Sieverts 1928 blev ASEA-ledningen dock inte tillfrågad och blev därför mycket missnöjd. Som ett resultat av LMEs köp av Sieverts beslöt ASEA 1929 att dotterbolaget Liljeholmens Kabelfabrik skulle bygga ett nytt kabelverk i Västberga söder om Stockholm. Den nya fabriken i Västberga stod inflyttningsklar år 1931. Liljeholmens Kabelfabrik var då den enda betydande kabeltillverkaren i Sverige vid sidan av LME-företagen.²³⁰

I samband med de gränsdragningsförhandlingar mellan LM Ericsson och ASEA, som följde efter Kreugerkraschen 1932, slöts också ett samarbetsavtal för kabel- och trådproduktionen. Även inom dessa produktområden resulterade avtalet i att Ericssonkoncernen inriktade sig på svagströmsområdet och

227 1907 slogs Nordiska Metall, Skultuna AB och Granefors Koppar- och Messingsverk AB samman till Svenska Metallverken.

228 Hildebrand (1938) s. 29ff, 44ff, 129ff och 159ff. Attman m.fl. (1976) band I, s. 63, 97ff och 133ff.

229 Hildebrand (1938) s. 102ff. Attman m.fl. (1976) band I, s. 316.

230 Glete (1983) s. 102 och 114.

ASEA på starkströmsområdet. Inom de områden, där båda företagen bedrev produktion, skulle konkurrensen undvikas genom kvotavtal. Samtidigt var koncernernas kabeltillverkande enheter medlemmar i den internationella kabelkartellen International Cabel Development Corporation (IDCC).²³¹

Efter andra världskriget fortsatte Sieverts att tillverka lindningstråd ämnad för såväl svagströms- som starkströmsindustrin. Vid den statliga Elbranschkommitténs möte den 16 april 1948 fastslog dock Sieverts dåvarande direktör, Georg Olsson, att företagets tillverkning inom detta produktområde huvudsakligen var avsedd för starkströmsändamål.²³²

År 1952 överfördes produktionen av lackerad lindningstråd inom diameterintervallet 0,10–0,20 millimeter till LME Karlskrona. Resterande delen av Lindningstrådsproduktionen i Sundbyberg lades ned i mitten på 1960-talet. Studeras Sieverts produktionsdata, som de framstår i industristatistikens primärmaterial, förefaller företagets produktion av klen lindningstråd ha varit begränsad. En rimlig tolkning är därför att Sieverts produktion i Sundbyberg i hög grad var inriktad på försäljning av lindningstråd till starkströmsindustrin och att detta förhållande ytterligare förstärktes efter 1952. I nedanstående avsnitt kommer således tillverkningen vid Sieverts Kabelverk, något oegentligt, att helt föras till starkströmsdelen av marknaden.²³³

6.5. LM Ericssons fabriker i Älvsjö, Karlskrona och Vedeby

Ericssonkoncernen försäkrade sig om tillgången på isolerad lindningstråd dels genom import via Max Sieverts Maskinaffär, dels genom att stödja uppkomsten av inhemsk lindningstrådsproduktion. Det kom emellertid att dröja fram till sammanslagningarna med Stockholms Allmänna Telefon AB (SAT) 1918, då Allmänna Telefon AB LM Ericsson bildades, och Allmänna Industri AB Cedergren 1921/22 innan Ericssonkoncernen fick egen produktion av isolerad tråd vid Kabelverket i Älvsjö. Byggnationen av Kabelverket i Älvsjö påbörjades av SAT 1916 och blev färdigt två år senare. Genom företagsfusionerna kom Kabelverket att integreras i LME.²³⁴

År 1947 övertog LM Ericsson Tobaksmonopolets fabrikslokaler i Karlskrona och utlokaliserade en del av sin sammansättning av telefonapparater dit. År 1952 flyttades produktionen av lindningstråd inom diameterområdet 0,10–0,20

231 Attman & Olsson (1976) band II, s. 75ff. Glete (1983) s. 102.

232 Elbranschkommitténs möte den 16 april 1948, Hemliga handlingar, SOU 1950:10. (RA)

233 1982 bytte Sieverts Kabelfabrik namn till Ericsson Cables.

234 Attman m.fl. (1976) band I, s. 64,163, 223ff, 247ff och 315.

millimeter från Sieverts Kabelverk till Karlskronafabriken och i mitten av 1960-talet lades produktionen av lackerad lindningstråd ned vid såväl Kabelverket i Älvsjö som vid Sieverts Kabelverk. Därefter kom Karlskronafabriken att svara för LMEs totala produktion av lackerad lindningstråd. Det ökade behovet av produktionskapacitet i Karlskrona ledde till att lacktrådsproduktionen i december 1963 flyttades ut från LMEs lokaler inne i Karlskrona till nya och större lokaler i Vedeby utanför staden.

Orsakerna bakom utlokaliseringen och omstruktureringen inom koncernen var att det fanns behov av att öka koncernens produktionskapacitet i Sverige. Vidare var lönerna lägre och arbetskraften mindre rörlig i landsorten än i Stockholm. För lindningstrådsproduktionen tillkom nödvändigheten av att investera i ny maskinpark, då den i Stockholm var föråldrad, och svårigheten att få arbetskraft i Stockholmsregionen för det treskiftsarbete, som krävdes för att driva de nya maskinerna. I och med att elektroniken gjorde sitt intåg inom telekommunikationen i mitten av 1970-talet minskade emellertid behovet av lindningstråd drastiskt inom LM Ericssonkoncernen och produktionen i Vedeby lades ned i december 1983, precis 20 år efter inflyttningen.²³⁵

Under perioden 1953-1983 producerades i Karlskrona enbart klen lacktråd (inom diameterområdet 0,04–0,25 millimeter) med en ledande kärna av koppar. Den avgörande delen av produktionen tillverkades för att täcka den egna koncernens behov. Enligt uppskattningar gick cirka 20 procent av produktionen till kunder utanför företaget under perioden 1970-1983. Ungefär hälften av företagets försäljning av lackerad lindningstråd har, fram till 1976/77, gått till Televerket, vilket täckte större delen av dess behov av lindningstråd. Vid sidan av Televerket bestod kundkretsen huvudsakligen av mindre företag. Under större delen av perioden såldes tråden genom Kabelverket i Älvsjö men efter 1976 sköttes försäljningen direkt från Karlskrona.²³⁶

6.6. Dahréntråd

Historien kring Dahréns Dynamotrådspinneri och AB Dahréntråd, som startades år 1945 respektive 1953, kommer endast att göras senare i bokens andra del för att undvika upprepningar. Här bör dock sägas att Ernst Dahrén startade

235 SOU 1950:10, s. 99f. Attman/Olsson (1976) band II, s. 306ff. Internt företagsmaterial från Karlskronafabriken och fakta framkomna vid intervju med Gösta Ed och Harald Nilsson vid LME Karlskrona. Gösta Ed var fabrikschef vid Vedebyfabriken under åren 1976-79 och Harald Nilsson var verkmästare för lindningstrådsproduktionen i Karlskrona fram till nedläggningen vid årsskiftet 1983.

236 Internt företagsmaterial bearbetat av Gösta Ed på Karlskronafabriken.

lindningstrådsverksamheten efter andra världskrigets slut för att täcka ett eget företags behov av lindningstråd. Han märkte emellertid snart att efterfrågan bland elreparationsfirmor var tillräckligt stor för att utgöra grund för ett mindre företag, med andra ord på en definierad nisch av lindningstrådsproduktion för starkströmsmarknaden.²³⁷

Företaget startades i Jonslund på Ernst Dahréns fädernegård och fick snart kunder över hela Sverige och lager och försäljningskontor i Stockholm, Göteborg, Malmö och Sundsvall. Inom produktionen pågick under åren 1945-1953 en ständig förändring i maskinparken för att möta den fortsatt starka efterfrågan samt höja produktiviteten och kvaliteten. Arbetskraften rekryterades lokalt och ökade från en handfull till cirka femtio stycken vid 1953 då aktiebolaget bildades.²³⁸

Företaget inriktades mot starkströmssegmentet och kom att förbli ett framgångsrikt familjeföretag fram till år 1973 då det köptes av ASEA och inkluderades i Elektrokopparns verksamhet.²³⁹ Därefter blev Dahréntråd ett fristående dotterbolag inom ASEAs starkströmskonglomerat och Elektrokopparns produktion av isolerad lindningstråd flyttades över till Jonslund.²⁴⁰

ASEAs fusion med ABB gjorde Elektrokoppar och Dahréntråd till ABB-företag 1988. ABB valde 1997 att realisera det kapital som bundits i de två företagen och sålde dessa till Investeringsfonden Industri Kapital. År 2007 köptes företagen av den familjeägda industri- och handelskoncernen Liljedahl Group.²⁴¹

6.7. Sammanfattning

Under de första åren efter andra världskriget fanns nio stycken lindningstrådsproducenter i Sverige - ASEA, Sieverts Kabelverk, Kabelverket i Älvsjö, Elektromekano/Elektrokoppar, Dahréntråd, Elektromikanit, Söderlunds,

237 Dahréntråd 50 år (1995) s. 9f. Strategisk plan för AB Dahréntråd från 1983-06-02, s. 12. (Dahréntråds arkiv)

238 Söderman, S. Kort återblick på arbetsåret 1949, 1950 och 1951. (Ingrid Dahréns arkiv)

239 Intervju med Rune Blomgren, Dahréntråds verkställande direktör fram till 1987. Om IKO Kabel se: Forsgren, M., Fallet IKO, i SOU 1981:43.

240 Avtal mellan Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget och Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Stockholm den 21 februari 1974. Protokoll från extra AB Dahréntråds bolagsstämman den 11 oktober 1974. Strategisk plan för AB Dahréntråd från 1983.06.02, s.12. (Dahréntråds arkiv)

241 www.liljedahlgroup.se

Katråd och 1952 tillkom Karlskronafabriken (1963 flyttades fabriken till Vedeby).

Här har lindningstrådsbranschens historiska kontext i form av utveckling och struktur inom svensk makroekonomi, elektroteknisk industri samt för två valstrådsproducenter. De elektrotekniska företagens gränsdragningsavtal och samarbetet tydliggjorde även gränserna mellan de olika marknadssegment underleverantörerna verkade inom. Dessutom var flertalet i hög grad integrerade i respektive ”moderkoncerns” underleverantörskedja.

De expansiva marknadsförhållanden som präglade de första cirka 25 åren efter andra världskriget bör betonas som en betydelsefull faktor för möjligheten att starta och utveckla ett företag inom branschen. Dessa gynnsamma förhållanden bröts av den internationella kris som kom att utmärka större delen av 1970-talet samt av det avgörande teknologiskifte som inleds inom telefoniindustrin under samma period. Perioden kom att innebära genomdrivandet av ett antal defensiva fusioner under ASEAs ledning och skapandet av monopol inom produktionen av valstråd och lindningstråd, vilket epilogen kommer att tydliggöra.

Kapitel 7

Två marknadssegment

7.1. Inledning

I föregående kapitel presenterades de viktigaste lindningstrådsproducenterna och deras koppling till olika delar av den elektrotekniska industrin. Uppdelningen i en stark- respektive svagströmssektor ska här förtydligas genom en mer noggrann analys av de två marknadssegmentens storlek och utveckling samt respektive företags andel av marknaden för att på så vis fördjupa bilden av villkoren i den bransch vi har i fokus.

7.2. De två marknadssegmenten

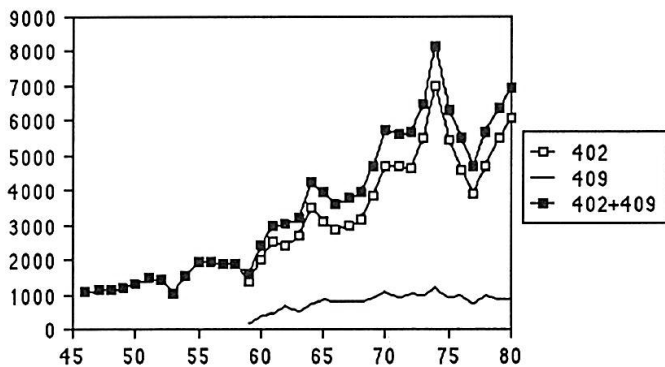
I diagram 7.1 redovisas den del av lindningstrådsproduktionen, som huvudsakligen varit ämnad för tillverkning och reparation av produkter såsom motorer, generatorer och transformatorer, med andra ord varit ämnad för export och inhemska tillverkare och reparationsverkstäder inom starkströmsindustrin. Lacktrådstillverkningens volym inom detta marknadssegment varierade mellan 1 000-2 000 ton fram till och med 1959-1960 översteg lacktrådsproduktionen för första gången 2 000 ton. Därefter ökade tillverkningen markant ända fram till 1974, då den årliga produktionen uppgick till nästan 7 000 ton. Slutligen inträdde en skarp produktionsnedgång på 1970-talets andra hälft och den lägsta nivån under 5-årsperioden noteras år 1977, då knappt 4 000 ton framställdes.

I det här sammanhanget bör också påminnas om att ASEA lade ned den egna koncernens produktion av lacktråd i Västerås 1966. Eftersom statistiskt material saknas över denna tillverkning, är det omöjligt att fastställa dess omfattning. Om utgångspunkten tas i den totala lacktrådstillverkningen ämnad huvudsakligen för starkströmsindustrin är en kvalificerad gissning att ASEAs produktion under åren före nedläggningen varierade inom intervallet 500 till 1 000 ton per år.²⁴² Genom ASEAs nedläggning överfördes denna produktion till Elektrokoppar och Dahréntråd och registreras även i den offentliga indu-

²⁴² Uppskattningen gjord i samråd Rune Blomgren, Dahréntråds verkställande direktör under perioden 1973-1987.

stristatistiken, vilket har stor betydelse för uppskattningen av utvecklingen inom ”starkströmsdelen” av lindningstrådsbranschen.

Diagram 7.1 Produktion av isolerad lindningstråd huvudsakligen ämnad för tillverkning och reparation inom starkströmssegmentet 1946-1980. Ton.



Anm. För dessa serier gäller att LM Ericssons produktion i Älvsjö och Karlskrona subtraherats ifrån totalproduktionen, sådan den framstår i diagram 6.2. Serien 85.23.402 (isolering med lack eller oxidskikt) är skattad under 1946-1950. I serien 85.23.409 (med annan isolering) ingår endast Dahréntråds och Elektrokopparns produktion.

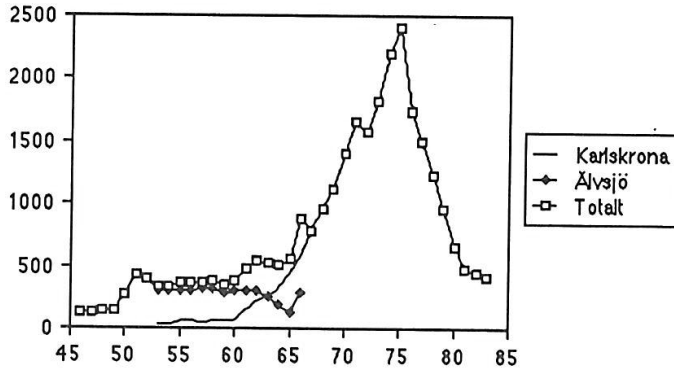
Källa: SOS Industri och Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

Telefonbranschens behov av klen lacktråd har i Sverige i första hand täckts av LM Ericssons tre enheter - Sieverts Kabelverk, Kabelverket i Älvsjö och Karlskrona/Vedebyfabriken. Sieverts tillverkning av klentråd överfördes till Karlskrona 1952, där den dock förblev mycket blygsam fram till dess att Vedebyfabriken startades 1963, som framgår av diagram 7.2. Under perioden 1953-1960 uppgick tillverkningen aldrig till mer än 70 ton lacktråd. Efter det att Vedebyfabriken startades ökade dock den årliga produktionsvolymen avsevärt och som mest tillverkades år 1974 nära 2 500 ton klen lacktråd.

Tre problem kräver i detta sammanhang närmare belysning. För det första: Hur stora volymer klentråd tillverkades av Sieverts Kabelverk före 1952? Det är idag omöjligt att fastställa den exakta omfattningen av Sieverts produktion av klen lindningstråd, men den uppgick till cirka 650 ton år 1952, 400 ton år 1953, 576 ton år 1954 och 750 ton år 1955. Det förefaller troligt att nedgången 1953/54 till största delen förklaras av konjunkturedgången efter Koreakriget. Med andra ord kan materialet svårligen tolkas så att 200 ton klentråd försvann från Sieverts produktsortiment efter 1952. När Karlskronafabriken övertog

verksamheten, framställdes mellan 50-70 ton per år under den resterande delen av 1950-talet. En rimlig uppskattning av Sieverts klentrådstillverkning skulle vara att den inte översteg 100 ton per år.

Diagram 7.2 Produktion av lackisolerad lindningstråd ämnad för telefoniindustrin 1946-1983. Ton.



Anm. Perioden 1946-1950 bygger på ovan gjorda korrigeringar.

Källa: Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB) och internt företagsmaterial från LME i Karlskrona.

Det andra problemet rör den kraftiga uppgången i Vedebyfabrikens produktionsvolym efter 1966. Till en del, uppskattningsvis cirka 300 ton per år, förklaras ökningen av att Kabelverket i Älvsjö lades ned. Större delen av produktionsökningen kvarstår dock att förklara. Frågan som bör ställas är därför: Var LME-koncernens behov av lindningstråd under 500 ton per år före 1966 för att därefter stiga upp till drygt 2 400 ton 1975? Troligen bör frågan besvaras nekande. Antagligen översteg LMEs behov av lindningstråd 500 ton per år före 1966 och att detta behov till viss del täcktes genom köp från andra svenska producenter men även genom import. Det förefaller vidare inte orimligt att räkna med en del övergångsproblem i samband med nedläggningen av lindningstrådsproduktionen vid Sieverts Kabelverk och Kabelverket i Älvsjö och startandet av produktionen vid Vedebyfabriken och att dessa åtgärder orsakade ökade inköp utanför koncernen. Det är omöjligt att i dag skapa klarhet i hur stor andel av importen av lindningstråd, som gått till LM Ericsson före respektive efter 1966. Möjligen kan en del av förklaringen till importökningen och divergensen mellan tillväxttakten inom inhemsk produktion och förbrukning,

som noterades ovan, stå att finna just i att LM Ericssonkoncernen täckte en del av behovet av lindningstråd genom ökad import, medan omstruktureringen pågick.²⁴³

Genom att de nya maskinerna i Vedeby togs i bruk utökades också det dimensionsområde inom vilket LME producerade, därmed ökade även den årliga produktionsvolymen. Av detta skäl är det inte möjligt att tolka ökningen under perioden 1966-1975 enbart i termer av ökad förbrukning av lindningstråd inom LME-koncernen. Snarare var det så att koncernen, i högre grad än före 1966, täckte det egna behovet av lindningstråd genom tillverkningen i Vedeby.²⁴⁴

Det tredje och sista problemet berör den dramatiska volymminskningen efter 1975 fram till nedläggningen i december 1983, en period då den årliga minskningen var minst lika påfallande som den tidigare ökningen. Till en del kan detta förhållande förklaras av nedgången i telefonibranschens tillväxttakt men framför allt orsakades den av det teknologiska skiftet från det gamla elektromekaniska telefonisystemet över till det nya elektronikbaserade, vilket ger oss ytterligare ett exempel på det Joseph Schumpeter kallade kreativ förstörelse.²⁴⁵

Diagram 7.3 visar den genomsnittliga årliga tillväxten inom lindningstrådsmarknadens två segment med hjälp av fyra variabler. Två motsvarar den tidigare gjorda uppdelningen i produktion av lindningstråd ämnad för stark- respektive svagströmsindustrin. De två övriga variablerna är tänkta att vara indikatorer på tillväxten inom de områden, där lindningstråden använts som insatsvara. För detta ändamål används de totala försäljningsintäkterna för å ena sidan elektriska motorer, generatorer, transformatorer etc. (industristatistiskt nummer 85.01) och å den andra för telefoner, telefonstationer och -växlar (industristatistiskt nummer 85.13.100 och 85.13.200). De valda varorna motsvarar viktiga tillverkningsområden, där lindningstråden används som insatsvara, men täcker inte alla. Vidare används varornas samlade försäljningsvärde (och inte förädlingsvärdet), vilket innebär att exempelvis kostnaderna för insatsvarorna ingår. Trots att de två sistnämnda variablerna inte motsvarar ett önskvärt volymmått används de här som grova indikatorer på de två segmentens tillväxttakt. Slutligen ska nämnas att inflationsrensningen har skett med hjälp av det fastprisindex, som

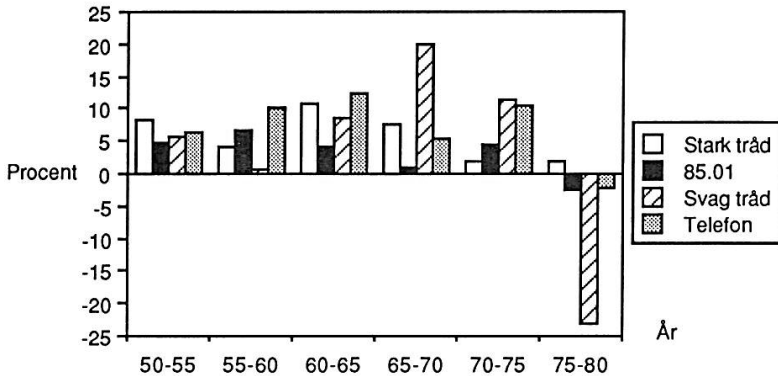
243 Antagandena i ovanstående resonemang styrks av Gösta Ed, LMEs Vedebyfabriks f.d. fabrikschef.

244 Beskrivningen av Vedebyfabrikens utökade dimensionsområde baseras på intervju med Gösta Ed, LMEs Vedebyfabriks f.d. fabrikschef.

245 Om efterfrågan på telefonimaterial under efterkrigstiden se även Attman & Olsson (1976) band II, s. 198ff.

används för den elektrotekniska industrin i Statistiska Meddelanden nummer N 1975:98 appendix 4 och 1984:5.5 appendix 4.

Diagram 7.3 Årlig tillväxt 1950-1980 inom lindningstrådproduktionens två marknadssegment. Geometriska femårsmedeltal.



Anm. Serien 85.01 motsvarar saluvärdet, i fasta priser, av varorna inom statistiknummer 85.01 (Följande artiklar: generatorer, motorer, omformare (roterande och statiska), transformatorer, likriktare och induktionsspolar). Gruppen Telefon motsvarar det industristatistiska numren 85.13.100 telefonapparater och 85.13.200 telefonstationer och -växlar. Grupperna stark respektive svag tråd motsvarar produktion av lindningstråd huvudsakligen för stark- respektive svagströmsindustrin.

Källa: SOS Industri och internt företagsmaterial från LME i Karlskrona.

Tillväxttakten inom hela elektrotekniska industrin var högre, ofta mycket högre, än tillväxttakten för varugrupperna inom 85.01 under alla femårsperioderna utom den första. För hela elektrotekniska branschen låg tillväxttakten på 8,5 procent under tioårsperioden 1955-1965 och även under första hälften av 1970-talet. Om indikatorerna i diagram 6.3 avspeglar verkligheten förefaller det, som telefonisektorn växte snabbare än starkströmssektorn under hela efterkrigstiden och därmed starkt bidrog till att hålla tillväxttakten uppe för hela branschen. Det är dock viktigt att påpeka att de tolkningar, som görs i förhållande till diagram 7.3, bör läsas med viss försiktighet, eftersom det rör sig om grova indikatorer och aggregat.

Telefonisegmentets lacktrådstillverkning har de mest anmärkningsvärda fluktuationerna av de två segmenten. Noteras bör den ytterligt låga tillväxten under 1950-talets andra hälft, då Karlskronafabrikens produktion aldrig nådde över 70 ton och Kabelverket i Älvsjö tillverkade strax över 300 ton lacktråd om

året. Under perioden 1965-1970 växte Vedebyfabrikens tillverkning mycket starkt framför allt beroende på att nya tråddimensioner införlivades i sortimentet. 1970-talets första hälft innebar stark expansion för hela telefonibranschen med en genomsnittlig årlig tillväxttakt på över 10 procent.

Nedgången under årtiondets andra hälft blev dramatisk för svagströmsindustrins lacktrådstillverkning. För starkströmsindustrins marknadssegment har utvecklingen inte varit fullt lika dramatisk. Den i sammanhanget tämligen låga tillväxten inom varugruppen för elektriska motorer, generatorer etc. har redan påtalats. Diagram 7.3 visar vidare att lacktrådsproduktionen ämnad huvudsakligen för starkströmsindustrin hade betydligt högre tillväxttakt än varorna inom 85.01 under hela 1960-talet. Detta bör vara ytterligare ett tecken på de tendenser till ”överkapacitet” inom den svenska lindningstrådsindustrin, som utvecklades mot slutet av 1960-talet. På 1970-talet avtog tillväxttakten inom trådproduktionen och efter 1975 hölls den uppe genom ökad export till nordiska grannländer.

7.3. Företagens marknadsandelar

Tre elektrotekniska koncerner - ASEA, LM Ericsson och Elektromekano - har startat egen tillverkning av isolerad lindningstråd. Starkströmsföretaget Elektromekano startade sitt tråddrageri 1918 och valsverk 1920 för att tillgodose företagets behov av isolerad tråd. Av samma anledning började ASEA 1920 trådlackering vid isolationsfabriken i Västerås. LM Ericssons Kabelverk i Älvsjö var färdigt 1918. År 1952 startades klenstrådstillverkningen i Karlskronafabriken och 1963 utvidgades verksamheten i Karlskrona genom att Vedebyfabriken var färdig. Samtliga företag har under den studerade perioden sålt en större eller mindre del av sin lindningstrådsproduktion till kunder utanför den egna koncernen.

Lindningstrådsproduktionen vid Sieverts Kabelverk startades 1888 i samarbete med LM Ericsson, som sedermera köpte kabelverket. Sieverts har under perioden 1946-1966 huvudsakligen producerat lindningstråd för starkströmsområdet, men tillverkade fram till 1952 även klenstråd för svagströmsindustrin. Utöver ovan nämnda tillverkare har endast AB Dahréntråds produktion varit av betydelse, dessutom av ökande betydelse. Som tidigare omnämnts sålde AB Dahréntråd under de första åren sin produktion huvudsakligen till reparationsföretag i Göteborgsregionen. Därefter har kundkretsen vidgats betydligt. Den statliga Elbranschkommittén skrev 1950:

I motsats till vad som ovan konstaterats gälla för tillverkningen av exempelvis radiomaterial, var produktionen av kablar, kabelmuffar, ledningar och tråd av olika slag nästan helt koncentrerad till ett par stora specialföretag. Undantag bildade endast gummiisolerad ledning samt lacktråd och spunnen tråd, som även tillverkades inom några småföretag.²⁴⁶

Produktionen av kablar och isolerad tråd av olika slag var vid den tiden med andra ord generellt sett koncentrerad till ett fåtal tillverkare. Undantaget var det som här har kallats lindningstråd. Enligt utredningen höll ASEA- och LME-företagen lika priser vid försäljning utanför koncernerna, men någon konkurrensbegränsning utöver detta ansågs ej föreligga.

Mellan ASEA och Philipskoncernen förelåg dock ett kartellavtal. Philips köpte isolerad tråd av ASEA och önskade utvidga sina inköp. Då Philips önskemål innebar en ökning av ASEA-koncernens tillverkningsresurser, begärde ASEA som motprestation, att Philips inte skulle uppta tillverkning i Sverige av elektriska ledningar, dragen ledningstråd eller elektriska kablar. Då Philips inte hade sådana planer, hade företaget ingenting emot en sådan överenskommelse.²⁴⁷

I diagram 7.4 redovisas de olika företagens marknadsandelar under åren 1946-1950 utifrån den producerade mängden lindningstråd.²⁴⁸ Det framgår här att Sieverts Kabelverk intog en mycket betydelsefull ställning på den svenska marknaden fram till 1950. Vid sidan av Sieverts dominans är det egentligen endast Dahréntråds ökande marknadsandelar som bör noteras. Utvecklingen under de första åren efter kriget kan tolkas så att det starka efterfrågesuget gav Dahréntråd möjlighet att etablera sig och nå betydande marknadsandelar utifrån den nisch, som elreparationsfirmorna utgjorde. När sedan bristsituationen efter kriget fick sin fortsättning i den elektrotekniska industrins starka tillväxt, var detta en grundval för Dahréntråds stabila marknadsutrymme.

Som framgår av diagram 7.4 arbetade AB Dahréntråd sig fram till en marknadsandel på drygt 30 procent på några få år i slutet av 1940-talet. Diagrammet

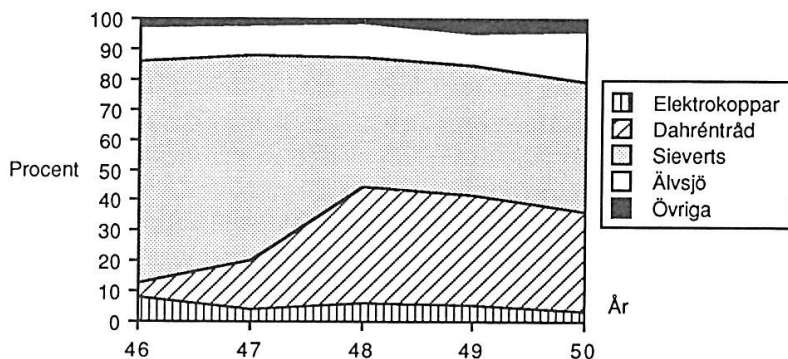
246 SOU 1950:10, s. 43 ff.

247 Kartellavtal registreringsnummer 107. (SPK)

248 Om de olika företagens andelar beräknats utifrån lindningstrådens saluvärde hade förhållandena ändrats en del, men huvudintrycket kvarstår. Det är viktigt påpeka att producenter som huvudsakligen inriktat tillverkningen på grövre dimensioner "gynnats" av att antalet producerade ton utgör grunden för andelsberäkningen och att klenstrådstillverkarna "gynnats" om saluvärdet använts. Att ton utgör beräkningsgrunden beror i hög grad på att produktionen vid Karlskrona/Vedebyfabriken endast varit möjlig att rekonstruera i tonuppgifter.

visar att den 30-procentiga marknadsandelen bibehölls ända fram till ASEAs/Elektrokopparns köp av familjeföretaget. Därefter ökade Dahréntråds marknadsandel mycket kraftigt på 1970-talets andra hälft. Först beroende på att Elektrokopparns tillverkning överfördes till Dahréntråd och därefter genom Vedebyfabrikens minskade produktionsvolym. Om diagrammet utsträckts till 1983, det år då Vedebyfabriken lades ned, hade AB Dahréntråd nått en 100-procentig andel av den svenska tillverkningen. Det kan i detta sammanhang nämnas att LM Ericsson undersökte lindningstrådsmarknaden utanför koncernen innan Vedebyfabriken lades ned, exempelvis analyserades Electrolux' behov av lacktråd. LME fann dock att efterfrågan var alltför begränsad för att driva lacktrådstillverkningen i Vedeby vidare.²⁴⁹

Diagram 7.4 De svenska företagens andelar av den totala inhemska produktionen av isolerad lindningstråd 1946-1950.



Anm. I gruppen Övriga ingår Elektromikanit, Söderlunds och Katråd.

Anm. Andelarna beräknade utifrån bearbetningar av specialuppgifterna till industristatistiken och får ses som en grov uppskattning av de verkliga förhållandena. Troligen är Sieverts andel något överskattad och Älvsjös något underskattad.

Källa: Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

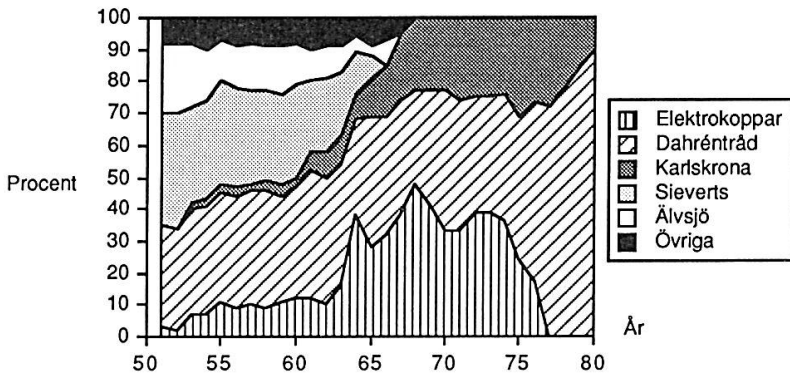
Importens andel av den svenska förbrukningen av lindningstråd var i slutet av 1970-talet och början av 1980-talet kring 20 procent, vilket är liktydigt med att Dahréntråd hade en marknadsandel på cirka 80 procent 1983.

Efter 1967 fanns således endast tre inhemska lindningstrådsproducenter kvar inom branschen: Vedebyfabriken, AB Elektrokoppar och AB Dahréntråd. Vedebyfabriken sålde huvudsakligen till den egna koncernen och bedrev ingen

249 Intervju med Gösta Ed, LMEs Vedebyfabriks f.d. fabrikschef.

export. Det betyder med andra ord att Elektrokoppar och Dahréntråd svarade för såväl försäljningen till inhemska köpare inom starkströmssektorn som exporten av lindningstråd under de aktuella åren. Den vikande efterfrågan på hemmamarknaden bör ha nödvändiggjort en expansion på den nordiska marknaden och omstrukturering av den svenska lindningstrådsproduktionen för att motverka tendensen till överkapacitet inom branschen. Genom ASEAs/Elektrokopparns köp av Dahréntråd 1973 och nedläggningen av Elektrokopparns produktion i Helsingborg ökades Dahréntråds marknadsandel och förstärkte företagets konkurrensposition så att företagets dominans blir total inom starkströmssektorn, vilket framgår tydligt i diagram 7.5.

Diagram 7.5 De svenska företagens andelar av den totala inhemska produktionen av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1951-1980.



Anm. I gruppen Övriga ingår Elektromikanit, Söderlunds och Katråd.

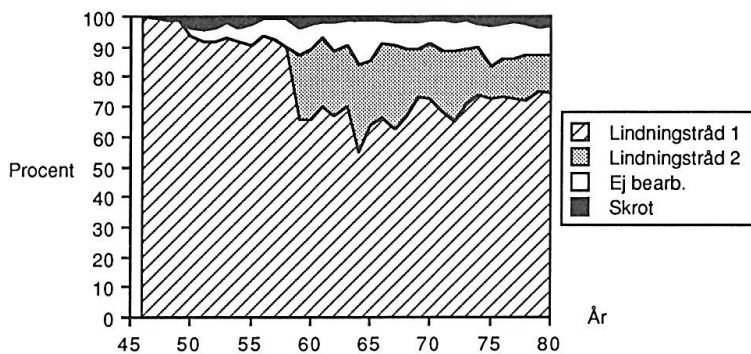
Källa: SOS Industri, Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB) och Karlskronafabrikens interna företagsmaterial.

7.4. Lindningstrådens andel av företagets försäljning

Skillnaderna mellan de studerade lindningstrådsproducenterna är som synes flera. Nedan ska dessa olikheter preciseras ytterligare genom att lindningstrådens betydelse, inom ramen för företagets totala försäljning, diskuteras. I diagram 7.6 har AB Dahréntråds totala försäljning under perioden 1946-1980 delats upp i dess olika komponenter. Det framgår att produktionen till hundra procent varit inriktad på framställning av isolerad lindningstråd med en kärna

av koppar eller aluminium. De övriga intäkterna är att hänföra till antingen metallskrot från denna produktion eller till den grossiströrelse företaget bedrivit.

Diagram 7.6 Dahrétråds intäkter uppdelade i dess komponenter 1946-1980.



Anm. Lindningstråd1 = Industristatistiskt nummer 85.23.402, Lindningstråd 2 = Industristatistiskt nummer 85.23.409, Ej bearbetade = Inköpta varor som sålts utan att ha bearbetats av Dahrétråd och Skrot = försåld kopparskrot (för 1979 och 1980 även en mindre andel aluminiumskrot).

Källa: Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

Det är viktigt att påpeka att Dahrétråd till att börja med enbart tillverkade omspunnen tråd men att företaget tidigt började framställa även lacktråd, som senare blev den stora produkten i sortimentet. Diagrammet, som följer industristatistikens indelningsgrund, är på denna punkt missvisande, eftersom det där framstår som om produktionen av annan tråd än lacktråd börjar först 1959.

Jämfört med Dahrétråd har lindningstrådsproduktionen haft en begränsad betydelse för Elektrokoppar och översteg aldrig 10 procent av valsverkets totala saluvärde. Huvuddelen av Elektrokopparns verksamhet har istället varit fokuserad på valsverkets produktion av valstråd och kabellinor.²⁵⁰

Liknande beskrivning kan göras för Sieverts Kabelverk och Kabelverket i Älvsjö. De två kabelverkens produktion var i första hand inriktad på framställning av andra produkter än lindningstråd, främst telekablar av olika slag. Lindningstråden var en nödvändig del av LM Ericssons elektromekaniska telefonisystem, men volymmässigt eller som andel av det totala saluvärdet har lindningstråden aldrig spelat annat än en marginell roll för koncernens kabel-

²⁵⁰ Specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

verk.²⁵¹ Det är troligt att det faktum att kabelverken var för sig endast producerade en mindre mängd lacktråd var en av orsakerna bakom koncentrationen av LMEs lindningstrådsproduktion till Karlskrona. Rimligen bör detta även varit av stor betydelse, då Sieverts lade ned övriga delen av lindningstrådstillverkningen 1966. Volymen motiverade inte att ett LME-företag skulle fortsätta att tillverka tråd för starkströmssektorn, framför allt inte som Elektrokoppar och Dahréntråd kunde täcka detta behov och den teknologiska utvecklingen i och med introduktionen av elektroniken radikalt minskade koncernens egna behov av klen lindningstråd. Sammantaget var det säkert skäl nog för att Sieverts ledning skulle göra sig av med denna ”artfrämmande starkströmsverksamhet” och koncentrera sig på kabeltillverkningen.

7.5. Sammanfattning

Det elektrotekniska utvecklingsblockets uppdelning i svag- respektive starkströmsindustri har gällt även inom lindningstrådsbranschen. Under de första fem åren efter kriget dominerade Sieverts den svenska marknaden. Vid sidan av Sieverts kom Elektrokoppar och Dahréntråd att ha stor betydelse för tillverkningen ämnad för starkströmsindustrin. Efter att inledningsvis fokuserat på en rätt smal nisch för reparationsfirmor och -enheter utvecklades Dahréntråd till att nå en cirka 30-procentig marknadsandel i slutet av 1940-talet, en andel företaget behöll fram till att ASEA köpte företaget 1973. Betydelsefullt i sammanhanget är att den efterfrågan lindningstrådsindustrin mötte från krigsslutet fram till 70-talet var expanderande. Det gällde såväl stark- som svagström, vilket påverkade konkurrensförhållandena inom branschsegmenten och gav utrymme för Dahréntråd att växa från att vara ett begränsat nischföretag till att bli en avgörande aktörer inom starkströmssegmentet.

Efter 1967 fanns endast tre inhemska lindningstrådsproducenter kvar inom branschen: Vedebyfabriken, AB Elektrokoppar och AB Dahréntråd. Vedebyfabriken sålde huvudsakligen till den egna koncernen och bedrev ingen export, något som innebar att Elektrokoppar och Dahréntråd svarade för såväl försäljningen till inhemska köpare inom starkströmssektorn som exporten av lindningstråd under de aktuella åren. Enbart Vedebyfabrikens och Dahréntråds tillverkning var helt koncentrat till lindningstråd. För de övriga företagen har valstråd, kabel och andra produkter varit dominerande.

251 Specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

LME-koncernen koncentrerade sina produktionsresurser för klen lindningstråd till Vedebyfabriken, något som sedermera kom att innebära fabriken avveckling när man gick över till ett elektronikbaserat telefonsystem och behovet av lindningstråd klingade ut. För Dahréntråds del innebar strategin att fokusera på lindningstråd att man var tvingade att lyckas inom det expansiva starkströmssegmentet för att inte gå under. Orsaker till familjeföretagets framgång kommer att sökas i ett senare kapitel.

Igor Ansoff hade placerat såväl Vedebyfabriken som Dahréntråd högst upp till vänster i sin fyrfältsmatris och betonat att strategin stod och föll med den nationella marknadens tillväxt. För Elektrokoppar byggdes lindningstrådsproduktionen i första hand upp för att täcka det egna företagets behov, men kom att hamna i skuggan av investeringarna i valsverket. För starkströmssegmentets behov av lindningstråd dröjde det fram till 1970-talet innan det fanns tendenser till en avtagande efterfrågan inom det svenska starkströmssegmentet. En utveckling som gav skäl till en omstrukturering av den svenska och nordiska lindningstrådsproduktionen och en förflyttning till Ansoff-matrisens nedre vänstra hörn.

Kapitel 8

Svensk lindningstrådsproduktion

8.1. Inledning

De två föregående kapitlen har tydliggjort såväl vilka företag som existerat på den svenska lindningstrådsmarknaden samt hur den totala marknaden var uppdelad i produktion för stark- respektive svagströmsindustrin. I syfte att beskriva och analysera dessa segment och den totala marknaden vidare följer därför en redogörelse för lindningstrådsproduktionens kvantitativa utveckling under perioden 1946-1980.

Kapitlet inleds dock med en kortare tekniskt inriktad beskrivning av produktionen av lindningstråd sådan den var vid undersökningsperiodens slut.

8.2. Isolerad lindningstråd

Tillverkningen av isolerad lindningstråd och -band²⁵² sker i princip i fyra steg:

- Dragning/valsning
- Glödgning
- Isolering
- Uppspolning på leveransemballage

Insatsvaran till lindningstråd är valstråd av koppar eller aluminium, vanligtvis med 8 millimeters diameter. Den levereras från valsverken upprullad på så kallade coils. I vissa fall skrapdras valstråden för att den ska bli helt fri från oxidrester och föroreningar. Därefter dras tråden i kallt tillstånd genom en eller flera dragskivor av hårdmetall eller diamanter ned till önskad dimension. De rektangulära lindningsbanden dras till en fördimension, varefter de valsas till rätt storlek. Standarddimensionerna på ledarmaterialet i lindningstråden varierade vid undersökningsperiodens slut mellan 0,02–5,00 millimeter.

252 I de följande avsnitten används av bekvämlighetsskäl benämningen lindningstråd för såväl lindningstråd som -band.

Efter dragningen är tråden hård och måste mjukglödgas, vilket sker i ugnar med skyddsgas eller vakuum. Denna del av tillverkningen är ofta direkt förbunden med lackeringsmaskinerna. Här beläggs tråden med 6-12 tunna lackskikt. Efter varje lackskikt passerar tråden genom en ugn, där torkning och härdning sker. Lackisoleringen kan kombineras med andra isoleringsmaterial, exempelvis med omspinning med glasfibergarn eller isolerfolie. Slutligen spolas den färdiga lindningstråden upp på rullar eller burkar, vilka fungerar som leveransemballage.²⁵³

Den isolerade lindningstråden användes under perioden 1945-1980 som insatsvara vid tillverkning och reparation av elektrotekniska produkter av olika slag, exempelvis motorer, transformatorer och generatorer där den används för att skapa ett elektromagnetiskt fält. Elektrotekniska produkter vilka ingår i varaktiga konsumtionsvaror och investeringsvaror, såsom elektriskt drivna maskiner för hushåll och industri (tvätt- och diskmaskiner, svarvar, borrar, maskiner osv), radio- och Tv-apparater, Hifi-anläggningar, telefoner, telefonväxlar och bilar. I och med innovationerna som gjordes på basis av den elektronikbaserade teknologin, vilken gjorde sitt inträde under 1970-talet, minskade på ett avgörande sätt behovet av lindningstråd i många av ovanstående svagströmsprodukter. Här nedan följer en beskrivning av produktion och förbrukning av lindningstråd samt de olika tillverkarnas marknadssegment i Sverige.

8.3. Produktion av lindningstråd

Det är möjligt att följa produktionen av isolerad lindningstråd, ämnad för försäljning, i industristatistiken under perioden 1951-1980.²⁵⁴ Detta gäller däremot inte för åren 1946-1950, eftersom den isolerade lindningstråden under dessa år är sammanförd med fyra andra produkter under den gemensamma varugrupsbeteckningen ”Isolerad tråd och kabel: andra slag”. I tabell 8.1. redovisas dels den totala produktionen för avsalu, mätt i ton, inom varugruppen ”andra slag”, dels två uppskattningar av lindningstrådsproduktionen. Skattningarna är utförda genom att först subtrahera totalen med Liljeholmens produktion under dessa år. Detta eftersom företaget under efterkrigstiden inte har producerat isolerad lindningstråd av typ 85.23.402 och en ytterligt liten

253 För ovanstående se AB Dahréntråds informationsblad: Lindningstråd av koppar och aluminium, Den ledande tråden från AB Dahréntråd och Lindningsband av koppar och aluminium.

254 För en detaljerad genomgång av den industri- och handelsstatistik som rör lindningstrådsproduktionen i Sverige hänvisas läsaren till Bilaga B.

mängd av 85.23.409 under åren 1959-1968. Därefter har siffrorna för LM Ericsson Kabelverk i Älvsjö och Sieverts korrigerats genom att beräkna de fem sammanslagna produkternas inbördes storlek under perioden 1951-1955, med andra ord de fem första åren efter den period som ska skattas. Den högsta respektive lägsta andelsnoteringen för lindningstråd under dessa år har använts för att korrigera företagens produktionsdata för tiden 1946-1950. LMEs material har multiplicerats med 0,59 respektive 0,25 och Sieverts med 0,40 respektive 0,34. De övriga företagens årsdata har lämnats ograverade, eftersom de inte har tillverkat någon av de produkter, som här ska rensas bort.²⁵⁵

Tabell 8.1 Total produktion av ”Isolerad lindningstråd och kabel: andra slag” och isolerad lindningstråd för avsalu 1946-1950. Ton.

År	Original	Korr 1	Korr 2
1946	9 781	1 516	1 189
1947	6 413	1 629	1 298
1948	5 593	1 618	1 315
1949	6 228	1 657	1 350
1950	7 425	2 084	1 591

Anm. Korrigering 1 bygger på att industristatistikens material för åren 1946-1950 har subtraherats med Liljeholmens siffror samt att uppgifterna för LME Kabelverk i Älvsjö multiplicerats med 0,59 och Sieverts Kabelverks med 0,4. Korrigeringen 2 är identisk med korrigering 1 bortsett från att LMEs material multiplicerats med 0,25 och Sieverts med 0,34. Multiplikatorerna är valda enligt ovanstående förklaring.

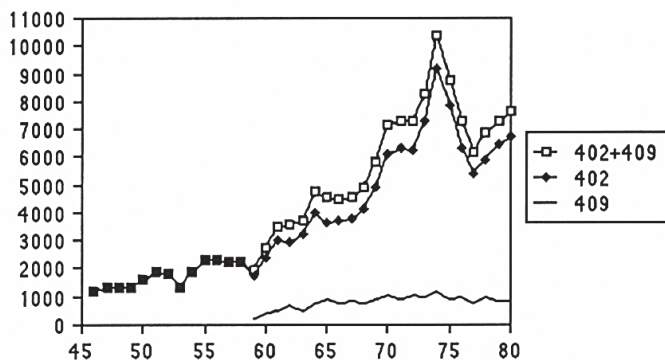
Källa: SOS Industri och Specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

Vilken av de två korrigerade serierna som är mest realistisk kan självklart diskuteras. En kvalificerad gissning är att produktionen vid Kabelverket i Älvsjö underskattas något i ”korrigering 2”. Trots detta kommer denna skattning att användas i nedanstående text, eftersom den motsvarar den lägsta produktionsnivån av de två ”korrigeringarna” och kan därför användas som en skattad miniminivå för produktionen 1946-1950.

Av diagram 8.1 framgår att de skattade produktionssiffrorna för åren 1946-1950 är lägre än den nästkommande 5-årsperiodens. Detta förhållande stämmer väl med den allmänna bilden av utbredd kapacitetsbrist inom den svenska elektrotekniska industrin under åren efter andra världskrigets slut.

255 Specialuppgifter till industristatistiken åren 1951-55. (SCB)

Diagram 8.1 Total produktion av isolerad lindningstråd (85.23.402 och 85.23.409) 1946-1980. Ton.



Anm. Serien 85.23.402 (lacktråd) är skattad under perioden 1946-1950. I serien 85.23.409 (med annan isolering) ingår endast Dahréntråds och Elektrokopparns produktion. Slutligen har LMEs lacktrådsproduktion (85.23.402) i Karlskrona och Vedeby införlivats i industristatistikens material.

Källa: SOS Industri, Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB) och internt företagsmaterial från LME Karlskrona.

Jan Glete beskrev situationen efter andra världskriget utifrån ASEAs perspektiv och påpekade att ASEAs ledningen vid krigsslutet delade den allmänna bedömningen att en lågkonjunktur, liknande den efter första världskriget, stod att vänta. Därför var företaget helt oförberett inför den starka efterfrågeökning och högkonjunktur, som följde krigsslutet. Glete beskrev situationen: ”I verkligheten utbröt 1945-46 en rusning efter starkströmsprodukter som endast kan jämföras med första världskrigets överhettade år. Orderingången 1945-1946 låg, räknat i fasta priser för produktionsfaktorer, ungefär 70 % över genomsnittet åren 1939-1944.”²⁵⁶

I ett läge då ASEAs drabbats av akut kapacitetsbrist ställdes företaget inför mycket stora leveransåtaganden gentemot Sovjet, åtaganden som ytterligare skärpte bristsituationen. Kapacitetsbristen orsakades inte enbart av den oväntat stora efterfrågan utan också av bortfallet av de tyska producenterna och 1945 års fem månader långa verkstadskonflikt. Kapacitetsbrist och svårigheter att få fram råvaror och halvfabrikat präglade, enligt Glete, ASEAs verksamhet ända in på 1950-talet.²⁵⁷

²⁵⁶ Glete (1983) s. 105.

²⁵⁷ Glete (1983) s. 105ff.

Även LM Ericssonkoncernen mötte en mycket stark efterfrågan efter andra världskrigets slut. Moderbolagets omsättning (mätt i 1946 års priser) fördubblades under det första decenniet efter kriget och uppvisade en årlig tillväxt på mer än 8 procent. För koncernen i dess helhet nära nog tredubblades omsättningen under dessa tio år.²⁵⁸

Bilden av stark efterfrågan och kapacitetsbrist framstår även i 1947 års Elbranschkommittés betänkande ”Den svenska elbranschens kapacitet och konkurrensförhållanden”. Enligt kommittén var knappheten och långa leveranstider särskilt stor beträffande varor som generatorer, transformatorer, högspänningsbrytare och högspänningsapparater, men leveransproblemen gällde även motorer, elektricitetsmätare och installationsmaterial. Det rådde med andra ord brist på flera varor, där isolerad lindningstråd ingår.²⁵⁹

Under perioden 1954-1959 kom den årliga produktionen av isolerad lindningstråd i Sverige att ligga på drygt 2 000 ton.²⁶⁰ Efter konjunkturnedgången 1959 ökade produktionen av lacktråd stadigt upp till cirka 4 000 ton 1964. Den stabila årliga produktionsökningen för lindningstrådsindustrin sammanföll sålunda med den svenska ekonomins starka ekonomiska tillväxt. Den konjunkturavmattning, som präglade den allmänna ekonomiska utvecklingen under åren 1966-68, förefaller också gå igen inom lacktrådsproduktionen.

Åren fram till och med 1974 uppvisade en fortsatt produktionsökning och 1974 producerades drygt 9 000 ton lacktråd i Sverige, vilket är den högsta produktionsnivån under den studerade perioden. Därefter bröts den uppåtgående trenden mycket markant och följdes av tre år med fallande produktionsiffror i samband med den internationella strukturkrisens genomslag. Sjuttioalets tre sista år innebar dock en viss återhämtning.

Diagram 8.1 visar också att den lackerade lindningstråden svarade för den volymmässigt största andelen av den totala lindningstrådsproduktionen i

258 Attman & Olsson (1976) band II, s. 206.

259 SOU 1950:10, s. 93ff.

260 Som nämns i Bilaga B genomförs en industristatistisk omläggning 1959 i och med att Brysselnomenklaturen införs som grundval för denna statistik. Därefter redovisas lindningstråden under två statistikposter och kräver därför en delvis separat redovisning även här. Återigen är det också på sin plats att betona att statistiken är uppdelad enbart efter isoleringstyp och inte dimensionsstorlek. Detta innebär att det inte är möjligt att fastställa vilka dimensioner som produceras vid olika tidpunkter eller om det exempelvis föreligger en förskjutning mot grövre dimensioner. Med en sådan förskjutning skulle det kunna förefalla som om produktionen av lindningstråd ökar, när det i själva verket enbart produceras grövre, och därmed tyngre, tråd.

Sverige under perioden 1959-1980. Årsproduktionen av den lindningstråd som isolerats med annat material än enbart lack har varierat kring 1 000 ton.

Vid en jämförelse mellan den totala produktionen av koppar- och aluminiumvalstråd och den totala lindningstrådsproduktionen, sådan den framstår i diagrammet ovan, framgår det att den senare generellt sett endast motsvarar ett par procent av den förra.²⁶¹ Det betyder att en relativt liten del av den producerade valstråden vidareförädlas till lindningstråd.

8.4. Import och export

För att precisera importens kvantitativa betydelse för den svenska lindningstrådsmarknaden redovisar diagram 8.2 dess andel av den totala inhemska förbrukningen av lackisolerad lindningstråd (85.23.402) under perioden 1946-1980.²⁶² Det framgår av diagrammet att importens andel huvudsakligen pendlat mellan 10-20 procent. Andelsnoteringarna för åren direkt efter andra världskriget avviker från detta mönster genom de något större andelarna. Importens ökade betydelse under dessa år bör förklaras av, förutsatt att förhållandet inte enbart är ett resultat av den ovan gjorda korrigeringen, den tidigare diskuterade kapacitetsbristen inom lindningstrådsindustrin. Det andra tillfället då importen nådde en cirka 30-procentig andel, var i mitten av 1960-talet, med andra ord under den period då den inhemska produktionen av lacktråd minskade.

Under de övriga åren har importens andel varit begränsad till en andel mellan 10-20 procent. Det bör i detta sammanhang sägas att det inte varit möjligt att skapa klarhet i om importen, under hela eller delar av undersökningsperioden, varit koncentrerad till vissa typer av lacktråd eller till enskilda dimensioner. Om så varit fallet kan importen inom dessa produktområden ha haft en avsevärt större betydelse än vad som framgår här. De viktigaste importnationerna under perioden 1946-1980 har varit Förbundsrepubliken Tyskland, Nederländerna, Storbritannien och Österrike.²⁶³

Fram till och med mitten av 1960-talet existerade nästan ingen export av lindningstråd från Sverige, vilket framgår av diagram 8.3. De svenska producenterna var således uteslutande inriktade på att täcka den inhemska efter-

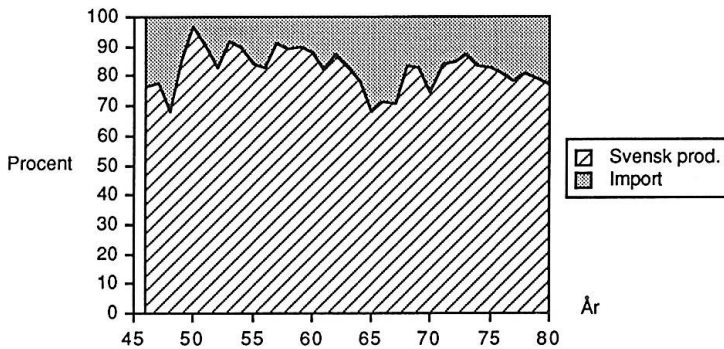
261 SOS Industri. I lindningstrådens vikt ingår också det eller de isoleringsmaterial som använts.

262 Till den officiella statistiken har LM Ericssons lacktrådsproduktion i Karlskrona/ Vedeby tillfogats.

263 SOS Utrikeshandel.

frågan. Efter 1965 ändrades detta förhållande och exportens betydelse ökade mycket markant. Vid 1970-talets slut såldes över 40 procent av den totala svenska produktionen på export. Den svenska exporten inom detta område har nästan uteslutande gått till de nordiska grannländerna - Danmark, Norge och Finland.²⁶⁴ Om den övriga nordiska marknaden utvecklats ungefär som den svenska under 1970-talet, med andra ord att efterkrigstidens ekonomiska expansion bryts, tyder diagrammet nedan på att svenska företag ökat sina marknadsandelar i de tre länderna på bekostnad av sina utländska konkurrenter.

Diagram 8.2 Importens andel av svensk förbrukning av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980.



Anm. För åren 1946-1950 är den svenska produktionen skattad enligt ovan beskrivna antaganden. LMEs lacktrådsproduktion (85.23.402) i Karlskrona och Vedeby har införlivats i industristatistikens material. Importen är beräknad utifrån 1879:1 och 1880:1 under åren 1946-1958 och för den övriga perioden 85:23.402. Beräknat utifrån metriska ton.

Källa: SOS Industri, SOS Utrikeshandel, Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB) och internt företagsmaterial från LME Karlskrona.

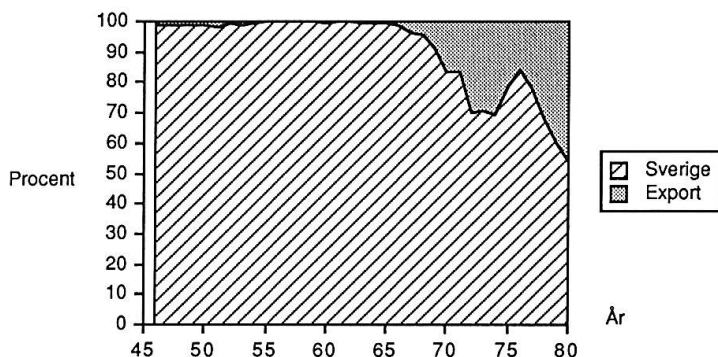
Antagandet bekräftas av AB Dahréntråds interna strategiska plan. Under 1970-talet ökade företagets marknadsandelar i Norden successivt, framför allt genom förvärv av konkurrenters lindningstrådsenheter. 1972 köpte AB Dahréntråd en sådan enhet inom A/S Norsk Elektrisk Kabelfabrik och därefter blev Osloföretaget Dahréntråds försäljningsagent i Norge. I Danmark köptes lindningstrådsproduktionen inom Nordiske Kabel- og Traadfabriker i Köpenhamn 1978. Företaget har därefter ansvarat för Dahréntråds försälj-

264 SOS Utrikeshandel.

ning på den danska marknaden. På den finska marknaden har Dahréntråds försäljning skötts genom OY T. Stenbacka efter 1974.²⁶⁵

Efter de horisontella företagsköpen ökade det svenska företaget marknadsandelar inom de nordiska grannländerna och 1980 var Dahréntråds ungefärliga marknadsandel i Norge 85 procent, i Danmark 30 procent och i Finland 50 procent. 1980 var NOKIAs bolag Finlands Kabelfabrik i Helsingfors den enda kvarvarande tillverkaren av lindningstråd i Norden vid sidan av AB Dahréntråd.²⁶⁶ Detta bör kunna sägas vara en tydlig framgång för Dahréntråds strategi att koncentrera sig på produktion av lindningstråd och sträva efter större marknadsandelar på området bl.a. genom horisontella företagsuppköp med påföljande produktionsnedläggningar.

Diagram 8.3 Exportens och den inhemska marknadsandelen av svensk produktion av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980.



Anm. För åren 1946-1950 är den svenska produktionen skattad enligt ovan beskrivna antaganden. LMEs lacktrådsproduktion (85.23.402) i Karlskrona och Vedeby har införlivats i industristatistikens material. Exporten är beräknad utifrån 1879:1 och 1880:1 under åren 1946-1958 och för den övriga perioden 85:23.402. Beräknat utifrån metriska ton.

Källa: SOS Industri, SOS Utrikeshandel, Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB) och internt företagsmaterial från LME Karlskrona.

Det är således också möjligt att slå fast, att den svenska produktionen av isolerad lindningstråd huvudsakligen varit ämnad för den inhemska marknaden och i

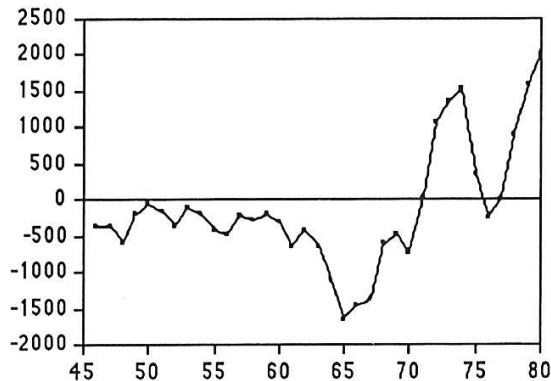
265 Det finska OY T. Stenbacka hade tidigare varit försäljningsagent åt Elektromikanit, men blev genom att AB Dahréntråd övertog Elektromikanit 1974 istället försäljningsagent åt Dahréntråd.

266 Strategisk plan för AB Dahréntråd, s. 11 och 15. (Dahréntråds arkiv)

andra hand exporterats till de tre nämnda nordiska grannländerna, där ökade marknadsandelar vanns, framför allt under 1970-talet.

Nedan redovisas dessa förhållanden i form av ett diagram över export-importnettot för åren 1946-1980. Diagrammet visar att Sverige varit nettoimportör av isolerad lindningstråd ända fram till 1970-talet, därefter har exporten varit större än importen under alla år förutom 1976.

Diagram 8.4 Export-import netto för isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980. Ton.



Anm. För perioden 1946-1958 är statistiknummer 1879:1 och 1880:1 använt och för den övriga perioden 85:23.402.

Källa: SOS Utrikeshandel.

8.5. Produktion och förbrukning

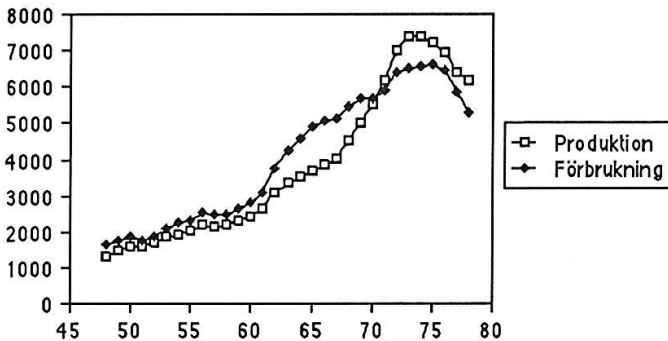
Som framgått av tidigare kapitel har den svenska elektrotekniska industrin dominerats av tre internationella koncerner – ASEA, Electrolux och LM Ericsson – under den studerade tidsperioden. De tre koncernernas produktion har under efterkrigstiden varit väl avgränsad från varandra och därmed också representerat efterfrågan på olika typer av lindningstråd.

ASEA-koncernens tillverkning av motorer, transformatorer och generatorer har huvudsakligen efterfrågat grövre lindningstråd, med andra ord tråd med en diameter mellan 0,20–0,50 millimeter. Samma sak har gällt vitvarukoncernen Electrolux. Här har lindningstråden varit insatsvara i mindre elektriska motorer, vilka därefter antingen använts inom koncernens elektriska hushållsapparater eller sålts, exempelvis till bilindustrin. LM Ericssons telefonproduktion, framför allt före införandet av det elektronikbaserade telefonsystemet på 1970-talet,

har huvudsakligen haft behov av klen lindningstråd (0,02–0,20 millimeters diameter).

Diagram 8.5 redovisar den totala svenska produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd under perioden 1946-1980. Här används så kallade glidande femårsmedeltal för att den trendmässiga utvecklingen ska framstå klarare. Det framgår av diagrammet att produktionen och förbrukningen utvecklades mycket likartat under perioden från 1946 och fram till början av 1960-talet och låg då på en nivå mellan 2 000 och 3 000 ton.

Diagram 8.5 Total svensk produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980. Ton. Glidande femårsmedeltal.



Anm. I produktionen ingår industristatistikens material och LMEs tillverkning i Karlskrona/Vedeby. Förbrukning är definierad som produktion+(import-export).

Källa: SOS Industri, SOS Utrikeshandel och internt företagsmaterial från LME Karlskrona.

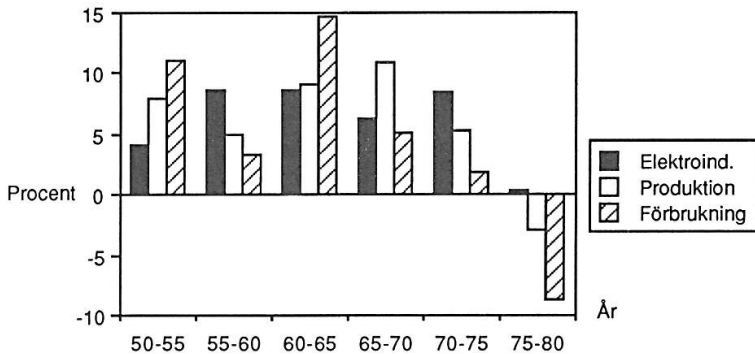
För större delen av 1960-talet divergerar de två serierna markant beroende på att förbrukningen av lindningstråd ökade snabbare än den inhemska produktionen under första hälften av årtiondet. Skillnaden mellan den svenska marknadens efterfrågan och produktionen täcktes, som även noterades i diagram 8.4 ovan, genom en ökad import. Importen ökade under åren 1963-1967 och nådde som mest en andel om 30 procent av den svenska marknaden. Under senare hälften av 1960-talet var tillväxten högre för lindningstrådsproduktionen än för efterfrågan och 1970 översteg produktionen för första gången trendmässigt förbrukningen av lindningstråd på den svenska marknaden.

Under resterande delen av perioden fram till 1980 tillverkades större kvantiteter lindningstråd än vad den svenska marknaden efterfrågade. Avyttringen av denna "överkapacitet" har tidigare framkommit i diagram 8.3 och 8.4 i

form av exportens ökande betydelse efter 1965 och nettoexporten av lindningstråd under 1970-talet till i första hand Danmark, Norge och Finland där Dahréntråd köpt lindningstrådsproducenter, lagt ned dessa och de tidigare producenterna blivit försäljningsagenter för Dahréntråds produkter.

I diagram 8.6 görs en jämförelse mellan tillväxtens förändring inom produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd och den elektrotekniska industrin. Under första femårsperioden var den elektrotekniska industrins genomsnittliga årliga tillväxttakt cirka 4 procent och lindningstrådsproduktionens och -förbrukningens var 8 respektive hela 11 procent. Som nämndes tidigare låg förbrukningen och produktionen av lindningstråd under denna period på en nivå kring 2 000-3 000 ton per år.

Diagram 8.6 Årlig tillväxt inom produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd (85.23.402) och elektroindustrin 1950-1980. Geometriska femårsmedeltal.



Anm. Beräknat utifrån producerade respektive förbrukade antal ton lindningstråd och elektrotekniska industrins förädlingsvärde, i fasta priser.

Källa: Statistiska Meddelande nummer N 1975:98 Appendix 4, 1984:5.5 Appendix 4, SOS Industri, SOS Utrikeshandel, Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB) och internt företagsmaterial från LME Karlskrona.

Av diagram 8.6 framgår vidare att tillväxten steg inom den elektrotekniska industrin från och med 1955 och låg på en mycket hög nivå, kring en årlig tillväxttakt på 8,5 procent, fram till och med 1965. För åren 1955-1960 var tillväxten för lindningstrådsproduktionen respektive - förbrukningen ungefärligen hälften av den inom elektroindustrin. Under den nästkommande femårsperioden ökade efterfrågan på lindningstråd snabbare än produktionen, vilket också framgick

av diagram 8.5, och resulterade i ökad import. Ur lindningstrådsproducenternas perspektiv innebar det ett tämligen konstant efterfrågesug från krigsslutet fram till 1960-talet, m.a.o. god grund för utbyggnad av produktionskapaciteten.

Mellan 1965 och 1971 sjönk den genomsnittliga årliga tillväxten inom den elektrotekniska industrin till drygt sex procent. Den svenska ekonomins allmänna konjunkturavmattning under åren 1966-1968 framstår här tydligt i form av en generellt sett lägre tillväxttakt under 1960-talets andra hälft jämfört med dess första. Det är framför allt konjunkturedgångarna 1966 och 1971/72 som drar ned periodens genomsnittliga tillväxt. För åren 1968-1971 avvek lindningstrådsindustrins utveckling genom dess betydligt högre tillväxttakt och importen trycks ånyo tillbaka till en andel kring 20 procent. Konjunkturuppgången 1973-1974 drog upp tillväxten igen innan den slutligen föll tämligen dramatiskt. Den djupa konjunkturedgången 1975-1978 motsvaras inom den svenska elektrotekniska industrins efterkrigshistoria endast av konjunkturedgången efter Koreakriget 1953. Den inhemska lindningstrådsförbrukningens tillväxttakt sjönk kraftigt under 1970-talets andra hälft och produktionen hölls uppe genom den ökade exporten.

Om den elektrotekniska industrins tillväxt efter 1950 kan det sägas att den från 1955 till 1974 varit mycket hög och att det därför finns anledning anta att den svenska lindningstrådsindustrin stått inför en expansiv hemmamarknad fram till en bit in på 1970-talet, trots en importandel på mellan 10-30 procent av marknaden. Diagrammet över den totala produktionen av lindningstråd i Sverige visade också att produktionsvolymen ökade i absoluta tal ända fram till och med 1974. Samtidigt är det dock viktigt att notera, att förbrukningens tillväxttakt avtog redan i slutet av 1960-talet. Sett ur detta perspektiv är möjligt att tolka utvecklingen så att den svenska produktionen av lindningstråd ökade snabbare än den inhemska efterfrågan under 1960-talets slut och att ett tryck skapades på de svenska lindningstrådsproducenterna att öka sina exportansträngningar under 1970-talet. Samtidigt bör utvecklingen också breddat vägen för en omstrukturering inom branschen.

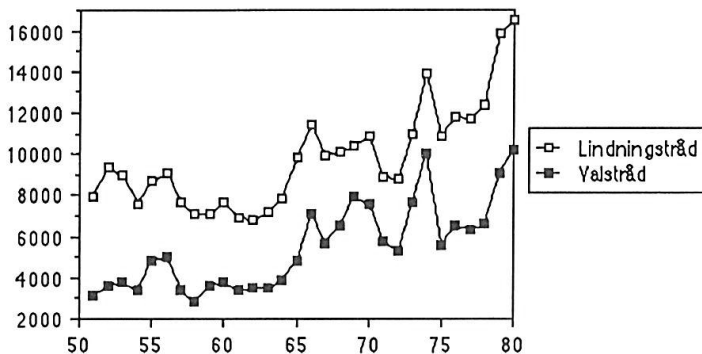
8.6. Prisutvecklingen

I kapitel 4 gjordes en härledning av koppar- och aluminiumvalstrådens priser till de båda metallernas internationella priser. Det framgick där klart att förändringarna i metallpriserna slog igenom och bestämde valstrådspriserna. I diagram 8.7 visas prisutvecklingen på kopparvalstråd och -lindningstråd under perioden 1951-1980. Som framgår av diagrammet följer den lackisole-

rade lindningstrådens pris valstrådens ytterligt väl. Eftersom kostnaderna för övriga insatsvaror spelar en underordnad roll är det möjligt att tolka utrymmet mellan de två prisserierna i diagram 8.7 som ett grovt mått på lindningstrådsbranschens förädlingsvärde.

Diagrammet tyder därför på en minskad förädlingsvärdeandel under 1960-talets slut och 1970-talets början. Som redovisades i kapitel 2 var den svenska industrins generella utveckling en minskande andel för såväl investeringar som vinster medan löneandelen och kostnaderna för den offentliga sektorn ökade. Diagrammet antyder att utvecklingen inom lindningstrådsproduktionen gick en liknande väg och den framlagda hypotesen kring tendenserna till överkapacitet, ett ökat behov av att omstrukturering av branschen och nödvändigheten av en ökad export under dessa år, stärks här ytterligare. Diagram 8.7 indikerar även en ökad förädlingsvärdeandel efter det att Elektrokoppar lade ned sin lindningstrådsproduktion och verksamheten flyttades över till Dahréntråd, vilket gav volymfördelar och större balans mellan utbud och efterfrågan. Slutligen bör de investeringar som gjordes efter 1973 inom Dahréntråd påverkat produktiviteten och lönsamheten.

Diagram 8.7 Pris per ton koppervalstråd och lindningstråd (85.23.402) 1951-1980.

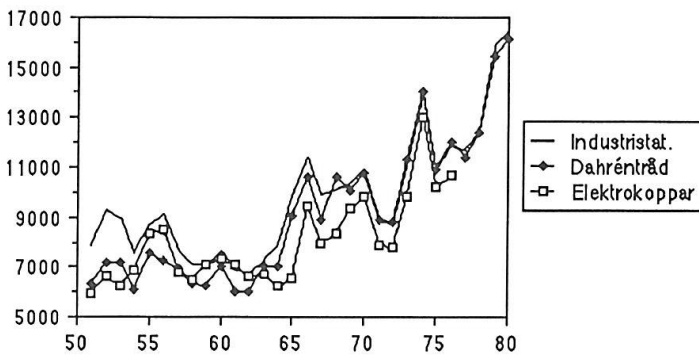


Källa: SOS Industri.

Till den här typen av ledningstråd används även aluminium som ledande kärna. Det är omöjligt att säga hur stor andel av lacktråden som baserats på aluminium, men Dahréntråd började använda aluminiumvalstråd i slutet av 1960-talet då aluminiumets pris sjönk gentemot koppars. Aluminiumet fick dock aldrig någon större betydelse och nådde som mest drygt 6 procent av den

använda valstråden inom företaget.²⁶⁷ Till en del kan detta säkert förklaras av att aluminiumets relativpris åter steg efter den första oljeprishöjningen 1973. Slutligen kan nämnas att vikten i allmänhet hade mindre betydelse för lindningstrådens användningsområden än vad som varit fallet med exempelvis hängande kablar.

Diagram 8.8 Pris per ton lindningstråd 1951-1980. Industristatistiken, Dahréntråd och Elektrokoppar.



Källa: SOS Industri och Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

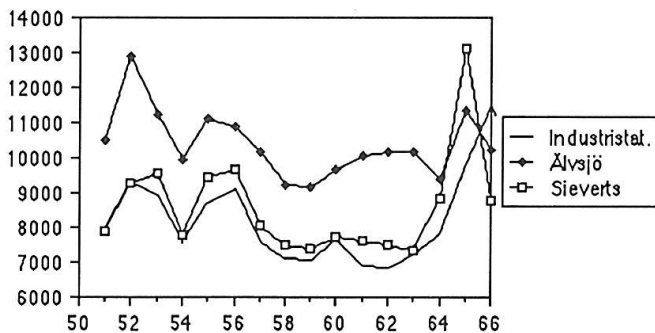
Priserna i diagram 8.8 baseras på industristatistikens material och motsvarar därmed ett slags branschgenomsnitt. Jämförelsen mellan företagen inom branschen försvåras av att dessas tillverkning inriktats på delvis olika dimensioner, vilket självklart påverkar prisnivån. Det är också omöjligt att belägga om de olika företagen köpt koppar- och aluminiumvalstråd till olika inköpspris. Det är ju exempelvis rimligt att tänka att Elektrokoppar kunnat dra fördel av stora metallinköp och det egna valsverket. Trots dessa problem är det av visst intresse att redovisa prismaterialet och jämföra företagens priser med branschgenomsnittet. Av "diagramtekniska" skäl är det inte möjligt att redovisa alla företagen i ett diagram.

Diagram 8.8 visar att Dahréntråds och Elektrokopparns priser per ton lackerad lindningstråd låg något under branschsnittet fram till 1968. Därefter sammanföll Dahréntråds priser i stort med industristatistikens, medan Elektrokopparns fortsatte att ligga något under detta snitt. Det förklaras i hög grad av att Dahréntråd kontinuerligt stärkte sina marknadsandelar och att

²⁶⁷ Dahréntråds specialuppgifter till industristatistiken åren 1967-1980 (SCB).

företagets produktion i allt högre grad sammanföll med industristatistikens totaler.²⁶⁸ En jämförelse mellan marknadsandel beräknat utifrån producerade ton och utifrån saluvärdet visar att Dahrétråd fram till 1968 hela tiden haft större andel beräknat efter ton än saluvärdet. Detta kan tolkas som att företaget före 1968 huvudsakligen producerade grövre tråd och att produktsortimentet därefter breddades till klenare tråd. För Elektrokoppars del tyder samma indicier på att företaget huvudsakligen inriktat sin produktion på tråd med en diameter på över 0,20 millimeter.²⁶⁹

Diagram 8.9 Pris per ton lindningstråd 1951-1966. Industristatistiken, Kabelverket i Älvsjö och Sieverts Kabelverk.



Källa: SOS Industri och Specialuppgifter till Industristatistiken (SCB).

Diagram 8.9 visar Kabelverket i Älvsjö och Sieverts priser per ton lacktråd under åren 1951-1966. Undantaget det sista året ligger Älvsjös priser klart över snittet inom branschen. En sak som hänger samman med att företaget uteslutande producerat klen lindningstråd till telefonsektorn. Av samma skäl får också kabelverket i Älvsjö större marknadsandelar om beräkningen utgår från saluvärdet istället för antal producerade ton. Skillnaden mellan de två sätten att beräkna marknadsandelen varierar under de aktuella åren, undantaget det sista året 1966, med mellan 0-8 procent. För Sieverts råder samma förhållanden men variationen är mindre och rör sig mellan 0-3 procent. Sieverts förefaller

²⁶⁸ Det bör återigen påpekas att Karlskrona- och Vedebyfabrikens produktion inte är med i industristatistiken.

²⁶⁹ SOS Industri och specialuppgifter till industristatistiken (SCB).

att legat närmre branschgenomsnittet, vilket har att göra med att företaget producerat större kvantiteter grov tråd till starkströmsindustrin.

8.7. Sammanfattning

Efter andra världskriget var det många som förväntade sig en lågkonjunktur liknande den efter första världskriget. Istället ökade efterfrågan starkt och en högkonjunktur följde krigsslutet för såväl ASEA som för LME. För underleverantörer inom lindningstrådsindustrin innebar det kapacitetsbrist samtidigt som valsverken hade svårt att leverera valstråd beroende på efterkrigstidens problem med kopparleveranser.

Den stabila årliga produktionsökningen för lindningstrådsindustrin kom därefter att sammanfalla med den svenska ekonomins ekonomiska tillväxt fram till 1970-talet. 1974 producerades drygt 9 000 ton lacktråd i Sverige, vilket är den högsta produktionsnivån under den studerade perioden. Därefter bröts den uppåtgående trenden mycket markant och följdes av tre år med fallande produktionssiffror i samband med den internationella strukturkrisens genomslag. Här förstärktes nedgången av telefoniindustrins teknologiska förändring och minskade behov av lindningstråd.

Importen av lindningstråd har under perioden generellt sett uppgått till mellan 10-20 procent av den inhemska förbrukningen. Fram till 1960-talet existerade nästan ingen export av lindningstråd utan produktionen var helt inriktad på att täcka inhemska efterfrågan. Efter 1965 ökade exportens betydelse mycket markant och vid 1970-talets slut såldes över 40 procent av den totala svenska produktionen på export. En export som nästan uteslutande gick till Danmark, Norge och Finland.

Av de mer betydelsefulla företagen var det endast familjeföretaget Dahréntråd som inte ägdes av ett elektrotekniskt storföretag under perioden 1945-1973. Att 1945 gå in och konkurrera direkt med de större branschföretagen hade krävt betydande investeringar varför etableringshindret här måste bedömas som högt. Samtidigt som "marknadssuget" efter lindningstråd var stort efter kriget var råvarubristen lika påtaglig. Vid tiden såg Dahréns en möjlighet att etablera sig som leverantör till starkströmssegmentets reparationsverkstäder. När sedan tillväxten fortsatte kunde Dahréntråds produktion inlemmas i bland annat ASEAs och Electrolux' underleverantörsnätverk utan att de såg skäl till att genomföra en vertikal integration bakåt. Ett strategisk ställningstagande som bibehölls fram till 1973.

Jan Glete beskrev strukturen för det elektrotekniska utvecklingsblockets starkströmsindustri under 1900-talets första hälft i form av tre ambitionsnivåer. ASEA-koncernen representerade ensamt den högsta nivån och den andra bestod av de tre elektrotekniska företagen Luth & Rosén Elektriska AB, Elektriska Aktiebolaget Magnet/Förenade Elektriska AB och Elektromekano. På den tredje nivån fanns underleverantörer som exempelvis producenter av vals- respektive lindningstråd. Det bör dock sägas att den andra nivåns företag kom att integreras i ASEA-koncernen under de femtio år strukturen sägs gälla, vilket därmed egentligen lämnade endast två ambitionsnivåer kvar.

Föreliggande studie, som sträcker fram till 1980, visar hur ASEA-ledningen finner det lämpligt att integrera även tillverkningen av vals- och lindningstråd i koncernen, vilket innebar att Gletes tre ambitionsnivåer inom det här området försvann helt. En ny syn på hur företagskoncerner skulle utvecklas på bästa vis kom dock att göra sig känd under 80-talet vilket ledde till att flera företag, inklusive ABB, sålde ut delar av verksamheten för att realisera det kapital som bundits där. Istället användes kapitalet till att utveckla koncernens kärnverksamhet. För ABB innebar det bland annat att Gletes ambitionsnivåänkande kan sägas återkom i och med att man 1997 valde att realisera det kapital som bundits i Elektrokoppar och Dahréntråd då företagen såldes till investeringsfonden Industri Kapital. En process som ger ytterligare ett exempel på ASEA-ledningens organiserande roll inom utvecklingsblocket.

Frågan om vad som gjorde det möjligt att starta och driva ett familjeägt lindningstrådsföretag framgångsrikt i Jonslund fram till 1973 kvarstår dock. Den är inte möjlig att besvara enbart utifrån den kontext och branschstudie som redogjorts för ovan utan blir istället utgångspunkten för nästa del i studien.



© Johan Palmborg

Del II

Kapitel 9

Från levebrödsföretag till aktiebolag

9.1. Inledning

De övergripande kontextuella förhållandena samt branschens struktur och utveckling bildar en betydelsefull bakgrund till en ytterligare fördjupning av kunskapen kring lindningstrådsföretaget i Jonslund. Den allmänna utvecklingen konkretiseras genom studien kring familjen Dahréns olika företag och den kompetens som byggdes upp genom akademiska studier, praktik och olika anställningar såväl i Sverige som utomlands. Här visas också betydelsefull fädernegården, med byggnader och mark, var vid företagsbildandet och hur dessa tillgångar tillsammans med den egna familjens arbetsinsatser minskade kapitalbehovet vid starten av såväl av en silverrävsfarm som dynamotrådspinneriet.

9.2. Att starta företag på Varaslätten

Lars Nyström har i sin studie av företag runt Kvänum analyserat kopplingen mellan jordbruket och startandet av företag. Av de tio största företagen i undersökningsområdet år 2007 hade åtta startats av bönder och två av söner till lantarbetare. Av de 30 industriföretag som ingick i hans undersökning startades nästan fyra femtedelar av personer med jordbruksbakgrund.²⁷⁰ Nyström skrev:

Gemensamt för berättelserna om hur bonden blev industriföretagare är hur jordbruksförsörjningens upplösning fungerat som ett slags motor, där knappheten på försörjningsmöjligheter drivit bönderna och deras söner att utveckla nya verksamheter. Samtidigt ser vi paradoxalt nog, hur också tillgången på agrara resurser bidragit till att accelerera samma process. Flera av de företag vi bekantat oss med ovan startade ursprungligen på en gård.²⁷¹

Det innebär att samtidigt som det blev allt svårare att försörja sig enbart på jordbruket så kvarstår det faktum att gårdens mark och byggnader var viktiga tillgångar i samband med att företagen startades. Inte mindre än 15 av de 30 industriföretag Nyström studerat startades ursprungligen på ett familj jord-

²⁷⁰ Nyström (2012) s. 238 & 335.

²⁷¹ Nyström (2012) s. 342.

bruk och av de som bildades mellan 1955-1989 startades tolv av femton företag på en gård.²⁷² I flera fall nämns tillgången på egna jordbrukslokaler som en förutsättning för att starta den nya verksamheten. Lars Nyströms studie visar att en uppsjö av lokaler kommit till användning som mindre verkstäder: svinhus, ladugårdar, hönsbodar, smedjor, vedbodnar, vagnsskjul, gårdsverkstäder, maskinhallar och garage.²⁷³

Nyströms genomgång av företagen på Varaslätten utmynnar i ett konstaterande att företagen ofta stammat ur ett lokalt behov från det i allt högre grad mekaniserade jordbruket. De flesta företagen fungerade som mekaniska verkstäder med maskiner och personal som kunde möta en bred efterfrågan och reparera och producera inom de egna lokalerna. Nyström skrev:

På detta sätt låg faktorer som bredd, flexibilitet och innovationsförmåga inbäddad i industrins framväxtmodell. Detta har i sin tur öppnat en mängd potentiella utvecklingsvägar. I efterhand går det att urskilja en inre logik i utvecklingen, men i samtiden kunde man inte veta vilka spår som skulle leda vidare.²⁷⁴

De företag som beskrivs förefaller ha arbetat utan egentlig långsiktig strategi och agerat då nya möjligheter dykt upp, något som faller väl inom definitionen för Dahméns levebrödsföretagande. Ett par av företagen startade som smeder med service och reparationer av bilar, traktorer och jordbruksredskap. Mindre företag växte fram kring produkter som exempelvis halm- och höfläktar, gröp-kvarnar, halmhackar, slätterlastare och frontlastare till traktorer.²⁷⁵

Även andra mindre industrier var möjliga att driva parallellt med det egna jordbruket. Ett exempel är företag som Benders, idag Sverige ledande tillverkare av takpannor, och andra tegel och betongföretag som startades utifrån den stora tillgången på lera och sand på Varaslätten.²⁷⁶ Jungaverken, som startades av jordbrukarsonen Karl-Erik Andersson, var det första verkstadsföretaget i Kvänumdistriktet som i större skala gick in på en icke-agrar marknad och istället producerade tvättmaskiner. Tvättmaskinsproduktionen blev under varumärket Cylinda en del av ASEA-koncernen 1978.²⁷⁷

272 Nyström (2012) s. 342 & 345.

273 Nyström (2012) s. 345.

274 Nyström (2012) s. 298.

275 Nyström (2012) s. 215ff & 233ff.

276 Nyström (2012) s. 214f.

277 Nyström (2012) s. 284.

Utmärkande för Kvänumsföretagens grundare och arbetskraft var den personliga kopplingen till smedjor och jordbruket samt erfarenhet av olika jordbruksredskap. Härur växte en kompetens och förståelse för lösningar på de mekaniseringsmöjligheter som växte fram genom elektrifieringen och det succesiva bytet från hästar till traktorer som jordbrukets viktigaste dragkraft. Någon formell högre utbildning förefaller inte ha funnits bland företagsgrundarna, vilka i hög grad faller väl inom ramarna för såväl Erik Dahmén som Axel Iveroths beskrivning av mellankrigstidens småföretagare. Levebrödsföretagen byggde på företagsgrundarens personliga och begränsade resurser, där tillgång på jordbruksfastigheter och familjens samlade arbetskraft var betydelsefulla tillgångar. Magnus Henreksons och Mikael Stenkulas distinktion mellan möjlighetsentreprenörskap (opportunity based) och nödvändighetsentreprenörskap (necessity based) kan vara svår att upprätthålla fullt ut med stöd av historiskt material. Samtidigt betonar de själva att det i det senare fallet ofta inte rör sig om ett entreprenörskap i strikt mening utan att den enskilde blir egenföretagare utan entreprenöriell grund, något som förefaller gälla flertalet av Kvänumsföretagen då de startades.²⁷⁸ Att marknaden fanns för den här typen av tjänster innebar också att vissa bönder hade större möjlighet att leva på sitt jordbruk och investera i de maskiner som ansågs nödvändiga, något vi återkommer till i senare kapitel.

9.3. Familjen och fädernegården

Dahréns fädernegård låg i Stora Flöttorp, Barne-Åska församling och Essunga kommun. Gården ägdes av August och Matilda Andersson-Dahrén. De fick två söner: Albert och Ernst.²⁷⁹ I ”Ernst Dahréns efterlämnade dagboksanteckningar” kan vi läsa att Ernst redan vid 11 års ålder inte enbart kunde skriva utan även stenografera. Elvaåringen trädde vid tiden också in i affärlivet när han fångade och sålde 13 kråkungar för 20 öre styck. Tillsammans med brodern Albert investerade han i en kaninavel som kom att generera en pärm, 7 böcker, en skridskorem och tio öre. Pärmerna såldes vidare till deras farmor för 50 öre och böckerna fick de 12 öre för.²⁸⁰

278 Henrekson & Stenkula (2007) s. 30f.

279 Ernst mor Matilda Dahrén (född Johansdotter) 1856-06-10 – 1916-08-01 och far August Andersson-Dahrén 1860-11-06 – 1941-06-28. Johan Albert Dahrén 1891-01-22 – 1966-02-06. Ernst Martin Dahrén 1893-05-27 – 1989-05-02. Dahrén (1993) s. 5.

280 Dahrén (1993) s. 5.

Den unge affärsmannen började vid 15-16 års ålder fundera över hur han skulle lämna gården för att studera. Han sände efter information från Filip Holmqvists Handelsinstitut i Göteborg, Frans Schartaus Handelsinstitut i Stockholm, Hermods Handelsinstitut i Malmö, Lidköpings Realläroverk och Praktiska skolan i Karlskoga.²⁸¹

Avsaknaden av faderns stöd ledde inte till att Ernst slutade att söka information om olika skolor och studieformer. Han sökte också kontakt med ett flertal företag i syfte att få en anställning som kunde möjliggöra försörjning och tid till kvällsstudier. Vidare kontaktade han släktingar och närstående på orten i syfte att erhålla lån eller få dem att gå in som borgenärer. Efter en lång rad misslyckanden fick han till sist det lån som behövdes för utbildning samt kost och logi och den 1 november 1909 åkte Ernst till Karlskoga Praktiska skola för att läsa vid deras realskola.²⁸²

Efter studierna i Karlskoga återvände Ernst till lantbruket och gifte sig med grannflickan Agda Johansson den 27 augusti 1915. Agdas far Alfred Johansson gav dem 8 000 kr i bröllopsgåva.²⁸³ De nya resurserna öppnade åter möjligheter för Ernst att studera, vilket ledde till en ingenjörsexamen inom värme, vatten och sanitet vid Katrineholms Tekniska Skola år 1918.²⁸⁴ Trots tidigare dispyter kring sonens ovilja att delta i gårdens arbete långsiktigt ville fadern att Ernst nu skulle ta över gården.²⁸⁵ De nygifta fick köpa gården och nästan 12 hektar mark för 10 500 kronor den 14 mars 1916.²⁸⁶ Gården sköttes under Ernst studietid av Agda samt en inhyrd dräng och piga och i januari 1917 föddes parets förstfödde son Kurt.²⁸⁷

Familjen behöll gården intakt fram till hösten 1918 då de sålde nästan 3 hektar mark till Carl Alfred Johansson för 4 050 kronor och cirka 4,5 hektar mark till Albin Gustafsson för 8 600 kronor. Enligt ett köpekontrakt från

281 Dahrén (1993) s. 22, 28 & 33.

282 Dahrén (1993) s. 84f.

283 Agdas far ägde en jordbruksfastighet i Stora Svenstorp på cirka 34 hektar mark. Dahrén (2014) s. 19.

284 Dahrén (1993) s. 98.

285 Då hade även brodern Albert lämnat gården och valt en studiebana som ledde fram till en byggingenjörsexamen vid Chalmers Tekniska Högskola år 1916. En utbildning som bland annat gav honom arbete som byggnadsinspektör vid Göteborgs Byggnadsnämnd. www.genealogi.se/senastepport/report-review/23211.

286 Dahrén (1993) s. 98. Köpekontrakt från 1918-11-11. Säljare A. Andersson och köpare Ernst Dahrén.

287 Kurt Dahrén 1917-01-21 – 2012-11-05.

den 11 november 1918 köpte fadern August Andersson tillbaks nästa 4 hektar mark och en ladugårdsbyggnad av Ernst för sammanlagt 10 200.²⁸⁸ Summan av markförsäljningarna innebar att Ernst och Agda Dahrén frigjort en del pengar genom att sälja nästan allt av fädernegårdens mark. Samtidigt ägde de fortfarande de byggnader i Stora Flöttorp som senare skulle visa sig mycket betydelsefulla för de företag som kom att startas.

År 1919 flyttade familjen till Stockholm där Ernst fått anställning hos William Anderssons ingenjörbyrå, som var inriktad mot värme, ventilation och sanitet. I Stockholm föddes familjens andra barn, Sonja.²⁸⁹ 1920 började Ernst arbeta i Göteborg hos Nordiska Värmebolaget, men ville vidareutbilda sig inom yrket och familjen flyttade därför 1921 till Berlin. Där blev han kollega med ett 40-tal ingenjörer hos Rietchel & Henneberg Heizungsfabrik, vid tiden Berlins största VVS-firma. Samtidigt genomförde han en ettårig kvällsutbildning vid Technische Hochschule i Charlottenburg.²⁹⁰

1923 flyttade familjen åter till Göteborg där Ernst var anställd vid Fagerströms Ingenjörfirma fram till november 1925 då han startade sitt eget ingenjörsföretag inom värme- och sanitetsteknik med kontor på Nedre Fogelbergsgatan 3. De första åren förefaller ha varit framgångsrika eftersom två ingenjörer anställdes för att möta efterfrågan inom byggbranschen. Familjen flyttade tillbaka till Stora Flöttorp 1925, enligt uppgift beroende på att Agda längtade tillbaka till gården och jordbruket. Det gjorde att Ernst pendlade mellan Göteborg och Jonslund på så vis att han åkte till kontoret på måndagarna och kom hem på lördagarna. Trettiotalskrisen bidrog till att minska bostadsbyggandet och efterfrågan på företagets tjänster, vilket tvang honom att avskeda sina anställda och istället ägna mer tid åt den silverräsfsfarm som Agda och han startat på fädernegården år 1929. VVS-firman levde dock kvar i mindre format fram till år 1935.²⁹¹

Stora Flöttorp bestod 1942 av fem gårdar varav Ernst Dahrén ägde två med ett totalt taxeringsvärde på nära 30 000 kronor. Dahréns hade vid den här tiden sammantaget 24 hektar åkermark och 2,5 hektar skog. Dahrén brukade inte marken själv utan arrenderade ut den, men behöll gårdsbyggnaderna. Den

288 3 köpekontrakt från 1918-11-11 1. Säljare Ernst och Agda Dahrén och köpare C.A. Johansson. 2. Säljare Ernst och Agda Dahrén och köpare A. Gustafsson. 3. Säljare Ernst Dahrén köpare A. Andersson d.ä.

289 Sonja Svantesson (född Dahrén) 1920-04-20 –.

290 Dahrén (1993) s. 99.

291 Dahrén (2014) s. 15 & 21f.

ena mangårdsbyggnaden hade uppförts år 1912 och den andra bestod av en mangårds- och ekonomibygnad färdigställdes 1901 och renoverades 1942 av Dahréns. Enligt Svenska Gods och Gårdar från 1942 hade man kvar 3 hästar, 10 kor, 2 ungdjur samt svin och höns för husbehov, vilket i så fall bidragit till familjens uppehälle.²⁹²

Det är tydligt att Ernst och Agda Dahrén inte delade Ernsts fars avoghet till högre studier snarare var det nog det motsatta. Ernst körde Kurt på motorcykel till Tingshuset i Vara där inträdesproven för Varas Samrealskola hölls på våren 1929. Kurt kom in på skolan trots dåliga kunskaper i ”satslära” och fyra år senare tog han realexamen. Därefter följde två år på Göteborgs Högre Realläroverk och vidare studier vid Göteborgs Handelsinstitut och examen 1938. Efter militärtjänsten började han att arbeta i familjeföretaget för att sköta bokföring, ekonomi och övrigt kontorsarbete, något som passade väl in då fadern förefaller ha varit mer intresserad av kundkontakter och teknisk utveckling av verksamheten. Kurt var också ekonomichef och styrelseledamot i Dahréns Dynamotrådspinneri från starten 1945 och därefter i AB Dahréntråd fram till cirka ett halvår efter försäljningen av företaget 1973. Då efterträddes han av Rune Jonsson som ekonomichef.²⁹³

Även Sven Dahrén, som föddes 1927, gavs möjlighet till högre studier. Han tog studentexamen i Göteborg 1947 och gjorde därefter praktik bland annat vid kemiföretaget ICI (Imperial Chemical Industries) i England. ICI var Dahréns lackleverantör då de började tillverka lackerad lindningstråd 1946. Kurt Dahrén sände ett brev till sin kontakt på ICI där han tackar för att brodern fått praktisera vid företagets laboratorium under sommaren 1949 och intygar att han lärt sig mycket om såväl kemi som brittisk industri.²⁹⁴ Väl återkommen till Göteborg började Sven studera vid Chalmers Tekniska Högskola och blev kemiingenjör år 1953. Under ferierna praktiserade han på ASEA:s lacktrådstillverkning i Västerås²⁹⁵ och vid BASF i Ludvigshafen i Tyskland. Efter militärtjänstgöring och anställningar hos Wilhelm Becker i Stockholm och AB Casco flyttade han åter till Jonslund och blev 1956 teknisk chef vid AB Dahréntråd och

292 Sydow & Björkman (1942) s. 39.

293 Dahrén (2014) s. 19 & 26f. Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren.

294 Sven Dahrén 1927-04-23 – . Dahrén (2014) s. 34 & 40f. Tackbrev från Kurt Dahrén till mr Bill Williams ICI 1949-09-23.

295 Då Sven praktiserade vid ASEA gjorde han det utan att berätta om sin koppling till Dahréntråd. Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26)

styrelseledamot i företaget.²⁹⁶ När Ernst Dahrén drog sig tillbaka 1965 valdes Sven Dahrén till verkställande direktör i företaget. Vid tiden för VD-skiftet var Sven det enda alternativet då Kurt och Ingrid Dahrén ville ha tid för att stödja deras handikappade son. Sven Dahrén var VD fram till 1973 då familjeföretaget såldes.²⁹⁷

Den socialiseringsprocess som leder fram till att tre familjer Dahrén försörjer sig på samma företag från och med 1956 förefaller så här efteråt och utifrån varit välplanerad. I vad mån det i grunden varit sönernas självständiga val av studier, praktik och deltagande i familjeföretaget är idag omöjligt att bedöma. Kajsa Haag diskuterade i sin avhandling socialiseringsprocessens betydelse för att förbereda och träna arvtagarna till ett familjeföretag. Haag skrev:

A new generation of family members engaging in family business has to some extent learned about it since they were born. This learning is mostly indirect and unintended although also occasionally intentional. Two major implications of this notion are that it opens new ways of viewing when succession begins and how successors are trained. It points to the taken-for-granted nature of family business practice.²⁹⁸

Lars Nyströms beskrivning av Kvänumföretagarna visar på ett behov av att komplettera eller ersätta det levebröd som förtjänats inom jordbruket med olika former av industriell verksamhet. Nödvändighetsgrunden för bildandet av nya företag och ibland för entreprenöriella satsningar betonar kopplingen till den kompetens som var kommen ur ett praktiskt arbete i smedjor och jordbruk. Albert och Ernst Dahrén befann sig i en liknande situation, men valde att studera sig bort från jordbruket och till helt nya verksamhetsområden. Den sammantagna bilden av Ernst, Kurt och Sven Dahréns högre utbildningar och erfarenheter från svenska, tyska och engelska företag förefaller tämligen unik på Varaslätten och kan ses som grunden inte enbart för ingenjörsfirman i Göteborg utan även för de familjeföretag som kom att startas. Utgående ifrån Magnus Henreksons och Dan Johanssons diskussion kring kompetensblock kan vi här se tre, för tiden, välutbildade företagsägare som gemensamt driver

296 Kurt Dahrén nämner i sina minnesanteckningar att Ernst och han själv övertalade Sven att hjälpa dem med företaget eftersom de båda tidvis drabbades av magsår. Kurt tvangs vid flera tillfällen lägga in sig på lasarettet i Falköping medan Ernst fördrog att åka till Kanarieöarna och den klinik för magsjukdomar som leddes av en docent Edström från Lund. Dahrén (2014) s. 41.

297 Dahrén (2014) s. 41 & 68. Dahrénråd 50 år s. 27. Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26)

298 Haag (2012) s. 63.

framgångsrika företag och härmed utgör en central del i kompetensblocket. Där utöver spelar fram för allt Agda Dahrén, som hade en folkskoleutbildning, en central roll i skötsel och drift av såväl gården som de kommande företagen.²⁹⁹

9.4. Dahréns Silverrävsfarm

På hösten år 1929 reste Ernst Dahrén till Norge och gick på en utställning av silverrävar i Oslo. Han tyckte att det kunde passa med rävuppfödning hemma på fädernegården i Stora Flöttorp och åkte hem för att rådgöra med sin hustru. Efter att försäkrat sig om Agdas stöd och intresse för att delta i arbetet samt lån från släktingar och vänner återvände Ernst till Norge för att köpa två par prisbelönta avelsdjur för 8 000 kronor, vilket enligt Kurt Dahrén motsvarade ungefärligen priset för en ny Chevrolet personbil.³⁰⁰

Att familjens entreprenöriella satsning krävde finansiellt stöd initialt tyder på att Ernst ingenjersfirma i Göteborg inte genererade något större överskott och behövde ersättas av ett nytt företag för att säkra familjens inkomstbehov. Dahréns hade tur att det fanns närstående som var villiga att gå in med riskkapital i silverrävsprojektet.³⁰¹

Eftersom Skaraborgs län hade flest silverrävar i landet vid pälsdjursräkningen år 1939 (se nedan) är det långt ifrån omöjligt att Agda och Ernst Dahrén redan före den omnämnda Osloresan hade kännedom silverrävsfarmor som en affärsmöjlighet i tiden. Det gör att deras satsning på silverrävar kan ses som ett exempel på William Baumols betonande av imitatorernas betydelse för den ekonomiska utvecklingen. Samtidigt är det nog möjligt att tolka detta i termer av Israel Kirzners entreprenörteori, där entreprenörens uppmärksamma scanning av verkligheten leder till att han eller hon hittar en marknad i obalans. I det här fallet gav en marknad med högre efterfrågan än utbud en möjlighet att skapa ett entreprenöriellt vinstillägg.

Vid gården byggdes rävburar, som var 10 x 4 meter stora, samtidigt som ett rävkök iordningställdes i gårdens gamla bryggghus. Där maldes mat till rävarna av slaktavfall från ortens slakterier och fiskrens från Göteborgs fiskhamn med hjälp av en stor köttkvarn. Maten innehöll även knäckebrödsavfall och olika mjölslag för att skapa en allsidig kost.

De första 16 silverrävsungarna föddes 1930. Några såldes som avelsdjur med god vinst och lade grunden för en ny inköpsresa till Norge och ett köp av 35

299 Intervju med Ingrid Dahrén den 2014-07-17.

300 Dahrén (2014) s. 20f.

301 Det har inte varit möjligt att klargöra vilka dessa risktagare var.

nya avelsdjur.³⁰² Det var Agda Dahrén som ledde den expanderande verksamheten kring rävgården tillsammans med Kurt Dahrén och fyra rävskötare. Tillsammans måste de skapat den kompetens som krävdes för att bygga upp och driva en rävfarm framgångsrikt.

Man uppförde fler rävburar och även en ny rävgårdsbyggnad med ett stort frysrum för att förvara maten till rävarna.³⁰³ I ortspressen hade man en stående annons: ”Olycksfall av häst och nöt köpes”. Fick man ett positivt svar slaktades djuren och fryslagret fylldes på. Två gånger i veckan besöktes ortens slakterier och för att fylla på med slaktavfall. Här är inte platsen att i detalj beskriva arbetet kring rävarna, parning, uppfödning av nya kullar och försäljning av skinn och avelsdjur, men när rävgården löpande expanderade fram till att man under åren 1940-1941 hade nästan 1 000 djur är det lätt att förstå att det hela rörde sig om en omfattande och lönsam verksamhet.³⁰⁴ I det här sammanhanget bör värdet av den ökade åker- och skogsarealen, renoveringen av gårdsfastigheterna år 1942 samt värdet av tre hästar, tio kor och de andra djur familjen ägde 1942, som nämndes tidigare, beaktas. Det är sannolikt intäkterna från rävfarmen som gjort dessa investeringar möjliga.

Av de två pälsdjursräkningarna från år 1939 och 1946 framgår att pälsdjursaveln startade i Sverige i mitten av 1920-talet, då de första silverrävarna fördes in från Kanada. 1937 dominerade silverrävarna modet och stod för hela 63 procent av pälsdjuren medan deras andel 1946 sjunkit till 34 procent och minken ökat sin andel till 45 procent. Hela antalet pälsdjur vid 1939 års djurräkning uppgick till 316 453 stycken mot 216 900 år 1946, samtidigt som antalet pälsdjursgårdar minskade med hela 63,5 procent.

I Skaraborgs län fanns år 1939 16 773 stycken silverrävar vilket var ”rävtätast” i Sverige. Samma år fanns 330 pälsdjursgårdar i länet och 140 personer hade verksamheten som sitt huvudyrke medan 302 hade det som bi-yrke. 1946 fanns endast 118 gårdar kvar och 69 personer hade verksamheten som huvudyrke och 98 hade det som bi-yrke. Skälen bakom den betydande nedgången var inte enbart att modet förändrats till nackdel för silverräven utan även att exporten av päls hade upphört under kriget.

Vid pälsdjursräkningen 1939 uppgav Dahréns Silverrävsfarm, att det fanns 902 silverrävar på farmen och vid räkningen 1946 fanns 659 rävar, varav 564 var

302 Det finns inga prisuppgifter kring dessa försäljningar och inköp, men om priset 4 000 kr paret fortfarande var relevant innebär detta en kraftfull expansion av verksamheten.

303 Dahrén (2014) s. 21.

304 Dahrén (2014) s. 25.

silverrävar. Endast 14 gårdar i Skaraborgs Län redovisade fler än 300 pälsdjur, vilket gör Dahréns gård till en av de större gårdarna i länet. I inledningen till 1946 års pälsdjursräkning tror utredarna sig se en uppgång i efterfrågan efter krigsslutet.³⁰⁵

År 1936 marknadsfördes Dahréns silverrävsfarm med hjälp av många goda resultat från utställningar, bland annat från Dalarna och Hälsingland där företaget erhöll sex av tio hederspris, varav ett för bästa silverräv. Varje år fram till 1946 deltog man framgångsrikt i rävtutställningar från Skåne i söder upp till Östersund och Umeå i norr, något som gav god marknadsföring för Dahréns rävar och medförde lönande avelsdjursförsäljning.³⁰⁶

Åren 1935-1942 var, enligt Kurt Dahrén, den lönsammaste tiden för rävfarmen. Skinnen såldes på skinnauktioner i Stockholm och i Leipzig i Tyskland, men avelsdjursförsäljningen gav minst dubbelt så höga förtjänster. Kurt Dahrén och rävgårdens förman Stig Johansson brukade under utställningstiderna de här åren resa landet runt och få många priser. Efter 1944 minskade intresset för långhåriga skinn och minkskinnen blev mer populära hos damerna.³⁰⁷ Till skillnad från de statliga utredarna trodde inte Dahréns på rävfarmen som viktigaste inkomstkälla. Istället för att gå över till att föda upp minkar valde man att lägga ned farmen år 1952.³⁰⁸

Rävgården gav ett betydande överskott som Ernst Dahrén inte enbart investerade på gården utan också placerade i tre fastigheter i Göteborg: Ostindiegatan 1-3, Nordhemsgatan 64 och Lagerbringsgatan 15. Fastigheten vid Ostindiegatan värderades 1945 till 240 000 kronor och den vid Nordhemsgatan till 100 000 kronor.³⁰⁹ Om den tredje fastigheten finns inte motsvarande värdering tillhanda. Av de tre fastigheterna såldes senare två för att investeras i lindningstrådsverksamheten, bland annat i skapandet av AB Dahréntråds aktiekapital. Fastigheten på Ostindiegatan 1-3 överläts på Sonja Svantesson eftersom Ernst och Agda ville behandla dottern rättvist när de två sönerna hade möjlighet till försörjning genom Dahréntråd.³¹⁰

305 Primäruppgifter till pälsdjursräkningen 1939 och 1945. (SCB)

306 Järn-Koppar-Silver – En återblick med anledning av Ernst Dahréns 75-årsdag 27.05.1968. Dahrén (2014) s. 23.

307 Dahrén (2014) s. 26.

308 Järn-Koppar-Silver – en återblick med anledning av Ernst Dahréns 75-årsdag 27.05.1968.

309 Dahrén (2014) s. 26. Kreditupplysning utförd av Göteborg Soliditet AB 1945-05-12. Utifrån KPI skulle priset motsvara över 6 milj. kr i dagens penningvärde.

310 Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26)

Genom att rävgården också givit ett bestående ekonomiskt resultat är det möjligt att säga att det vid den här tiden fanns såväl entreprenöranda, kompetens som kapital – tre viktiga resurser i kompetensblocket som blev grunden för Dahréns Dynamotrådspinneri.

9.5. Dahréns Dynamotrådspinneri

År 1943 gifte sig Ernst och Agda Dahréns dotter Sonja med Lennart Svantesson och fick då en större kontant bröllopgåva av föräldrarna. Efter bröllopet annonserad de nygifta om sin önskan att placera kapitalet i en någon form av verksamhet. Det kom många svar men en elektrisk reparationsfirma på Hisingen valdes. Affärsidén var att köpa elektriska motorer som brunnit och renovera dessa genom att måla om samt linda dem med ny pappersisolerad kopparråd. Firman gick dock snart i konkurs, bland annat beroende på efterkrigstidens brist på lindningstråd. Ernst Dahrén övertog företaget från 20 september 1944 och drev det vidare under namn Elektrolindningar Ernst Dahrén. Detta skedde i samarbete med Lennart Svantesson och i hyrda lokaler vid Almedals station i Göteborg.³¹¹

Göteborgs Rådhusrätt publicerade i Göteborgs Handels- och Sjöfartstidning den 10 november 1945 att den för ingenjör Hilding Jonsson gällande prokuran, handelsfullmakten, för firman Elktrolindningar Ernst Dahrén hade återkallats. Inte heller Lennart Svantesson hade längre rätt att teckna firma eller göra affärer i firmans namn, vilket framgår av avtalet från den 14 november 1945.³¹²

Därefter registrerades ett nytt företag Ingenjörsfirma Elektrolindningar i Göteborg Aktiebolag den 12 december 1945 med ett aktiekapital på 35 000 kronor.³¹³ Eftersom Ernst Dahréns företag tog över materiella tillgångar, som exempelvis elektrolindningar, från det konkursade Hisingsbolaget kom Sonja och Lennart Svantesson att kvitta sina fordringar gentemot Ernst genom ett aktieinnehav motsvarande nästan 30 000 kronor i det nya bolaget. Ernst själv ägde vid bildandet av företaget aktier till ett värde av cirka 5 000 kronor. Härigenom räddades den bröllopgåva Svantessons tidigare investerat i Hisingsföretaget.³¹⁴ Även de ovan nämnda gåvorna och investeringarna bör ha härrört från rävfarmens intäkter.

311 Dahrén (2014) s. 31. Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26).

312 Göteborg Soliditet Aktiebolag 3 april 1946. Avtal från 14 november 1945.

313 Strategisk plan för AB Dahréntråd från 1983-06-02, s. 12. (Dahréntråds arkiv)

314 Göteborg Soliditet Aktiebolag 3 april 1946.

Genom ett avtal med Lennart Svantesson fick Ernst Dahrén, som kompen- sation för hjälp med kontantlån och växelaffärer, rätten att kopiera och tillverka den spinningmaskin man använt i Elektrolindningar samt med hjälp av de nya maskinerna tillverka och sälja pappersomspunnen dynamotråd. Avtalet gav honom även rätt att sälja till Elektrolindningars kunder som exempelvis Trollhätte Kraftverk, Bofors AB och AEG.³¹⁵

Svensk industri och infrastruktur var intakt efter andra världskriget och industrin kunde därigenom omedelbart börja producera för att möta såväl inhemsk som internationell efterfrågan. Industriproduktion nådde förkrignivå redan år 1944 och industriinvesteringarna påverkade starkt behovet av elektriska motorer, generatorer och transformatorer. För producenter av vals- och lindningstråd innebar de första åren efter kriget ett starkt efterfrågesug från inhemsk elektroteknisk industri samtidigt som produktionen hämmades av den råvarubrist som uppkommit i samband med krigets avspärningar.³¹⁶ Kurt Dahrén skrev i sina minnesanteckningar:

Det var ont om lindningstråd, som måste köpas på licens från ASEA eller Siverts Kabelfabrik. Men de hade turen att anställa en person som hade varit med om att bygga en maskin för omspinning av tråd hos Partille-Johan. Det byggdes nu en liknande maskin på Elektrolindningar för omspinning av koppartråd med pappersremсор, men man hade inte plats för flera maskiner. I juni 1945 startade på så sätt Dahréns Dynamotrådspinneri här i Flötörp i en ledig lokal i rävgårdsbyggnaden för att förse Elektrolindningar med tråd.³¹⁷

Enligt uppgift från Sven Dahrén ville fadern starta trådspinneriet i Partille medan modern argumenterade för att etablera den på fädernegården bredvid rävgården.³¹⁸ Eftersom rävgården drevs parallellt med spinneriet fram till 1952 och gav dess intäkter stöd för att göra övergången framgångsrik. Axel Iveroth skrev att småindustrierna oftast lokaliserade sig till landsbygden där kostnader- na var förmånligare än i städerna, men eftersom den industriella produktionen såldes över större områden än det rent lokala kom många att etablera sig på

315 Avtal från 19 november 1945.

316 Ölmedal (1957) s 70ff. Glete (1983) s. 105ff.

317 Dahrén (2014) s. 31f.

318 Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26)

stationsorterna.³¹⁹ Stationsorten var i det här fallet Essunga station i Nossebro, dit Dahréns under lång tid sände dagliga leveranser.³²⁰

9.6. Marknadsföring och teknikutveckling

Då man saknade maskiner för att dra valstråd till olika lindningstrådsdimensioner köptes färdigdragen tråd från Svenska Metallverken i Västerås. Vid starten av företaget köptes 500 kg färdigdragen koppartråd i olika dimensioner. Från början ägnade man sig endast åt pappersomspinning av koppartråd och den första pappersomspinningsmaskinen byggdes i Jonslund med hjälp av firman Andersson & Sandberg i Vedum samt smeden Birger Andersson och Åke Johansson, en av rävgårdens anställda. Den nya maskinen fick utökad produktionskapacitet så att man kunde spinna 6 trådar samtidigt. Åke Johansson anställdes för 1 krona i timmen samt kaffe på för- och eftermiddag i Agda Dahréns kök.³²¹

De första försöken att dra ned valstråd till mindre dimensioner av koppartråd, och därmed genomförandet av en integration bakåt i värdekedjan, gjordes genom att man drog tråden genom en kona som var fastbunden vid ett träd och använde en lastbil som dragkraft.³²² Historien kan låta som något av en skröna men återkommer i stort i Axel Iveroths beskrivning av hur de många tråddragerierna runt Gnosjö med hjälp av en häst drog järntråd utomhus genom allt mindre koniska hål. Från mitten av 1700-talet drogs tråden avslutningsvis till önskad dimension inomhus med hjälp av vattenkraft, något som mot slutet av 1800-talet ersattes av fotogenmotorn. För att få tråden att löpa väl genom konerna smörjdes den med en fläskbit varefter vid färdig dimension rengjordes och putsades med lingonmos.³²³

Av en kassabok som täcker åren 1945-46 framgår att Dahréns försäljning var blygsam under det första halvåret och kunderna få. Redan under 1946 ökade antalet kunder starkt och fanns geografiskt utspridda alltifrån Malmö i syd till Skellefteå i norr. Försäljningsposterna var sällan över några hundra kronor, men vid enskilda tillfällen uppgick fakturan till över 1 000 kronor. Som exempel på den tidiga kundkretsen kan GW Moström i Skåpafors, Elektromaskiner i Karlstad, Linders Elektriska i Sala, Kockums Mekaniska

319 Iveroth (1943) s. 82f.

320 Dahrén (2014) s. 33.

321 Dahrén (2014) s. 32. Dahréntråd 50 år s. 9.

322 Järn-Koppar-Silver – en återblick med anledning av Ernst Dahréns 75-årsdag 27.05.1968.

323 Iveroth (1943) 84f.

verkstad i Malmö, Elektromotor i Göteborg, Olofströms Kraft AB i Olofström, Svenska Elektromagneter i Åmål, Motorelektriska verkstaden i Skellefteå och AB Hägglunds & söner i Örnsköldsvik nämnas.³²⁴

Ernst Dahrén vidgade kundkretsen snabbt beroende på den starka efterfrågan bland de elektriska reparationsfirmor samt reparationsenheter på andra företag, men också genom omfattande personliga möten och brevledes marknadsföring. Under det första året hade man även en provisionsresande försäljare som åkte runt bland lindarverkstäderna i Göteborgsområdet.³²⁵ Det är rimligt att tro att man lärt sig en hel del av marknadsföring och försäljning från att sälja silverrävar och uppträda på utställningar runt omkring i landet. Erik Dahmén skulle ha sett detta som marknadsutvidgande aktiviteter på en marknad som karaktäriserades av tydlig efterfrågan eller marknadssug.

År 1946 anställdes ingenjör Sture Söderman, som tidigare varit ansvarig för Sieverts Kabelfabriks lindningstrådstillverkning, och blev Dahréns förste produktionschef. Han stannade i företaget fram till 1953 då han anställdes vid Katråd i Torshälla.³²⁶ Genom rekryteringen av Sture Söderman stärktes företagets kärnkompetens och under 1946 började man experimentera med lackerad koppartråd för att vidga sitt produktutbud. De tunna isolerande lacklagren gjorde det möjligt för kunderna att exempelvis bygga mindre elektriska motorer än tidigare. Dahréns hade fått tipset från ICI (Imperial Chemical Industries) i England, vilka tillverkade ett nylonlack (Synobel). ICI gav dessutom råd om lämplig lackeringsmaskin. Experimenten slog väl ut och Dahréns tillverkade egna lackeringsmaskiner och blev först i Sverige att tillverka nylonlackerad tråd. William Baumol skulle nog benämna processen ”imitative entrepreneurship” som han definierade på följande vis:

The term *imitative entrepreneur* will be used to refer to a person who is occupied in the transfer of technology or of other innovative ideas or procedures from one firm or one geographic location to another. The activity can have all of the hallmarks of that of the Schumpeterian innovator, except that the main novel element of the activity is the selection of new location for, say, a process that may have become well accepted and routine elsewhere.³²⁷

324 Dahréns Dynamotrådspinneri, Kassabok 1945-1946.

325 Intervju med Ingrid Dahrén 2014-06-30. Dahrén (2014) s. 33.

326 Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren. Dahréntråd 50 år s. 27.


327 Baumol (1993) s. 9f. Originalalets kursiv.

Schumpeter å sin sida hade nog berört flera av de fem punkter som citerades tidigare kring hans definition av innovationer för att fånga det faktum att Dahréns fick kunskap om de lacker ICI sålde på den brittiska marknaden, men var nyskapande på den svenska lindningstrådsmarknaden.³²⁸

Dahréns Dynamotrådspinneri

ING. E. DAHRÉN

ESSUNGA *poststämpelns datum.*



SPINNERI:
Post- och Godsadr : ESSUNGA
Tel. Eling 14 Postgiro 42788

BRUTTOPRISLISTA N:o 11
Dec. 1945

å DYNAMOTRÅD

mjuk elektrolytisk koppartråd 2 gånger **pappersomspunnen** och **lackerad**. Levererad i ringar frift banvagn Essunga. Isoleringens tjocklek är vid 2 gånger pappersomspunnen och lackerad ungefär samma som vid 2 gånger konstsilkeomspunnen och lackerad. Skulle dynamotråden önskas omspunnen med 3 lag papper kan sådan levereras till samma pris.

Betalning pr 30 dagar netto. Försäljnings- och leveransvillkor å omstående sida.

Koppartråd diameter i m m	Brutto- pris		Koppartråd diameter i m m	Brutto- pris
1,0	8,70		2,5	6,95
1,1	8,40		2,6	6,95
1,2	8,20		2,7	6,95
1,3	7,95		2,8	6,90
1,4	7,65		2,9	6,90
1,5	7,60		3,0	6,90
1,6	7,35		3,2	6,90
1,7	7,30		3,3	6,90
1,8	7,25		3,5	6,90
1,9	7,20		3,6	6,90
2,0	7,15		3,8	6,90
2,1	7,10		4,0	6,90
2,2	7,00		4,2	6,90
2,3	7,00		4,5	6,90
2,4	6,95		5,0	6,90

Dynamotråd med mindre diameter än 1,0 tillverka vi tills vidare ej.

328 Schumpeter (1934) s. 66.

Då isolationslacken importerades från England krävdes importlicens från Statens Handelskommission och det finns ett par ansökningar bevarade från åren 1946-48 som rör önskan om att få importera Synobellack från Imperial Chemical Industries. För att erhålla en licens krävdes även kundernas intygande att lacken var nödvändig för deras produkter samt att lacken inte gick att tillverka i Sverige. Som exempel kan nämnas ett brev som skrevs den 3 juni 1948 och beskrev AB Hägglund & Söner planerade tillverkning av elektriska 3-fasmotorer för exportförsäljning till bland annat Sydamerika, Indien, Polen och Holland. För att genomföra detta krävdes ett importtillstånd för lack från England. Johan Lundberg på Hägglund & Söner skrev ett brev till stöd för Dahréns Dynamotrådspinneris importansökan:

Skulle ni icke erhålla importlicens för den kvantiteten lack, som erfordras för den av oss beställda koppartråden, skulle detta ha till följd att vi bli tvingade att permittera ca.150 st. anställda, och dessutom skulle såväl maskiner som tidigare erhållit material icke vara till någon nytta, vilket skulle innebära en ren katastrof.

Vi vill till slut ej underlåta påpeka, att vi icke kunna använda oss av någon tråd med annan lack än den Ni erhålla från England, med tanke på de påfrestningar, som de exporterade motorerna utsätts för.³²⁹

Liknande brev skrevs av AB Electrolux' Inköpsavdelning riktat till statens Industrikommissions kemiavdelning i Stockholm som avslutas: "Trots att läget för närvarande med import från England är synnerligen svårt vilja vi, då det här gäller en för landets försörjning synnerligen viktig artikel, och för att avbrott vid leveranser till oss ej behöva inträda, föreslå att ärendet behandlas som katastroffall."³³⁰

Kontakten med ICI stärktes senare ytterligare genom att Sven Dahrén praktiserade där under åren 1949-50. Under samma period började man även tillverka silkes- och bomullsomsponnen tråd vid sidan av papperstråden. Dessutom köpte man in egna tråddragningsmaskiner och kunde härigenom börja köpa valstråd. Breddningen av produktutbudet och de nya maskinerna tvang även fram en nybyggnation och utvidgning av fabriken.³³¹

329 Brev från J. Lundberg AB Hägglund & Söner 1948-06-03.

330 Brev från S. Beckman Electrolux' inköpsavdelning 1948-06-08.

331 Dahrén (2014) s. 38. maonslund och bleackerad tråd och fick ett tips om en lackeringsmaskin från ett engelsk lackfirmaonslund och bleåd 50 år s. 10. Dahrén (2014) s. 34f & 38.

Det bör sägas att arbetsmiljön, enligt de tidigare anställda som intervjuts, påverkades till det sämre av produktionen med isolationslacken. Luftcirkulationen var inte tillräcklig och det var inte tillåtet att öppna fönstren eftersom det kunde komma in småflugor och partiklar från kringliggande natur och därmed försämra lackeringens kvalitet. Värst var det under varmare sommardagar då luften blev riktigt dålig i lokalerna och väggarna var gulgröna av lacken. För att få tråden att glida lätt i maskinerna användes en blandning av paraffin och bensin som gick rätt ut i den illaluktande inomhusluften.³³²

För att förbättra leveranserna till kunderna etablerade Dahréns 1949 sin första försäljningsfilial och lager i Stockholm. Året därefter tillkom Göteborg, där Gunnar Berntsson, som tidigare varit anställd på Elektrokoppar, blev chef. 1950 startades även ett konsignationslager hos en återförsäljare i Sundsvall. Slutligen etablerade man sig i Malmö år 1953 för leveranser i Skåne och Danmark.³³³ Försäljningsfilialerna och lagren måste ha varit betydelsefulla länkar till kunderna eftersom de fanns kvar på 1970-talet. Då låg Stockholmslagret på Vretenborgsvägen 4 och sysselsatte fyra anställda.³³⁴ I Göteborg arbetade tre anställda på Stora Nygatan 16 och slutligen hade Malmöfilialen tre anställda och fanns på Friisgatan 14.³³⁵

9.7. Produktion och försäljning

Tabell 9.1 visar hur den samlade produktionen lindningstråd utvecklades under åren 1946-1953. Diagrammet stärker bilden av att de första årens starka tillväxt och etablering på den svenska marknaden. På två år lyckades man bygga upp företagets produktion och försäljning till en nivå av cirka 500-600 ton lindningstråd.

Samma positiva förändring märks i statistiken över antalet anställda. Under det första året arbetade 8 arbetare i produktionen och därutöver Ernst och Kurt Dahrén.³³⁶ Grovt sett fördubblas antalet sysselsatta mellan 1945 och 1946 och därefter från 1946 till 1948 för att därefter plana ut på en nivå av cirka 50 sys-

332 Intervju med Rolf Andersson, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11. Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26).

333 Söderman, S. Kort återblick på arbetsåret 1951. 1952-04-07. Dahrén (2014) s. 37.

334 Lokalerna i Stockholm ägdes av Dahréntråds dotterbolag Fastighets AB Vreten nr 18. Uppgifter till Storföretagsregistret 1970-12-31.

335 Registerkontroll 9, Registercentralen från 1970-12-31.

336 I statistiken över sysselsatta inom företaget ingår Ernst och Kurt Dahrén från 1945 och inkluderar även Sven Dahrén från 1957. Det är emellertid oklart i vad mån de anställda vid filialerna ingår i statistiken.

selsatta, se tabell 9.2. Det innebär att företaget under den här perioden skulle ha definierats som småföretag av Axel Iveroth då det höll sig inom ramarna för mellan 10-50 anställda.

Tabell 9.1 **Producerade antal kilo lindningstråd åren 1946-1953**

1946	63 700
1947	204 661
1948	504 899
1949	489 512
1950	524 985
1951	651 900
1952	581 874
1953	478 554

Källa: Specialuppgifter till industristatistiken 1946-1953.

Tabell 9.2 **Antalet anställda i medeltal under åren 1945-1953**

1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
10	21	24	39	41	47	51	53	51

Källa: Specialuppgifter till industristatistiken. Dahrén (2014) s. 33 & 50

Åren 1951-1959 präglades av betydande konjunkturväxlingar och Koreakriget (1950-1953) och den ökade amerikanska efterfrågan drev upp den internationella prisnivån och gjorde att priserna steg även i Sverige, särskilt inom de svenska basnäringarna. Trots prisökningarna fanns en stark internationell efterfrågan på relativt lågförädlade produkter som trävaror, pappersmassa, papper, malm och metallprodukter. Efter Koreakrigets slut 1953 inträdde en avmattning i den internationella ekonomin och även för Sveriges del innebar slutet på koreaboomen ett par år med långsammare tillväxt.³³⁷

I sin årliga tillbakablick över 1951 beskrev ingenjör Sture Söderman företagens problem med leveranser av kopparråd, något som hade förvärrats ytterligare genom Svenska Metallverkens leveransstopp under månaderna februari till maj.

³³⁷ Schön (2000a) s. 381f & 419ff. Dahmén & Carlsson (1985) s. 55f.

Leveransstoppet upphörde först efter det att kopparpriset steg kraftigt, vilket tvang Dahréns att höja sitt katalogpris. En åtgärd som enligt uppgift inte föll i god jord hos företagets kunder.³³⁸ Trots detta skrev Söderman:

Försäljningsvärdet av den försålda produktionen visar, genom kraftiga prisstegringar, en ökning med icke mindre än 51,9% eller från 2 650 406 kr. år 1950 till 4 024 829 kr. år 1951. Detta räknat med den totala försäljningen. Räknar vi per kg, blir ökningen 34,0%. Trots att arbetslönerna stigit ganska avsevärt, har dock arbetskostnaden per kg, icke stigit mer än 18%.³³⁹

Filialernas försäljning under 1951 visade alla betydande ökning av omsättningen, störst ökning skedde i Sundsvall där försäljningen av isolerad tråd ökade med 200 procent och isolationsmaterial ökade med hela 400 procent. Även försäljningen i Stockholm och Göteborg var mycket positiv. Söderman skrev emellertid kritiskt:

Vad som i detta sammanhang dock kan anmärkas på, äro de stora procentförtjänsterna som resp. lager göra. Det kan ifrågasättas huruvida dessa, som bildligt talat kommit till dukat bord och som nästan helt äro fria från ansvar beträffande kvalité och leveransmöjligheter, skola ha det bättre än dem, som verkligen ha ansvaret och arbetet.³⁴⁰

Söderman föreslog att företaget skulle ta över lagren i Stockholm och Göteborg samt anställa billigare arbetskraft. I synnerhet gällde det Stockholmsfilialen som, enligt honom, inte alltid sköttes som företagets lager. Sammantaget måste Ernst Dahrén dock ha ansett att företaget hade en god framtid eftersom han valde att investera 100 000 kronor för att omvandla det till ett aktiebolag och dessutom gav företaget ett lån på 40 000 kronor. Kapital som härstammade från silverrävsfarmen och hade frigjorts genom försäljning av två Göteborgsfastigheter.³⁴¹

9.8. Sammanfattning

Vid sidan av Ernst Dahréns ingenjörsfirma i Göteborg har ovanstående kapitel visat hur familjeföretagen i Jonslund i hög grad utgick från den ärvda gården,

338 Söderman, S. Kort återblick på arbetsåret 1951. 1952-04-07.

339 Söderman, S. Kort återblick på arbetsåret 1951. 1952-04-07.

340 Söderman, S. Kort återblick på arbetsåret 1951. 1952-04-07.

341 AB Dahrénträds årsredovisning 1 okt 1954- 31 mars 1956.

familjens arbetsinsats och hur de begränsade resurserna användes för den egna överlevnaden på ett sätt som liknar Erik Dahmén's beskrivning av "levebrödsföretagen" och Axel Iveroth's beskrivning av mellankrigstidens småindustri-företag. Inte minst gäller det hur betydelsefull den ärvda gårdens byggnader och mark var för starten av såväl Silverrävfarman som Dynamotrådfabriken.

Samtidigt lånades pengar av risktagande närstående för att köpa in de första silverrävorna från Norge, vilket innebär att någon eller några trodde på silverrävssatsningen utöver Agda och Ernst Dahrén. Silverrävfarman började säkert som ett levebrödsföretag, genererade snart en vinst som investerades i upprustning av gården, inköp av mark och boskap samt tre fastigheter i Göteborg. Vinsten användes även för initiala investeringar i såväl i lindarverkstaden i Göteborg som Dahrén's Dynamotrådspinneri och aktiekapital till AB Dahréntråd. Dahrén's satsning på silverrävsuppfödning förefalla väl inom ramarna för Israel Kirzners beskrivning av hur entreprenören ser en ojämvikt på marknaden där efterfrågan överstiger utbudet och utnyttjar situationen genom att inleda produktion av den efterfrågade varan eller tjänsten och härmed blir en del av en process som ökar kunskapen om situationen och skapar en rörelse mot marknadsjämvikt.

Ernst Dahrén startade Dahrén's Dynamotrådspinneri 1945 för att förse det egna företaget på Hisingen, Elektrolindningar, med lindningstråd. Företaget delade sitt problem med att få lindningstråd med många andra mindre elektriska reparationsfirmor samt reparationsenheter på elektrotekniska företag. Ernst Dahrén såg möjligheten att tillverka lindningstråd för en bredare kundkrets och blev återigen en aktiv del i Kirzners väg för skapande av marknadsjämvikt. Verksamheten startades och expanderade i fädernegårdens byggnader och drevs fram till 1952 parallellt med Silverrävfarman.

Erfarenheterna från silverrävfarman's komplexa drift, marknadsföring och försäljning över hela Sverige gav Ernst, Agda och Kurt Dahrén ökad kompetens att framgångsrikt driva och utveckla ett företag. Inte minst lyckades de bygga upp ett nätverk av kunder över hela landet genom de utställningar och tävlingar de deltog i. När de byggde upp Dynamotrådspinneriet använde de allt från direktmarknadsföring, kundbesök, engagerande av en provisionsresande försäljare i Göteborgsområdet samt etablerade försäljningsfilialer i Göteborg, Malmö, Stockholm och Sundsvall för att stärka sin närvaro på marknaden.

Den arbetsfördelning som växte fram mellan Ernst, Agda och Kurt Dahrén var att Agda ansvarade för den dagliga driften av silverrävfarman och Kurts fokus, som företagets ekonomichef, låg på företagets ekonomi, bokföring samt försäljningsresor. Att Ernst i första hand var engagerad i allehanda sidor

av affärsutveckling är tydligt. Han drev aktivt en lång rad konkreta utvecklingsprojekt och hans roll kan nog sägas vara ett exempel på hur den entreprenöriella funktionen i vardagen blandades med chefsrollens olika gärningar som såväl Schumpeter, Kirzner som Baumol beskriver det. Det innebär även att familjen som helhet bar upp funktioner som företagsledare, entreprenörer och risktagande kapitalister.

Vid jämförelse med Lars Nyströms beskrivning av Kvänumföretagarnas utbildnings- och kompetensbakgrund är det tydligt att Ernsts och Kurts akademiska studier och arbetslivserfarenheter, från såväl olika delar av Sverige som Tyskland, avviker tydligt. När sedan även Sven Dahrén går in i företaget som dess tekniska chef år 1956 förstärks denna skillnad ytterligare. Härtill kommer företagets rekrytering av Sture Söderman (från Sieverts Kabelfabriks lindningstrådstillverkning) år 1946, Gunnar Berntsson (från Elektrokoppar) år 1949 och Rune Blomgren (från ASEAs lindningstrådsverksamhet i Västerås) år 1953. Rekryteringar som tidigt stärkte Dahréns erfarenhet från den bransch man strävade att etablera sig i. Processen skulle kunna beskrivas som en uppbyggnad av ett företags kärnkompetens.

Betydelsen av kompetens och kontakter visas bland annat då företaget under 1946 började experimentera med lackerad koppartråd för att vidga sitt produktutbud. De tunna isolerande lacklagren gjorde det möjligt för kunderna att exempelvis bygga mindre elektriska motorer än tidigare. Dahréns hade fått tipset från kemiföretaget ICI (Imperial Chemical Industries) i England, vilka producerade nylonlacken Synobel. ICI gav råd om lämplig lackeringsmaskin och Dahréns började tillverkade egna lackeringsmaskiner och blev på så vis först i Sverige att tillverka nylonlackerad tråd. Att Sven Dahrén gjorde 1947 praktik vid ICIs laboratorium visar på familjen Dahréns förmåga att bygga och stärka nätverk.

William Baumol skulle nog benämna den beskrivna spridningsprocessen som imitativt entreprenörskap då nya kunskaper och produkter fördes över från den engelska marknaden till den svenska. Joseph Schumpeter å sin sida hade nog berört flera av de fem punkter som citerades tidigare kring hans definition av innovationer för att fånga det faktum att Dahréns fick kunskap om de lacker ICI sålde på den brittiska marknaden, men var nyskapande på den svenska lindningstrådsmarknaden.

Tillgången till de resurser som krävdes för att starta företagen samt kompetensen att leda dem var förstås grundläggande för att möjliggöra etablerandet av familjeföretagen inom så skilda områden som silverrävsuppfödning och lindningstrådsproduktion. Utvecklingen av den sistnämnda verksamheten

drevs av ett Dahméniskt marknadssug från andra världskrigets slut fram till år 1973 då företaget såldes. Att kraftfulla investeringar i fastigheter och produktionsresurser var nödvändiga för att möta den stigande efterfrågan och Dynamotrådspinneriet utvecklades från ett mer begränsat levebrödsföretag till ett framgångsrikt underleverantörsföretag.

De tidigare gjorde ställningstagandena om att etableringshindren på den nisch av marknaden som Dynamotrådspinneriet startades inom bör karaktäriseras som låga har i det här kapitlet fått ytterligare näring, men behöver samtidigt grundas utifrån ytterligare kunskap om de lokala förhållanden som kringgärdade företaget vid starten och under dess första uppbyggnad.

Kapitel 10

AB Dahréntråd

10.1. Inledning

Efter åtta år hade lindningstrådsverksamheten vuxit rejält, från ett begränsat nischföretag till en stabil underleverantör inom starkströmssegmentet. Samtidigt hade silverrävsfarmen avvecklats 1952. Nu lades samtliga resurser på en vidareutveckling av Dynamotrådspinneriet och det var dags att låta verksamheten gå över i aktiebolagsform och egen juridisk person.

I följande kapitel kommer företagets utveckling fram till försäljningen av familjeföretaget till ASEA att beskrivas. Som grund för kapitlet tjänar i första hand AB Dahrénträds specialuppgifter till industristatistiken samt företagets årsredovisningar, varför utvecklingen kan beskrivas i såväl fysiska som monetära termer. Produktionsvolym, försäljningsresultat, nettovinst diskuteras precis som lönerna för produktionspersonal och företagsledning. Som helhet blir möjligt att tydliggöra den grundläggande affärsmodell som präglade aktiebolaget och dess framgångsrika expansion.

10.2. Kapital och ägande

Den 20 november 1953 bildades Aktiebolaget Dahréntråd. Enligt bolagsordningen skulle aktiekapitalet vara lägst 100 000 och högst 300 000 kronor.³⁴² Aktierna delades upp i en A- och en B-serie, där den förstnämnda serien hade tio gånger större röstvärde. Bolagsordningen slog vakt om företaget som familjeföretag och den 13:e paragrafen löd:

Har aktie annorledes än genom giftorätt, arv eller testamente övergått till någon, som icke förut är ägare av aktie i bolaget, skall aktien ofördröjligen hembjudas övriga ägare av aktier i bolaget till inlösen genom skriftlig anmälan hos bolagets styrelse; skolande därvid iakttagas och tillkännagivas, att B-aktieägarnas inlösningsrätt inträder endast under förutsättning att ingen ägare av aktier inom serien A anmäler sig vilja lösa hembjuden aktie.³⁴³

342 1966 höjdes aktiekapitalet till 1 miljon och fem år senare till 1,9 miljoner.

AB Dahrénträds årsredovisning 1 okt 1965- 31 mars 1966 & 1 okt 1969- 31 mars 1970.

343 Bolagsordning för Aktiebolaget Dahréntråd från den 12 november 1953. (Dahrénträds arkiv) Kungliga patent- och registreringsverket 1953-11-20.

Vid den första ordinarie bolagsstämman den 24 mars 1955 registrerades ingenjör Ernst Dahrén för 960 aktier och de två sönerna, disponent Kurt Dahrén och civilingenjör Sven Dahrén³⁴⁴, för 20 aktier vardera. Av detta protokoll framgår det inte hur aktierna var uppdelade i A-respektive B-aktier. Det råder dock ingen tvekan om att fadern Ernst Dahrén står som företagets huvudman.³⁴⁵ Av protokollet för nästa ordinarie bolagsstämma framgår att Ernst Dahrén ägde 260 A-aktier och 290 B-aktier, sönerna Kurt och Sven har vardera 20 A-aktier och 130 B-aktier och dottern, Sonja Svantesson, 150 B-aktier. De nyemissioner som genomfördes under tiden fram till försäljningen 1973 ledde till att allt fler aktier kom att ägas av sönerna, samtidigt som Ernst Dahrén fortsatte att inneha majoriteten av de röststarka A-aktierna och därigenom kontrollen över företaget.³⁴⁶

10.3. Produktionsvolym

Som framgår av tabell 10.1 nedan innebar tiden från starten 1945 fram till 1970-talet en kraftig expansion av företaget om kvadratmeterytan för fabriken och kontoret används som måttstock. Från endast 200m² vid starten 1945, då produktionslokalerna var inhysta i jordbruksfastighetens byggnader, till 1 000m² då Dynamotrådspinneriet varit igång i fem år och tiden för övergången till aktiebolag började närma sig. Från 1950 till 1965 nästan sjudubblades lokalytorna, en expansion som fortsatte fram till 1970 då lokalerna uppgick till hela 10 000m².

Tabell 10.1 Fabriks- och kontorslokalernas yta i Jonslund.

År	m ²
1945	200
1950	1 000
1955	2 700
1960	3 730
1965	6 760
1970	10 000

Källa: Dahrén, S. Sammanställning av utvecklingen vid Dahréntråd 1969-03-15. (Ingrid Dahréns arkiv)

344 1956 började Sven Dahrén vid AB Dahréntråd som teknisk chef och styrelseledamot.

345 Protokoll från ordinarie bolagsstämman med aktieägarna i AB Dahréntråd den 24 mars 1955. (Dahréntråds arkiv)

346 Protokoll från ordinarie och extra bolagsstämmor med aktieägarna i AB Dahréntråd den 1 september 1956-15 augusti 1970. (Dahréntråds arkiv)

Tabell 10.2 Producerad mängd kilogram lindningstråd per timme 1953 - 1980.

År	Total mängd lindningstråd	Totalt arb. Timmar	Kg per timme
1953	478 554	92 250	5,2
1954	651 881	105 652	6,2
1955	793 327	115 258	6,9
1956	810 606	131 712	6,2
1957	821 501	136 416	6
1958	834 445	122 000	6,8
1959	839 788	119 700	7
1960	1 156 349	118 700	9,7
1961	1 581 282	136 000	11,6
1962	1 547 712	127 644	12,1
1963	1 645 165	127 512	12,9
1964	1 863 197	127 296	14,6
1965	2 081 690	131 611	15,8
1966	1 938 097	132 287	14,7
1967	1 911 908	122 554	15,6
1968	1 847 182	107 211	17,2
1969	2 233 489	112 007	19,9
1970	3 429 287	131 552	26,1
1971	3 222 966	134 013	24
1972	2 969 817	135 742	21,9
1973	3 285 180	136 371	24,1

Anm. Tabellen baseras på Dahréntråds totala produktion av olika typer av lindningstråd lacktråd 85.23.402 och med annan isolering 85.23.409.

Källa: Dahréntråds inlämnade huvud- och specialuppgifter till industristatistiken 1953-1973.

Att den totala mängden producerad lindningstråd inom AB Dahréntråd ökade kraftigt mellan 1953-1973, från knappt 500 ton till cirka 3200 ton, framgår av tabell 10.2. Vid jämförelse mellan ökningen av antalet arbetstimmar i produktionen och det redovisade produktionsresultatet går det också att konstatera att ökningen av det senare var kraftigare. År 1953 producerades 5,2 kg per arbetstimme och 1973 hade det ökat till 24,1 kg, en nästan femfaldig ökning av produktiviteten. Förändringarna under mitten av 60-talet och i början av 70-talet är mycket påtagliga.

Tabell 10.3 Antal elektriska motorer i omedelbar fabriksdrift i antal och hk samt verksamhetens smältugnar mätt i 1000kWh 1954 - 1973.

År	Antal motorer	Elmotorer effekt hk	Smältugnar 1000kWh
1954	60	200	700
1955	70	250	1000
1956	70	250	1000
1957	70	250	1000
1958	75	300	1200
1959	100	400	1300
1960	105	425	1700
1961	108	430	1800
1962	342	640	1800
1963	365	720	2000
1964	407	1026	2100
1965	445	1229	2700
1966	490	1270	2800
1967	495	1273	2700
1968	503	1276	2500
1969	523	1360	3000
1970	523	1370	3400
1971	544	1390	3200
1972	554	1405	3600
1973	585	1456	3800

Anm. Smältugnar finns inte dokumenterade i antal.

Källa: Dahréntråds inlämnade huvuduppgifter till industristatistiken 1954-1973.

År 1947 redovisade Dahréns Dynamotrådspinneri, i de inlämnade uppgifterna till industristatistiken, att man använde 14 motorer i den omedelbara fabriksdriften med totalt 16 hästkrafter. Ökningen de närmaste åren var kontinuerlig. Vid starten av AB Dahréntråd sex år senare hade företaget 60 motorer med en sammanlagd effekt av 200hk. Som framgår av tabell 10.3 sker en avgörande förändring 1962 från drygt hundra motorer upp till 342 stycken. Ökningen blir inte fullt så stark om måttet är antalet hästkrafter, då rör det sig dock om en ökning på cirka 160 procent. Utifrån statistiken från smältugnarnas energiförbrukning förefaller ökningen här inte varit lika kraftig, något som troligen hänger samman med produktionsprocessens energieffektivisering och därmed kostnadsreduktion.

Från år 1962 fram till försäljningen av företaget 1973 fortsatte produktionskapaciteten och produktionen att öka. Antalet motorer i fabriken ökade från 342 till 585 stycken och motorernas samlade hästkrafter ökade från 640hk till 1456hk. Ugnarnas energiförbrukning något mer än fördubblades från 1800 kWh till 3800 kWh och det gjorde även produktionen. Samtidigt ökade antalet arbetade timmar endast med knappt 10 procent och antalet anställda med 13 procent, vilket innebär att företaget genom investeringar i nya maskiner och förbättrad organisation fortsatte att öka sin produktivitet.

10.3. Produktion, byggnader och maskinpark

Dahréntråds expansion av produktionskapacitet i början av 1960-talet bör sättas in i ett något större perspektiv för att förstås. Lindningstrådsproducenterna hade mött ett tämligen konstant efterfrågesug från krigsslutet fram till 1960-talet, m.a.o. haft god grund för utbyggnad av produktionskapaciteten. Som framgick i kapitel 3 ökade Sveriges BNP årligen med drygt 5 procent under rekordåren 1960-1965. Den svenska industrins tillväxt var generell, men den elektrotekniska industrins tillväxt var påfallande stark (se exempelvis tabell 3.1).

Lacktrådstillverkningens volym varierade mellan 1 000-2 000 ton fram till 1959-1960. Efter konjunkturnedgången 1959 fördubblades produktionen upp till cirka 4 000 ton 1964. Åren fram till och med 1974 uppvisade en fortsatt produktionsökning och det året producerades drygt 9 000 ton lacktråd i Sverige, vilket är den högsta produktionsnivån under den studerade tidsperioden. Då började exporten till de övriga nordiska länderna göra sig gällande, vilket kommer att behandlas i ett senare kapitel.

AB Dahréntråds investeringar framgår i årsboksluten där de sammanlagda investeringarna i bilar, inventarier och maskiner ökade (i löpande priser) från 291 532 kronor bokslutsår 1956 till 344 866 kronor år 1960 för att därefter fortsätta att öka till 1 215 227 kronor år 1965. Samtidigt gjordes årliga avskrivningar under åren mellan 1956-1973 vanligen med cirka 43 procent, men inkluderar också undantagsår som 1962, 1968 och 1969 då företagets tillgångar på det här området skrevs ned med 82, 68 respektive 73 procent. Något som måste betecknas som regelbundet starka avskrivningar, inkluderande tydliga överavskrivningsår, syftande till att minska företagets redovisade värde i dessa tillgångar samt minska nettovinsten. När familjeföretaget såldes värderades

maskinparken och inventarierna i bokslutet till 1 543 000 kronor och hade ett brandförsäkringsvärde på 9 miljoner kronor.³⁴⁷

Tabell 10.4 Bokfört värde för anläggningstillgångar samt genomförda avskrivningar 1956 – 1972. Löpande priser.

År	Byggnader & tomter	Avskrivningar	Maskiner, inventarier & bilar	Avskrivningar
1956	204 086	9 792	291 532	180 916
1957	325 323	8 053	289 703	135 445
1958	405 753	10 295	282 179	167 427
1959	388 528	10 699	279 089	152 889
1960	380 818	10 915	344 816	139 590
1961	423 784	12 581	459 647	220 867
1962	609 502	27 300	553 161	452 587
1963	748 894	23 124	575 294	246 556
1964	823 962	26 090	701 810	300 777
1965	1 047 589	32 763	1 215 227	520 814
1966	1 255 891	40 348	1 219 037	522 444
1967	1 212 090	40 349	1 111 908	476 502
1968	1 190 183	40 655	721 662	493 609
1969	1 160 693	40 953	679 494	497 765
1970	1 186 328	72 502	989 138	423 918
1971	1 565 250	77 804	1 436 714	615 735
1972	1 614 898	87 908	1 253 769	523 733

Anm.: Under åren 1956-1965 särredovisas värdet maskiner, inventarier och bilar. Därefter slås de samman och benämns maskiner. Under åren de särredovisas varierar maskinernas värde mellan 75-90 procent av totalsumman.

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1956-1972.

Av tabell 10.4 framgår de kontinuerliga investeringarna i tomtmark och företagens byggnader i löpande priser, något som tidigare redovisades i form av byggnadernas ökande kvadratmeteryta. Här är avskrivningarna blygsammare då lagen utgår ifrån byggnaders längre ekonomiska livslängd i förhållande till exempelvis maskiners. År 1956 värderades byggnaderna till drygt 200 000

347 AB Dahréntråds årsredovisningar 1953-1973. Under åren 1956-1965 särredovisas värdet för anläggningstillgångarna maskiner, inventarier och bilar. Därefter slås de samman och benämns maskiner. Under åren de särredovisas varierar maskinernas värde mellan 75-90 procent av totalsumman. SOU 1977:86 s. 204f.

kronor och ökade till 1,6 miljoner kronor år 1972. Årsredovisningen från 1973 anger ett brandförsäkringsvärde för byggnader till ett sammanlagt belopp på nästan 6 miljoner kronor.³⁴⁸

I studien ”Företagsetableringarna i Sverige under efterkrigstiden” fastslog Gunnar Du Rietz att han funnit ett positivt samband mellan företagsetableringar och en branschs expansionstakt. Vidare att det fanns ett mycket starkt negativt samband mellan företagsetableringar och branschens genomsnittliga arbetsställestorlek, kapitalkrav för etablering samt företagets teknikerandel.³⁴⁹ Använder vi den informationen här är det möjligt att fastslå att den nisch som Dynamotrådspinneriet etablerades inom karaktäriserades av hög efterfrågan och stark expansion. Samtidigt krävdes begränsad tillgång på kapital för att etablera verksamheten, liten arbetsorganisation initialt och få tekniker utöver företagsledningen för att driva företaget under de första åren.

En generell beskrivning av Dahréntråds marknadsförhållanden och teknologiska utvecklingen var att de utvecklades stabilt samt att kundernas efterfrågan och preferenser förändrades långsamt och i samarbete med sin underleverantör, ungefär som kompetenta kunderna förväntas agera inom ett väl fungerande kompetensblock.³⁵⁰ På så vis kunde Dahréntråd fortsätta att vara framgångsrikt genom att fokusera på operativa aktiviteter och låta produkter, marknader och konkurrensstrategier utvecklas inkrementellt. Utifrån Jan Gletes tre ”ambitionsnivåer” inom starkströmsindustrin är det tydligt att Dahréntråd bör placeras på den tredje nivån bland de specialiserade företagen utan ambition att vara allsidiga starkströmsföretag, något som även faller väl inom ramarna för exempelvis Chandler och Ansoffs definition av företag som fokuserar på en eller få tämligen enkla produktlinjer och ett begränsat antal kunder.³⁵¹

10.4. Intäkter, nettovinster och extern belåning

I samband med att familjeföretaget omvandlas till aktiebolag kom kravet på inlämnandet av årliga bokslutsredovisningar. De första årsredovisningarna kom att få viss kritik från skattemyndigheten varför det första redovisade året som redovisas här är 1957. Som framgår av tabell 10.5 kom företagets försäljning i löpande priser att öka från 1 464 344 kronor till 18 592 431 kronor under åren 1957 till 1972, m.a.o. nästan tretton gånger. Räknas försäljningsökningen

348 AB Dahréntråds årsredovisning 1973.

349 Du Rietz (1980) s.80f.

350 Henrekson & Stenkula (2007) s. 43f.

351 Glete (1984) s. 56. Ansoff (1965) s. 109ff.

i fasta priser uppgår ökningen till cirka 7 gånger. Det innebär att det tämligen obetydliga företaget i Jonslund, som startade 1945 med högst begränsade ambitioner, kom att expandera på en växande marknad och successivt erövra en tredjedel av starkströmssegmentet på den svenska lindningstrådsmarknaden. På samma vis som tidigare redovisats går det att se effekterna av 1960-talets högkonjunkturår i försäljningsstatistiken.

Tabell 10.5 AB Dahréntråds intäkter för varuförsäljning, nettovinst, kassabehållning och varulager åren 1957 – 1972. Löpande priser.

År	Intäkter varuförsäljning	Nettovinst	Kassabehållning	Varulager
1957	1 464 344	5 395	245 537	602 100
1958	1 508 394	1 916	111 743	514 734
1959	1 634 312	1 578	216 855	721 690
1960	1 645 288	1 890	109 945	1 146 478
1961	2 025 070	26 444	363 983	1 336 430
1962	4 103 712	138 844	752 263	1 781 100
1963	2 814 247	27 864	89 856	2 130 420
1964	3 537 022	107 825	104 759	2 142 183
1965	6 345 304	732 757	71 266	2 430 542
1966	5 014 598	304 108	106 712	1 748 862
1967	5 390 305	285 678	68 844	1 691 066
1968	6 701 533	791 375	74 103	2 459 616
1969	5 832 576	301 662	70 529	3 231 941
1970	8 496 015	343 774	201 023	3 984 656
1971	9 752 613	650 172	597 896	4 581 723
1972	18 592 431	648 001	36 740	9 655 265

Anm. Kassabehållning motsvarar tillgodohavanden på postgiro, bankkonto och kassa. Varulager inkluderar färdiga produkter såväl som insatsvaror.

I årsredovisningen från 1957 redovisas en årlig nettovinst på 1591 kr, men till det inkluderas kvarstående vinst från föregående år på 3804 kr.

År 1962 ändrades redovisningsåret vilket gav år 1961-1962 18 månader.

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1957-1972.

Vid toppåret 1965 uppgick varuförsäljningen till drygt 6,3 miljoner kronor, nettovinsten till 732 757 kronor och lagret värderades till 2 430 542 kronor. Samtidigt minskades företagens lån och krediter. Kundfordringarnas värde översteg för första gången på 10 år leverantörsskulderna och då med drygt 2 miljoner kronor. Att år 1965 var ett framgångsrikt år understryks ytterligare av

det faktum att de samlade fabriks- och kontorsytorna nu uppgick till 6 760m² jämfört med 1960 års 3 730m².

Den redovisade årliga nettovinsten, som kunde ha delats ut till aktieägarna, stannade alltid i företaget. Som exempel kan nämnas att 1965 års nettovinst placerades i en reservfond, skuldregleringsfond och vinstdispositionsfond, vilket ska diskuteras i detalj nedan. Under de år familjen ägde företaget tog man aldrig ut hela eller del av nettovinsten i form av aktieutdelningar. En anledning till detta kan vara Sveriges skattesystem på det här området byggde på en sk. dubbelbeskattningsregel, vilket innebar att företaget först fick betala vinstskatt och aktieägarna därefter betala skatt i samband med den privata deklARATIONEN. Dubbelbeskattningen gjorde att många familjeföretag föredrog att endast ta ut lön ur företaget, samtidigt som statliga skattegränser beaktades.³⁵²

1961-1962 års kassabehållning indikerar också god ekonomi och kapacitet för genomförandet av de kommande årens omfattande investeringar i byggnader och maskiner. Varulagret inkluderar såväl obearbetat material från leverantörer som färdiga varor redo att säljas till kunder. Som helhet visar statistiken här på en omfattande omsättningstillgång som också skulle ha kunnat realiseras för att frigöra kapital.

Mot bakgrund av de starkt expansiva tendenserna i produktion och investeringar i anläggningstillgångar skulle det varit möjligt att anta att företagens skuldsättning också tenderade att öka under högkonjunkturåren på 60-talet. I tabell 10.6 är det möjligt se att summan av checkkrediten och lånen uppgick till mellan 500 000 kronor till drygt 1 200 000 kronor under åren 1962 till 1967 för att därefter minska fram tills nästa investeringsvåg på 70-talets början. Skulden i form av checkkredit år 1970 uppgick till cirka 2,5 miljoner kronor i årsredovisningen för att året därefter halverats och 1973 uppgå till cirka 900 000 kr. Vem som stod bakom ”Lån hos andra än banker” har inte kunnat utredas och saknar betydelse då lånen inte var omfattande och betalades ned snabbt. Det har inte heller varit möjligt att reda ut varför aktieägarna, troligen Ernst Dahrén, gick in med lån till företaget 1969 och 1970 men klart är att företaget investerade kraftfullt i olika former av anläggningstillgångar dessa år. Sammantaget förefaller det möjligt att konstatera att företagens investeringar i byggnader och maskiner i första hand gjordes med egna medel, vilka kom från löpande intäkter och fonderade pengar och inte från långfristiga checkkrediter eller lån hos banker.

352 AB Dahrénträds årsredovisning 1965. SOU 1977:86 s. 261.

Tabell 10.6 Långfristiga lån åren 1957-1972. Löpande priser.

År	Checkräkningslån	Banklån	Lån hos andra än banker	Lån från aktieägare
1957	400 000	180 850	-	-
1958	400 000	179 225	-	-
1959	400 000	153 928	-	-
1960	400 000	120 839	-	-
1961	400 000	70 331	-	-
1962	700 000	326 867	-	-
1963	739 817	339 540	-	-
1964	549 136	352 340	-	-
1965	344 300	360 565	-	-
1966	277 763	956 176	-	-
1967	1 026 746	233 257	-	-
1968	626 369	-	128 255	-
1969	470 356	-	10 000	327 244
1970	2 512 133	-	10 000	327 549
1971	1 234 624	21 525	21 066	97 892
1972	905 128	-	-	51 224

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1957-1972.

Av intresse i sammanhanget är också det kortfristiga flödet av kundfordringar och leverantörsskulder, ett flöde som påverkade företags löpande likviditet.³⁵³ Av tabell 10.7 framgår att AB Dahréntråd under tiden fram till 1964 systematiskt hade högre leverantörsskulder än kundfordringar. Det har inte varit möjligt att klargöra om företaget lyckats förhandla fram längre betalningstider hos leverantörerna och kortare hos sina kunder. Om så varit fallet skulle det stärkt företagets kortfristiga likviditet och förklarar tabellens första 9 redovisningsår. Efter en mycket tydlig förändring 1965 bryts detta systematiska mönster med större leverantörsskulder än kundfordringar i årsredovisningarna.

³⁵³ Dahlin m.fl. (2004) s. 96 & 151f

Tabell 10.7 Kortfristiga kundfordringar och leverantörsskulder 1957-1972.
Löpande priser.

År	Kundfordringar	Leverantörsskulder	Rest
1956	1 222 697	1 352 949	-130 252
1957	872 285	1 412 760	-540 475
1958	962 080	1 300 854	-338 774
1959	954 479	1 503 800	-549 321
1960	1 298 617	2 415 293	-1 116 676
1961	1 721 554	3 519 391	-1 797 837
1962	2 114 743	3 845 782	-1 731 039
1963	2 024 249	3 804 099	-1 779 850
1964	2 989 221	4 743 677	-1 754 456
1965	3 569 634	1 518 703	2 050 931
1966	4 094 513	3 794 970	299 543
1967	3 381 553	3 472 636	-91 083
1968	4 418 987	3 438 637	980 350
1969	6 551 567	7 864 498	-1 312 931
1970	9 193 265	8 361 616	831 649
1971	5 697 988	6 535 036	-837 048
1972	5 876 271	5 571 044	305 227

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1957-1972.

10.5. Fonderade företagsresurser

1954 års statliga utredning om förslag till ändrad företagsbeskattning hade som en grundläggande utgångspunkt behovet av anpassa företagsbeskattningen till rådande konjunkturstabiliserande ekonomiska politik. De privata företagens investeringar ansågs ha en central roll för att uppnå en över tiden hög och jämn sysselsättning av samhällets produktiva resurser. Utredningen visade att investeringarna inom företagssektorn först och främst handlade om maskininvesteringar och i mindre grad om investeringar i byggnader och anläggningar.³⁵⁴ Vidare underströk man att självfinansieringsgraden varierade mellan olika företag och branscher, men att mellan 60 och 70 procent av företagen 1950 var

³⁵⁴ SOU 1954:19 s. 17-31, 36 & 39.

helt självfinansierade.³⁵⁵ Industrins höga självfinansieringsgrad framkommer även i Erik Dahmén och Bengt-Göran Löwenthals studier över industrins finansiering under 1950-talet respektive åren 1955-62.³⁵⁶ Något som tyder på att AB Dahréntråds investeringsstrategi var en del av ett tämligen allmänt mönster där hög självfinansieringsgrad prioriterades.

Det på nettovinsten baserade skattesystemet gav aktiebolag som Dahréntråd möjlighet att minska den årliga nettovinsten genom exempelvis skriva ned lagervärdet under år med ökande lagerinvesteringar så att lagerreserven ökades och lagrets redovisade värde i bokslutet minskades. Därutöver gavs möjlighet att göra högre avskrivningar än vad som krävdes av kapitalersättningskäl, så kallade överavskrivningar, något som minskade maskiners och övriga anläggningstillgångarnas värde i bokslutet och samtidigt minskade nettovinsten. Att AB Dahréntråd hade en sådan avskrivningsstrategi har med all tydlighet framgått ovan.³⁵⁷

Ytterligare ett sätt att minska nettovinsten i tider av god ekonomi var att sätta av kapital till företagets investeringsfond för konjunkturutjämning respektive till företagets spärrkonto i Riksbanken för konjunkturutjämnande investeringar. Konjunkturinvesteringsfonden som skapades 1938 ändrades 1954 i syfte ge företag möjlighet att minska nettovinsten under goda konjunkturrår och använda de fonderade resurserna under lågkonjunkturer för på så vis skapa en viss konjunkturutjämnande effekt. Avsättning till investeringsfonden gav möjlighet till att bygga upp resurser för kommande investeringar i byggnader, inventarier, maskiner och varulager. För att företagets skulle få använda fondens tillgångar för investeringar krävdes beslut från arbetsmarknadsstyrelsen, vilket var tänkt att säkra dess positiva påverkan på konjunkturläget. 1954-års utredning poängterar dock att erfarenheterna av konjunkturpåverkan dittills varit begränsade.³⁵⁸ Avsättningarna till de här fonderna uppträder som kostnader i bokföringen och respektive kontotillgodahavande som en tillgång. Som framgår av tabell 10.8 började avsättningarna till företagets investeringsfond för konjunkturutjämning 1962.

355 SOU 1954:19 s. 44f.

356 Dahmén (1960) s. 24f. Löwenthal (1966) s. 100ff.

357 SOU 1954:19 s. 74f & 386f. SOU 1974:12 s. 58f. SOU 1977:86 s. 204f.

358 SOU 1954:19 s. 19ff, 231ff & 240. SOU 1977:86 s. 603f.

Tabell 10.8 Investeringsfond för konjunkturutjämnning och tillgångar i spärrkonto i Riksbanken 1957-1972. Löpande priser.

År	Kostnad Avsättning till Investeringsfond	Tillgång Investeringsfond för konjunkturutjämnning	Tillgång Spärrkonto i Riksbanken för investeringsfond
1957	-	-	-
1958	-	-	-
1959	-	-	-
1960	-	-	-
1961	-	-	-
1962	195 772	195 772	-
1963	26 152	221 924	-
1964	148 179	370 103	-
1965	1 102 099	1 472 202	-
1966	314 277	1 786 479	-
1967	409 453	2 153 998	802 429
1968	1 081 000	2 473 438	690 837
1969	262 426	1 694 994	737 780
1970	701 807	2 396 881	779 695
1971	862 500	3 259 381	1 102 563
1972	395 695	3 154 339	1 057 510

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1957-1972.

Från och med 1967 började AB Dahréntråd även använda möjligheten att placera kapital på ett ”investeringsspärrkonto” hos Riksbanken. Lagen kring Riksbankskontona fattades 1955 och upphävdes 1978, vilket innebär att den gällde under den tid då Dahréntråd var familjeföretag.³⁵⁹ Begreppet spärrkonto används eftersom tillgångarna hos Riksbanken inte var fritt åtkomliga för företagen. I konjunkturutjämnings syfte frisläppte regeringen den här typen av investeringsfonder generellt vid tre tillfällen fram till 1970: 1958-59, 1962-63 och 1967-69. Därefter kom de generella tvååriga frisläppen att ersättas av ett system med individuella tillstånd efter ansökan från företagen.³⁶⁰ För AB Dahréntråds del tog man vara på möjligheten att minska sina tillgångar hos

359 SOU 1954:19 s. 221ff & 387f. SFS nr 1955:256. SOU 1977:86 s. 240f & 248f.

360 SOU 1977:86 s. 255f.

Riksbanken under det sista av de tre generella frisläppen, men på företagens investeringskapacitet fick det endast begränsad effekt. Mer aktivt användes avsättningarna till företagets investeringsfond för konjunkturutjämning då företaget 1968 använde nästan 800 000 kronor av fondens totala tillgångar för investeringar i företaget.

Tabell 10.9 Nettovinstens avsättning till företagets reservfond, vinstdispositionsfond och skuldregleringsfond åren 1957-1972. Löpande priser.

År	Nettovinst	Reservfond	Dispositionsfond	Skuldregleringsfond
1957	5 395	5 000	-	-
1958	1 916	1 500	416	-
1959	1 578	1 500	78	-
1960	1 890	1 800	90	-
1961	26 444	6 200	244	20 000
1962	138 845	-	124 845	14 000
1963	27 864	-	24 864	3 000
1964	107 825	-	96 825	11 000
1965	732 757	40 000	659 257	33 500
1966	304 108	40 000	264 108	-
1967	285 678	30 000	255 678	-
1968	791 375	70 000	711 375	10 000
1969	301 662	-	271 162	30 500
1970	343 775	35 000	308 775	-
1971	650 172	70 000	580 172	-
1972	648 001	75 000	573 001	-

Anm.: I årsredovisningen från 1957 redovisas en årlig nettovinst på 1591 kr, men till det inkluderas kvarstående vinst från föregående år på 3804 kr.

År 1962 ändrades redovisningsåret vilket gav år 1961-1962 18 månader.

Källa: Dahréntårds årsredovisningar 1957-1972.

Skattelagstiftningens regler gav dessutom vinstgivande företag möjlighet att avsätta nettovinsten i olika företagsfonder, vilket gjorde möjligt att minska den beskattningsbara vinsten ytterligare. Tabell 10.9 visar, som nämnts ovan, att nettovinsten inte delades ut till aktieägarna utan fonderades i tre fonder: Reserv-, Vinstdispositions- och Skuldregleringsfonden.

Reservfonden (förelustutjämningsfonden) var under föreliggande undersökningsperiod tvingande för aktiebolag att bygga upp och betraktades som

bundet eget kapital. Fonden skapades genom årliga avsättningar från nettovinsten och fick huvudsakligen användas till att täcka förluster alternativt öka aktiekapitalet.³⁶¹ Till reservfonden avsattes endast tämligen blygsamma summor. Samtidigt rördes aldrig dessa medel varför fonden kom att uppgå till drygt 300 000 kronor år 1972. Även skuldregleringsfonden användes i endast blygsam utsträckning för att minska nettovinsten (se tabell 10.9 och 10.10).

Vinstdispositionsfonden, som definieras som fritt eget kapital, användes dock mer aktivt. År som 1965 och 1968 sticker ut med en nettovinst som uppgick till 732 757 respektive 791 375 kronor och större delen av vinsten placerades i vinstdispositionsfonden. Samtidigt minskade fondens totala värde redan 1966 ner till knappt 7 000 kronor. Ett år då företaget genomförde omfattande investeringar och de finansiella resursernas flöde måste anpassas efter genomförda investeringars betalningsflöde.

Tabell 10.10 Omsättningstillgångar i reservfond, dispositionsfond respektive skuldregleringsfond åren 1957-1972. Löpande priser.

År	Reservfond	Dispositionsfond	Skuldregleringsfond
1957	4 000	-	-
1958	9 000	-	-
1959	10 500	416	-
1960	12 000	494	-
1961	13 800	584	-
1962	20 000	628	20 000
1963	20 000	125 673	34 000
1964	20 000	150 537	37 000
1965	20 000	47 362	48 000
1966	60 000	6 620	81 500
1967	100 000	270 728	81 500
1968	130 000	526 407	81 500
1969	200 000	1 237 782	91 500
1970	200 000	608 944	122 000
1971	235 000	917 719	122 000
1972	305 000	122 000	122 000

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1957-1972.

³⁶¹ SOU 1954:19 s. 367ff. Dahlin mfl. (2004) s. 117f. Broberg (2011) s. 182.

Den tillväxt som företaget gick igenom under andra halvan av 60-talet har redovisats tidigare i form av produktions- och försäljningsökning, ökning av företagslokalernas yta, varulagrets värde samt ökningen av elmotorers och smältugnarnas kapacitet. Därtill kom en hårt genomförd årlig avskrivning av företagens inventarier och maskinpark. Nu är det möjligt att ytterligare betona bilden av framgång och god ekonomi genom det sätt företaget minskade nettovinsten och därefter placerade den vinst som blev kvar i olika beskattningsfria fonder.

1954 års utredning skrev: ”Slutsatsen blir att lönsamma, expanderande företag och företag med låg tröskelvinst (=låga eller inga utdelningskrav) gynnas av företagsbeskattningen.”³⁶² Som framgått ovan var AB Dahréntråd ett lönsamt och expansivt företag där ägarna aldrig tog ut hela eller del av nettovinsten, vilket gör det möjligt att konstatera att företaget tillhörde den grupp företag som gynnades av gällande skatteregler.

10.6. Produktionspersonalens löner

I en mikroekonomisk förklaring till varför småföretag växte fram och hade framgång på landsbygden skulle en lägre lönenivå vara en del. Lars Nyström diskuterade lönerna inom Kvänumdistriktet i jämförelse med riket och använde åren 1951, 1964 och 1984 som utgångspunkt. Vid en sammanräkning av resultaten från löneläget i de fem företag som ingick i 1951 års jämförelse fann Nyström en ungefärlig skillnad med 16 procent lägre timlön än rikssnittet.³⁶³ Den genomsnittliga löneskillnaden minskade dock vid jämförelserna år 1964 och 1984, samtidigt kvarstod skillnaderna mellan de olika företagen inom studien och var i vissa fall betydande. Här påminns vi om att rikssnittet döljer avsevärda regionala och branschmässiga skillnader.³⁶⁴ Nyström skrev:

Vänder vi på perspektivet och betraktar frågan ur löntagarens synvinkel finner vi att de flesta arbetare torde ha åtnjutit en rätt god levnadsstandard. Lönerna låg i paritet med de i landet som helhet, samtidigt som kostnadsläget rimligen var lägre. Kännetecknande för bygden var också en hög arbetsvolym.³⁶⁵

362 SOU 1974:12 s. 60.

363 Nyström (2012) s. 319f.

364 Nyström (2012) s. 320ff.

365 Nyström (2012) s. 322f.

År 1984 arbetade en genomsnittlig verkstadsarbetare inom Kvänumdistriktet nästan 4 timmar mer i veckan än riksgenomsnittet, vilket då också ledde till att bruttolönen på så vis hamnade över riksgenomsnittet. Att löneskillnaderna dock inte var större förklarade Nyström bl.a. med att de studerade företagen från och med 1952 började anpassa sig till LO:s krav om solidarisk lönepolitik och arbetsgivarorganisationens strävan efter samordnad lönebildning och ett hindrande av löneglidning.³⁶⁶ Sammanfattande skrev Nyström: ”Att låga löner kan ha bidragit till industrins tillväxt finner stöd i empirin vad gäller ett *inledande* skede i industrialiseringen, då företagen i både Kvänum och på Orust åtnjöt arbetskostnader avsevärt under riksgenomsnittet. Följer vi utvecklingen över tid ser vi dock hur skillnaderna successivt krymper samman för att med tiden helt försvinna.”³⁶⁷

Som referens till lönerna inom Dahréns Dynamotrådspinneri redovisas i tabell 10.11 den genomsnittliga timförtjänsten bland vuxna manliga arbetare inom tillverkningsindustrin under åren 1945-1953. Prisökningarna som kännetecknade tiden runt Koreakriget framgår tydligt i tabellen med en cirka 50-procentig löneökning mellan 1950 till 1953.

Tabell 10.11 Löneutvecklingen 1945-1953 för vuxna manliga arbetare inom tillverkningsindustrin. Genomsnittlig timförtjänst, kr.

1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953
1,90	2,05	2,34	2,54	2,62	2,73	3,30	3,92	4,11

Anm. Timförtjänst inklusive övertids- och skifttillägg, helgdagslön, semesterlön, permitteringslön och andra förmåner.
Källa: SOS: Löner 1975 Del 2, Tabell 8.

Arbetstiden i Dynamotrådspinneriet var mellan 07.00-18.00 och inkluderade en timmes matrast. Löneuppgifterna från de första åren är mycket begränsade. I juni 1945 började Åke Johansson, som hade arbetat periodvis vid rävfarmen, att arbeta vid omspinningsmaskinen. Hans lön var då 1 krona i timmen. I juni anställdes även den 14-åriga Allan Olsson för 65 öre i timmen. En lön som året efter höjdes till 75 öre. I november anställdes Sten Carlman, Harry Olsson och Allan Gustavsson, som alla var över 18 år, och fick 90 öre i timmen som

³⁶⁶ Nyström (2012) s. 323. Se även Lund, C. (2010) s. 195ff.

³⁶⁷ Nyström (2012) s. 376. Originallets kursiv.

begynnelselönen. Samtliga anställda fick även för- och eftermiddagskaffe i Agda Dahréns kök. Vid årsskiftet 1945-46 arbetade, förutom Ernst, Agda och Kurt Dahrén, 5 stycken i rävgården och 8 i Dynamotrådspinneriet.³⁶⁸ Dessa mäns timlöner motsvarade knappt hälften av de genomsnittliga timlönerna inom svensk tillverkningsindustri. Även när lönerna jämförs med de genomsnittliga timlönerna för lantarbetare, fyllda 18 år, förefaller de låga.³⁶⁹

Timlönen 1951 för Åke Johansson var 3,95 kronor, Allan Gustavsson 3,58 kronor, Sten Carlman 3,18 kronor, Harry Olsson 3,06 kronor och den då 20 årige Allan Olsson tjänade 2,38 i timmen.³⁷⁰ Sammantaget innebär detta långa arbetsdagar och låg timlön, vilket med all säkerhet gynnade företagets etablering. Samtidigt var lönen ett välkommet tillägg för arbetarna till småjordbrukets knappa förhållanden.

För åren 1949-1951 finns lönestatistik på individnivå, vilket gör det möjligt att notera den enskilde arbetarens löneutveckling. Det är tydligt att förändringen mellan 1949-1950 är begränsad. Löneökningen mellan 1950 till 1951 var kraftfullare och varierade mellan 15,1-46,0 procent och en genomsnittlig löneökning på cirka 25 procent, vilket också kan ses som en del av de prisökningar som följde Koreakriget och ligger i paritet med genomsnittet för arbetare inom tillverkningsindustrin.

Tabell 10.12 Genomsnittlig timlön för manliga arbetare vid Dahréns Dynamotrådspinneri 1949-1951, kr.

	Reservfond	Dispositionsfond	Skuldregleringsfond
Timlön	2,29	2,21	2,72
Antal anställda	25	39	42

Källa: Lönestatistik. Dahréns Dynamotrådspinneri.

Lars Nyströms lönejämförelse för år 1951 visade att Kvänumarbetarna hade cirka 16 procent lägre timlön än rikssnittet. Manliga arbetare över 18 år i Jonslund hade 1951 en genomsnittlig timlön som låg cirka 20 procent under motsvarigheten inom tillverkningsindustrin. Det är därför möjligt att dra slutsatsen att företagen i Kvänum och Jonslund initialt hade en klar fördel vad

368 Dahrén (2014) s. 32f.

369 SOS: Lönestatistisk Årsbok. Arbetsmarknad samt arbets- och löneförhållanden. 1951:tab. 5 s. 20.

370 Lönestatistik från Dahréns Dynamotrådspinneri år 1951.

gäller lönekostnader räknat utifrån betalning per timme. Det är emellertid inte möjligt att särredovisa lönerna utifrån exempelvis ålder, kompetens eller arbetsuppgifter.

År 1949 fanns endast två kvinnliga arbetare i lindningstrådsfabriken, vilka hade 1,32 respektive 1,84 kronor i timmen. 1950 fanns 8 kvinnor anställda med en genomsnittlig timlön på 1,57 kronor och 1951 var 7 kvinnor anställda och hade 1,84 kronor i timlön. Av de 8 kvinnor som var anställda 1950 var 4 stycken kvar i fabriken året efter och fick då en genomsnittlig löneökning på hela 37,5 procent, men låg trots det på en lägre lönenivå än majoriteten av männen.³⁷¹

1945-1946 fanns två manliga arbetare som var yngre än 18 år. Därefter varierar antalet arbetare, män och kvinnor, under 18 år, exempelvis var fyra män och fyra kvinnor under 18 år 1951. Tar vi bort de nyanställda från beräkningen av genomsnittstimlönen och även antar att de under 18 tillhörde de lägst betalda ökar kvinnornas genomsnittliga timlön från 1,84 till 2,17 kronor i timmen och männens från 2,72 till 2,86. Det skulle även betyda att samtliga vuxna män som inte var nyanställda tjänade mellan 2,18 och 4,09.

Det här innebär således att kvinnornas löner inte var lägre vid lika arbete, det Yvonne Hirdman benämner byxtillägget i arbetet ”Med kluven tunga”³⁷², utan huvudsakligen berodde på att rådande genusordning gjorde att de anställda kvinnorna huvudsakligen hade andra arbetsuppgifter än männen och synade produkter, skötte lokalvård och arbetade i köket.³⁷³ Vid tiden föreföll arbetsdelningen säkert som naturlig och grundad på den genusordning som existerade i agrara samhället och de anställdas hemmiljö.³⁷⁴

Av detta är det möjligt att säga att ingångslönerna och lönerna för de under 18 år generellt var betydligt lägre än för de som arbetat något eller några år hos Dahréns. De senare låg dock under rikssnittet, men arbetade samtidigt utanför högkostnadsområden som Göteborg, Malmö och Stockholm. Flera av dem bodde kvar på en mindre familjegård och kunde därigenom förbättra sina levnadsomständigheter.³⁷⁵

Enligt den fokusgrupp som intervjuades var lönerna relativt låga för nyanställda, men att det fanns en lönetrappa, som utöver årliga löneökningar,

371 Lönestatistik från Dahréns Dynamotrådspinneri år 1949-1951.

372 Hirdman (1998) kapitel 1. Se även Johansson & Magnusson (2012) s. 50ff.

373 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

374 Hirdman (1998) s. 8f.

375 Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren.

innehöll lönesteg efter tre respektive sex år. Det lönade sig med andra ord att bli över 18 år och fortsätta att arbeta vid företaget. Rolf Andersson, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson anställdes som 15–16-åringar. Då bodde och arbetade de fortfarande hemma på sina fädernegårdar och behövde extrainkomster. Samtliga hade cykelavstånd till fabriken innan de flyttade till Jonslund, där de fortfarande bor.³⁷⁶

En annan syn på företagets lönekostnader framträder i ingenjör Sture Södermans korta återblick över arbetsåret 1949:

Arbetarnas löner får icke drivas högre, än vad de nu äro. Vid jämförelse med ex. Stockholm, måste man säga, att våra löner ligga betydligt högre. Vidare bör det ses upp med övertidsarbetet. [...] Vad som även borde rättas till, är arbetstiden. Nu förekommer alldeles på tok för mycket olika arbetstider och raster. Man måste tänka på, att varje rasts början och slut, stjälar alltid ett eller ett par minuter av den ordinarie arbetstiden.³⁷⁷

Söderman föreslog att man skulle införa stämpelklocka och ackordsarbete som ett sätt att komma till ordning med problemen övertid och den faktiska arbetstiden samt strukturera arbetet genom ackordsarbetets koppling till produktionsresultatet. Enligt Christer Lundén (f.d. produktionschef) infördes aldrig stämpelklocka eftersom företagsledningen strävade efter att bygga upp en företagskultur där man litade på folk. Inte heller ackordslön infördes. Företaget använde endast raka timlöner som var kopplade till anställningstid och befattning inom produktionen.³⁷⁸ Söderman skrev vidare:

Arbetsförhållanden har varit goda, om vi bortser från ett par oroshärdar, dessa ha emellertid det goda med sig, att vi kunnat rensa ut sådana element, som vi icke skulle haft någon större glädje av att ha kvar. Dock har med all tydlighet visats, att vi icke längre kunna gå fram på den alltför hovsamma linjen, utan måste visa en bestämdhet som på samma gång inger respekt och ordning. Skulle så icke vara fallet, måste vi driva det hela till sin spets och den bästa lösningen i ett sådant fall vore, organisation utav bägge parter.³⁷⁹

376 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

377 Söderman, S. En kort återblick på det gångna arbetsåret 1949.

378 Intervju med Christer Lundén (2016-09-30).

379 Söderman, S. En kort återblick på det gångna arbetsåret 1949.

I sin reflektion över 1950 skrev Söderman att arbetsförhållandena på fabriken varit goda under året, men samtidigt måste arbetsförmännen se till att ordningen upprätthölls i respektive avdelning. Han fortsatte:

Det gäller i synnerhet i spinsalen, där de yngre arbetarna icke helt synes ha vuxit ifrån lekåldern. [...] Beträffande den, som jag kallar okynnesövertiden i form av $\frac{1}{4}$ och $\frac{1}{2}$ timmar, har den bortfallit i och med placandet utav Östengård som lagerförvaltare. Övertiden minskades genom denna omorganisation, från 16,5% november månad till 7,6% december månad, utgörande en besparing av 400 kronor i månaden.³⁸⁰

Sture Södermans analys av arbetsförhållandena och behovet av noggrannare kontroll över själva arbetsprocessen och arbetstiden ger en inblick i arbetsgivarens fortgående strävan att effektivisera produktionen. Det gäller även möjligheten att öppna för en kollektiv organisering av arbetskraften.³⁸¹

Arbetarnas genomsnittliga timlön på AB Dahréntråd under åren 1953-1973 jämförs med den genomsnittliga timförtjänsten hos manliga arbetare inom tillverkningsindustrin i tabell 10.15. Här har den totala lönesumman för Dahréntråds produktionspersonal dividerats med det totala antalet arbetade timmar, såsom dessa redovisas i de årliga huvuduppgifterna till industristatistiken. Under de här åren var endast ett par kvinnliga arbetare anställda och lönestatistik kring dem saknas, varför det blir naturligt att jämföra med den genomsnittliga timförtjänsten med manliga arbetare inom tillverkningsindustrin.

Som framgår av tabell 10.13 var timlönerna på Dahréntråd cirka 10-40 procent lägre än lönerna i tillverkningsindustrin under åren 1953 till 1963. Därefter förändrades bilden och skillnaderna minskade och vissa år förefaller Dahréntråds produktionspersonal till och med haft högre löner. Även om det mått som används är grovt och inte tar hänsyn till lönespridningen bland arbetarna så förefaller det som företaget haft en kostnadsfördel från starten 1945 fram till mitten av 60-talet. Ett skäl till att kostnadsfördelen försvann kan vara att företaget inkluderades i de nationella lönerörelserna med solidarisk lönepolitik som ledstjärna och att löneskillnaderna därför utjämnades. På före-

380 Söderman, S. En kort återblick på det gångna arbetsåret 1950.

381 Det är här inte möjligt att tydliggöra om den övertid som Nyström påvisar i Kvänumföretaget betraktades av företagarna som ett problem eller fullt ut var beordrad.

taget kvarstod löneskillnaden mellan de kollektivanställda som arbetade skift och de som inte gjorde det, där de förstnämnda hade högre lön än de andra.³⁸²

Tabell 10.13 Genomsnittlig timlön för vuxna manliga arbetare inom tillverkningsindustrin jämfört med timlönen på Dahréntråd 1953 - 1973.

År	Dahréntråd	Tillverkningsindustrin
1953	2,86	4,11
1954	3,00	4,29
1955	3,67	4,64
1956	3,96	5,04
1957	3,86	5,34
1958	4,75	5,67
1959	5,00	5,93
1960	5,84	6,32
1961	6,17	6,82
1962	6,24	7,39
1963	6,78	7,91
1964	8,38	8,57
1965	9,47	9,45
1966	10,43	10,26
1967	11,78	11,10
1968	12,73	11,83
1969	12,47	12,85
1970	16,25	14,28
1971	16,15	15,68
1972	17,31	17,54
1973	22,31	19,05

Anm. Dahrénträds timlön är framräknad genom att dividera den totala lönen med det totala antalet arbetade timmar.

Källa: Dahrénträds inlämnade huvuduppgifter till industristatistiken 1954-1973. SOS Löner 1975, del 2, tabell 8.

Lantbrukartraditionerna präglade även relationerna på så vis att såväl de anställda, precis som Ernst Dahrén själv, initialt var motståndare till kollektiva organisationer. Enligt Rune Blomgren, som anställdes 1953, fick han förhandla med varje anställd enskilt kring arbetsuppgifter och lön. Något som blev en

382 Rolf Andersson, f.d. huvudskyddsombud och skiftarbetare (2014-09-11)

alltmer omfattande verksamhet i takt med att företaget växte och till sist gjorde att Blomgren själv verkade för att arbetarna skulle organisera sig i en facklig verkstadsklubb som förhandlade för dem. Han övertygade även Ernst Dahrén om fördelarna av att gå med i arbetsgivareföreningen och kort därefter organiserades arbetarna genom Metall, något som, enligt Blomgren själv, i sin helhet underlättade hans arbete avsevärt.³⁸³

Som en del i sammanhanget ska inflikas att LO 1940 organiserade cirka 90 procent av landets arbetare, varför man lokalt också kunde se en vinst med att knyta sig till de centrala löneförhandlingarna som ett sätt att stärka sin ställning.³⁸⁴ Sammantaget är det således möjligt att skönja arbetstagarnas skäl att organisera sig utifrån den tydligt ojämna maktbalans som existerade lokalt. Även arbetsgivaren hade goda skäl att effektivisera förhandlingar kring löner, arbetstider och arbetsförhållanden genom partsföreträdda förhandlingar när antalet anställda växte.³⁸⁵

Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF) hade redan under 1940-talet verkat för gemensamma och standardiserade regler kring löne- och anställningsförhållandena, bl.a. för att undvika lokal lönekonkurrens. Allt inom Saltsjöbadsavtalets samförståndsanda och fackföreningsrörelsens ambitioner att teckna bindande nationella huvudavtal.³⁸⁶ Efter det att Dahréntråds respektive parter anslutit sig till sina organisationer sattes lönerna, enligt Sven Dahrén, för produktionspersonalen genom att han själv ringde runt till en handfull företag i området, bl.a. Necks verkstäder, för att ta reda på hur de andra företagens löner låg. Med detta som utgångspunkt informerades den lokala fackföreningen och lönerna sattes.³⁸⁷

10.7. Företagsledningens löner

I intervjun från 1987 med Dahréntråds tidigare verkställande direktör Rune Blomgren ställdes frågan om ägarnas, tillika företagsledningens, uttag ur företaget. Blomgren ansåg att familjen Dahrén tog ut ”kolossalt lite och att allt använts till investeringar i företaget”. Vidare att de tre företagsledarnas lön snarast låg

383 Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren.

384 Johansson & Magnusson (2012) s. 28.

385 Lundh (2010) s. 135ff.

386 Lundh (2010) s. 205.

387 Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26)

under vanlig lön och att de varit väldigt sparsamma och enkla människor utan några som helst ekonomiska pretentioner.³⁸⁸

I ett försök att klargöra i vad mån Blomgrens bedömning var korrekt har företagets årsredovisningar under åren 1956-1972 använts för att bedöma de tre företagsledarnas totala löneuttag. Utifrån årsredovisningarna har det inte varit möjligt att identifiera var och ens årslön, men enligt Sven Dahrén tog de tre alltid ut lika stor lön. De beslöt också att aldrig ta ut högre lön än cheferna för försäljning och lager i Stockholm och Göteborg, vilka hade högst lön i företaget.³⁸⁹

En jämförelse görs här med den genomsnittliga bruttolönen för teknisk personal i ledande ställning inom metall- och verkstadsindustrin. Som framgår av tabell 10.14 tog de tre företagsledarna på Dahréns under åren 1958-1961 ut en lägre eller helt jämförbar lön. Under dessa år sker, som redovisats ovan, ganska omfattande investeringar inom företaget, varför det är möjligt att Dahréns valde att hålla tillbaka sina löneuttag för att satsa på företaget.

För merparten av övriga år hade de tre en bruttolön som översteg genomsnittslönen för den ledande tekniska personalens inom metall- och verkstadsindustrin med mellan 18-54 000 kronor. Två år avviker dock markant från mönstret år 1962 då lönerna var nästan 90 000 kronor högre än jämförelsegruppens och 1972 då deras löner är cirka 125 000 kronor högre. I det förstnämnda fallet kommer det större löneuttaget efter fyra år med löneuttag som är lika med eller lägre än jämförelsegruppens och det senare sker i samband med att försäljningen av företaget börjar bli aktuell.

Sammantaget ger det bilden av att företaget gjorde det möjligt för de tre manliga företagarna att skapa en ekonomisk bas för sina familjers försörjning och boende i Jonslund utan att inkludera aktieutdelningar eller extrema löneuttag. I vad mån deras hustrur, som på olika vis varit aktiva i företaget, också erhållit lön för sitt arbete och i så fall till vilken lönenivå är idag inte möjligt att bedöma. Det förefaller möjligt att beskriva familjeföretaget som ett levebrödsföretag i aktiebolagsform.

388 Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren. Aktieutdelningar förekom aldrig under tiden då företaget var familjeägt.

389 Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26).

Tabell 10.14 Individuell bruttoårslönen för Ernst, Kurt och Sven Dahrén jämförd med bruttoårslönen för tekniskt personal i ledande ställning inom metall- och verkstadsindustrin 1956 - 1972.

År	Dahréns löneuttag	Teknisk personal i ledande ställning	A/B
1956	53 767	30 636	1,76
1957	50 560	32 796	1,54
1958	46 084	46 968	0,98
1959	37 219	36 696	1,01
1960	34 746	39 216	0,89
1961	36 542	43 644	0,84
1962	91 060	47 016	2,91
1963	97 141	49 548	1,96
1964	93 985	52 368	1,79
1965	92 743	55 836	1,66
1966	93 531	59 472	1,57
1967	88 985	63 264	1,41
1968	90 629	66 648	1,36
1969	118 208	69 480	1,70
1970	128 544	73 776	1,74
1971	131 044	78 756	1,66
1972	209 000	83 628	2,50

Anm. 1956 korrigerades tidigare angivet redovisningsår och kom att omfatta 1 oktober 1954 – 31 mars 1956. Företagsledarnas gemensamma löneuttag har emellertid inte korrigerats. År 1962 ändrades redovisningsåret vilket givit år 1961-1962 18 månader och årslönen har angivits till 136 590 kr. I tabellen har redovisningen baserats på 12 månaders räkning ger 91060kr.

Källa: Dahréntråds årsredovisningar 1956-1972. SOS Löner. Del 1, Tjänstemän inom privat sektor 1956-1972.

10.8. Sammanfattning

När Dynamotrådtillverkningen startade efter kriget hade Ernst Dahréns ingenjörfirma i Göteborg avvecklats och Silverrävsfarmens mest framgångsrika dagar passerats och behovet av ny källa för inkomst var tydlig. Att det råkade bli isolerad tråd var tämligen slumpmässig och berodde på Sonja och Lennart Svantessons köp av elreparationsfirman på Hisingen, en verksamhet som snart kom att räddas av Sonjas far Ernst Dahrén. Härigenom skapades förståelsen för behovet av isolerad lindningstråd och nya affärsplaner såg dagens ljus. Erik

Dahméns analys av mellankrigstidens nyföretagande där arbetslösa startade företag för att skapa grund för sitt eget och familjens levebröd är en bild av verkligheten som går igen även här då en driftig småföretagare öppnar ny verksamhet för fortsatt ekonomisk trygghet.

Hur var AB Dahréntråd tänkt att fungera i sin grundstruktur – sin affärsmodell? Företagets expansion, investeringar i byggnader, maskinpark, inventarier och bilar, var under alla år mellan 1953-1973 självfinansierad. De finansiella resurserna kom från löpande intäkter samt de årliga nettovinsterna, som aldrig delades ut till aktieägarna inom familjen utan fördelades på olika skattebefriade företagsfonder i väntan på nya investeringsplaner. Härigenom tryggades familjeföretagets självständighet trots beroendet av de betydligt större leverantörs- och kundföretagen.

De tre företagsledarnas, ägarnas, löner bestämdes tidigt att vara lika med de högst betalda tjänstemännen inom företaget. Som framgått av kapitlet innebar det en lönenivå under åren 1958-1961 som var lika med eller under genomsnittslönerna för teknisk personal i ledande ställning inom den svenska metall- och verkstadsindustrin. Övriga år fram till försäljningen av företaget översteg deras löneuttag jämförelsegruppens löner, särskilt åren 1962 och 1972 de deras lön var markant högre. Det går därför att säga att de tre företagarna kom att skapa en stabil ekonomisk grund för sig och sina familjer och att det känns rimligt att se tryggheten av levebrödet som företagets yttersta mål. Däremot tyder löneuttaget på att Rune Blomgrens bild av de tre företagarnas löner dock måste ses som en viss underskattning av de verkliga förhållandena utan att de inkluderade någon form av löneexcesser.

Detta lägger ytterligare en konkret pusselbit till den diskussion kring familjeföretagens lönsamhet och ägarnas hantering av vinster som Andrea Colli visade på i sin redovisning av det väldigt ojämna resultat som kommit ut ur de många empiriska studierna. Colli delar inte heller åsikten att familjeföretagen är kortsiktiga med en tendens till att ha en konservativ utvecklingspolicy och uppvisa en oförmåga att upprätthålla innovativ tillväxt, särskilt i kapital- och teknologiintensiva industrier. Här har familjens syn på betydelsen av företagets utveckling som medel för det långsiktiga säkrandet av det egna levebrödet betonats.

Den produktionspersonal som anställdes på Dahréns Dynamotrådspinneri och AB Dahréntråd var män från det omkringliggande jordbruket som hade rekommenderats av någon redan anställd. Det begränsade antalet kvinnor som anställdes arbetade med kvalitetskontroll, lokalvård och i företagsrestaurangen. Det ställdes inga krav på produktionspersonalens formella utbildning. Deras

praktiska erfarenheter från jordbruket och dess maskiner gjorde att de efter anställning kunde läras upp snabbt av andra anställda. Lönerna var under de första åren var betydligt lägre än riksnittet inom tillverkningsindustrin och det dröjde enda fram till 1965 innan lönenivån var lika med eller något över detta genomsnitt. Detta gav företaget en klar kostnads fördel beträffande lönekostnader under hela tiden från start 1945 till år 1965 och underlättade därför övergången från den relativt smala nisch man startat inom till etableringen i starkströmssegmentet. Genom att arbetarnas initialt låga löner ofta kom att adderas till det egna familj jordbrukets avkastning gav de två försörjningskällorna samt ett billigt boende en mer acceptabel levnadsstandard än den låga lönen ger intryck av.

Kapitel 11

Lokala och företagsinterna förhållanden

11.1. Inledning

Essunga kommun präglades vid andra världskrigets slut av att majoriteten av befolkningen var knutna till jordbruket. Samtidigt pågick den strukturomvandling som innebar att familjer med mindre jordbruksenheter blev tvungna att söka sig sysselsättning utanför jordbruket för att livnära sig. Som beskrevs i det föregående kapitlet gällde detta även familjen Dahrén, vilka inte enbart studerade utan även startade företag för att skapa sig ett tryggt försörjningsunderlag.

Andra kom att helt eller delvis söka sig lönearbete hos företag som Necks verkstäder eller Dahréns Dynamotrådspinneri/AB Dahrénråd. Arbetsmarknaden präglades av god tillgång på arbetskraft och de som rekryterades förblev lojala med företaget. En form av bruksanda skapades. Till bilden hör att inte enbart fabrikslokalerna byggdes ut utan även egnahemsvillor, vägar, bygdegård, skola och utomhusbad, vilket sammantaget blev viktiga beståndsdelar i orten Jonslunds framväxt och skäl till att människor stannade kvar helt nära sin födelseplats. Kapitlet berör således betydelsefulla delar av den lokala kontext som präglade Jonslund och AB Dahrénråd under åren före 1973.

11.2. Sysselsättningen i Essunga kommun

År 1952 genomfördes en stor kommunsammanslagning i Sverige. Då slogs åtta socknar samman och bildade Essunga kommun. 1974 var det åter tid för kommunsammanslagningar och Vara kommun bildades, men endast nio år senare delades storkommunen upp och Essunga blev åter självständig kommun med Nossebro som centralort. Grundläggande för Nossebro var att den smalspåriga Västergötland-Göteborgs Järnväg mellan Göteborg och Gårdsjö i Gullspångs kommun drogs genom orten år 1900. Nossebro var då fortfarande en by med cirka 150 invånare. 16 år senare invigdes järnvägsförbindelsen till Trollhättan. Järnvägen innebar att Nossebro expanderade med handlare, post, bank och nya företag, exempelvis Necks verkstäder, Nossebro Mejeri, Nossebro Bryggeri

& Läskedrycksfabrik och Sollebrunns Spannmålshandel. Det sistnämnda företaget finns kvar idag under namnet Svenska Foder.³⁹⁰

Necks mekaniska verkstäder startades av plåtslagaren Gustaf Neck och företaget var länge Nossebros största industri som rekryterade arbetskraft från den kringliggande jordbruksbygden. 1936 arbetade cirka 200 personer i företaget. Hyresbostäder erbjöds de anställda samtidigt som det fanns möjlighet att köpa en tomt till subventionerat pris och låna pengar till det egna husbygget. På så vis skapades ett egnaomsråde under 1942 bestående av 18 fastigheter öster om fabriksstomten.³⁹¹

Gustav Neck var inte enbart företagare utan även ledande inom kommunen, bland annat ordförande i kommunalhusbyggnadskommittén. Gustav Neck avled 1955 vid 62 års ålder och sonen Roland Neck övertog verksamheten. Necks hade som mest mellan 3–400 anställda och var med andra ord betydligt större än AB Dahréntråd under vår undersökningsperiod. Troligen var företagen i viss mån konkurrenter på den lokala arbetsmarknaden, men tillgången på arbetskraft var trots detta god. I februari 1985 sålde familjen Neck företaget, vilket några år därefter kom att flyttas till Polen och döpas till Polneck.³⁹²

Essunga kommun består sedan 1 januari 1982 av församlingarna Barne-Åsaka, Bäreberg, Essunga, Främmestad, Fåglum, Kyrkås, Lekåsa och Malma.³⁹³ Som framgår av tabell 11.1 över befolkningsutvecklingen inom kommunen under perioden 1945–1980 så var befolkningen störst år 1945 med 6 695 stycken invånare och minst år 1975 med 5 707 invånare. Redan 1980 var kommunen dock åter 6 061 stycken invånare, med andra ord är befolkningsunderlaget under dessa år stabilt. I tabell 11.2 redovisas befolkningsutvecklingen i Essunga församling samt i dess två tätorter Nossebro och Jonslund. Nossebro ökade från 1 042 stycken invånare år 1945 till 1 799 stycken år 1980 och även Jonslund växte efter att ha definierats som tätort.³⁹⁴

390 Steen, R. Trollhättan – Nossebro Järnväg. Steen, R. Västergötland – Göteborgs Järnvägar. Nyström (2012) s. 208. Folk- och bostadsräkningen 1985 bilaga 1 s. 174.

391 Zellion, M. (2012) Necks verkstäder.

392 Zellion, M. (2012) Necks verkstäder.

393 Folk- och bostadsräkningen 1985 bilaga 1 s. 174.

394 Grunden för Statistiska Centralbyråns tätortsdefinition är ett tätbebyggt område med minst 200 invånare där avståndet mellan husen är mindre än 200 meter samt där andelen fritidsfastigheter understiger 50 procent. SOS: SM MI 38 1301 Tätorter 2010.

Tabell 11.1 Befolkning i Essunga kommuns 8 församlingar. 1945-1980

	1945	1950	1960	1970	1980
Barne-Åsaka	606	621	600	601	725
Bäreberg	796	773	681	569	590
Essunga	2502	2620	2713	2678	2842
Främmestad	1149	1079	1007	875	909
Fåglum	477	462	417	341	317
Kyrkås	177	155	129	113	95
Lekåsa	371	366	317	252	238
Malma	617	570	462	389	336
Totalt	6695	6646	6326	5818	6052

Anm. Befolkningen i de församlingar som 1982 utgör Essunga kommun.

Källa: SOS: Folkräkningen 1945:1 tab. 1. Folkmängd i tätorter 1950-1975. Folk- och bostadsräkningen 1980:3 tab. 7.

Tabell 11.2 Befolkning i Essunga församling inkluderande tätorterna Nossebro och Jonslund. 1945-1980

	1945	1950	1960	1970	1980
Essunga	2502	2620	2713	2678	2842
Nossebro	1042	1105	1335	1522	1799
Jonslund				224	394

Anm. 1945 fattades beslut om att utvidga Nossebro och tätorten kom att bli del av såväl Essunga som Bäreberg. 1970 definierades Jonslund som tätort.

Källa: SOS: Folkräkningen 1945:1 tab. 1. Folkmängd i tätorter 1950-1975. Folk- och bostadsräkningen 1980:2.3 tab. 10. och 1980:3 tab. 7.

Inom jordbruk och skogsbruk minskade antalet förvärvsarbetande kraftigt inom Essunga kommun under åren mellan 1945-1985. Den största ökningen stod den offentliga verksamheten för genom exempelvis utbyggnaden av förskola och skola, vilket också ökade antalet arbetstillfällen för kommunens kvinnliga befolkning. Detta bör ses inom ramarna för en mer generell trend som präglade Sverige under efterkrigstiden då det fanns få traditionellt kvinnliga arbeten inom industrin samtidigt som den växande offentliga sektorn utgjorde en

expanderande arbetsmarknad för kvinnor och förvärvsintensiteten bland gifta kvinnor ökade kraftigt.³⁹⁵

På 1960-talet beslutades om införande av den nioåriga grundskolan, något som ledde till att nya skolor byggdes i Bredöl, Nossebro och Jonslund. När Essunga kommun blev självständig igen 1982 blev Nossebro huvudort även för den kommunala verksamheten, vilket bidrog till att öka antalet arbetstillfällen. Inom verkstadsindustrin svarade AB Dahréntråd och Necks Verkstäder för majoriteten arbetstillfällena.³⁹⁶

Tabell 11.3 Förvärvsarbetande med arbetsplats inom Essunga kommun. 1945-1985

	Jord- & skogsbruk	Verkstads- industri	Livsmed- elsindustri	Övrig industri	Byggnads- verks.	Handel, restaurang o hotell	Offentlig verks.	Övrigt
1945	1741	303	99	116	98	114	74	273
1960	1179	405	94	133	184	203	102	234
1985	571	406	59	97	134	189	582	182

Källa: SOS: Folkräkningen 1945:5 tab. 2; 1960:6 tab.7. Folk- och bostadsräkningen 1985:6 tab. 7.

Utvecklingen i Essunga kommun var förstås inte unik i efterkrigstidens Sverige. Lennart Schön skrev: ”Från det andra världskriget fram till 1970 lämnade cirka tre kvarts miljon människor jordbruket, vilket också motsvarade drygt tre fjärdedelar av dem som vid början av denna rationaliseringsperiod sysselsattes i jordbruket med binäringar.”³⁹⁷ Den politik som fördes stödde utvecklingen mot att familjejordbruk med 10-20 hektar skulle bildas, för att ge full sysselsättning åt familjens vuxna. Traktorn med sina olika arbetsbesparande redskap som skördetröskan och slåttermaskiner med självbindare konkurrerade inte enbart ut hästarna utan minskade radikalt på behovet av arbetskraft. Elektriciteten förändrade de grundläggande processerna kring mjölkning, separatorn, kylning och utpumpning till den hämtande tankbilen istället för mjölkpallar efter vägen.³⁹⁸

³⁹⁵ Lundh (2010) s. 216ff.

³⁹⁶ www.essunga.se/Om-kommunen/Test-2/Nossebro/Nossebro-idag/Nossebros-historia.aspx

³⁹⁷ Schön (2000) s. 427.

³⁹⁸ Schön (2000) s. 428ff.

Tabell 11.4 Antal jordbruksenheter grupperade utifrån hektar åker.
1944-1980. Skaraborgs län.

	2-5	5-10	10-20	20-30	30-50	50-100	100-	Summa
1944								20135
1951								19404
1961	2319	4119	5376	2098	1215	465	205	15797
1966	1670	2938	4196	2029	1436	594	238	13101
1970	1082	1986	3257	1846	1625	863	282	10941
1975	913	1648	2823	1702	1673	974	321	10054
1980	770	1375	2387	1540	1690	1074	344	9180

Anm.: Jordbruksräkningar och fastighetstaxeringarna var planerade att genomföras vart femte år. Efter kriget stördes denna rytm genom att fastighetstaxeringarna sköts upp två år.

Källa: SOS: Jordbruk med binäringar.

Av tabell 11.4 framgår att antalet jordbruksenheter i Skaraborgs län som baserades på mellan 2 till 20 hektar jord minskade med hela 7 282 stycken enheter under perioden 1961 till 1980. Samtidigt ökade antalet jordbruksenheter med över 30 hektar jord, vilka gav grund för reparationsverkstäder och företag som tillverkade de maskiner de större jordbruksenheterna behövde i sin verksamhet.

Ser vi till helheten är det möjligt att konstatera att drygt hälften av brukningsenheterna som fanns 1944 hade försvunnit 1980. Då det här rör sig om familj jordbruk som överförs till annan ägare i samband med arvsskiftet eller försäljning vid annan tidpunkt så har förändringen påverkat ett omfattande antal människor som fått söka sig till ny sysselsättning.

Den här trenden gjorde sig även gällande inom området kring Kvänum och innebar en minskning av antalet sysselsatta inom jordbruket från 1 407 år 1945 till 424 år 1986. Antalet brukningsenheter med en åkerareal mellan 2–20 hektar minskade under samma period från 488 till 131 stycken enheter.³⁹⁹

Lars Nyström skrev:

I takt med att behovet av maskininvesteringar ökat, inkomstförväntningarna stigit och relativpriserna på jordbruksprodukter sjunkit, har allt större gårdar krävts för att jordbruket skall bära sig. Härigenom befinner sig slättbonden med 10, 20 eller till och med 50 hektar bördig åkerjord med tiden

³⁹⁹ Nyström (2012) s. 314 & 317.

i samma situation som en skogsbonde i Marks härad hundra eller hundra-femtio år tidigare: nya inkomstkällor måste till för att säkra försörjningen.⁴⁰⁰

Genom att Dahréns och andra företagare skapade sysselsättningsmöjligheter utanför jordbruket, som ibland till och med gick att utföra parallellt med ett mindre jordbruk, hjälpte det till att bromsa utflyttningen från Essunga kommun. Till det kom, som tidigare nämnts, hela den kommunala organisationens personalbehov. Därför kom kommunen att ha ett relativt konstant befolkningsunderlag kring 6 000 personer under perioden 1945 – 1980.

11.3. Rekrytering av arbetskraft och bruksanda

När Dahréns Dynamotrådspinneri startade 1945 ansvarade Ernst, Agda och Kurt Dahrén för samtliga arbetsuppgifter som rörde utveckling och drift av företaget. Ernsts huvudintresse var en entreprenöriell utveckling av företagets produkter, produktion och kundrelationer medan Kurt var dess chefsekonom och ansvarade för den dagliga driften, en funktionsuppdelning som faller väl inom exempelvis Joseph Schumpeters bild av skillnaden mellan en entreprenör och företagschef. Agda svarade huvudsakligen för driften av rävfarmen, de anställdas kaffe- och matraster samt deltog vid kundbesök.

Som framgår av tabell 11.5 överskred antalet medarbetare på Dahréntråd den övre gräns på 50 anställda som Axel Iveroth använde då han definierade svensk småindustri i sin studie ”Småindustri och hantverk i Sverige” från 1943. Sverker Jonsson diskuterar 70 år senare begreppet småföretag/småindustri och stödjer sig då bland annat på Europeiska kommissionens gränsdragning för små företag mellan 10-49 varefter följer medelstora företag på 50-499 anställda i kommissionens indelning.⁴⁰¹ Det senare innebär att lindningstrådsverksamheten utvecklades från ett mycket litet familjeföretag som baserades på en handfull personer 1945 upp till ett svenskt medelstort företag med drygt 100 anställda 1973.

Då företaget växte blev det snart omöjligt för företagsgrundarna att leda verksamheten på egen hand och personal rekryterades. Ingenjör Sture Söderman anställdes 1946 som teknisk ansvarig och kom att ersättas av Rune Blomgren 1953, båda förde med sig erfarenhet från annan lindningstrådstillverkning. Därutöver fanns en arbetsledare samt 3 män och 2 kvinnor på kontoret. 1956 började även Sven Dahrén att arbeta vid företaget som teknisk chef. År 1965

⁴⁰⁰ Nyström (2012) s. 341.

⁴⁰¹ Iveroth (1943) s. 82. Jonssons (2013) s. 11f.

blev han företagets verkställande direktör när fadern drog sig tillbaka från posten och ett planerat ledarskifte genomfördes.⁴⁰²

Tabell 11.5 Antal sysselsatta vid Dahrénråd 1954-1973

År	Totalt	Arbetare	År	Totalt	Arbetare
1954	52	44	1964	90	68
1955	59	49	1965	92	70
1956	67	56	1966	93	67
1957	75	58	1967	87	65
1958	74	56	1968	83	61
1959	73	55	1969	92	63
1960	83	64	1970	103	73
1961	89	69	1971	111	73
1962	87	66	1972	112	74
1963	88	66	1973	112	75

Anm. För åren 1954-56 har Ernst och Kurt Dahrén inkluderas och därefter även Sven Dahrén. Inget tyder på att Agda eller Ingrid Dahrén inkluderats i statistiken. I Dahrénråds årsredovisningar anges delvis andra årsmedeltal för antalet anställda, men trenden påverkas inte.

Källa: Dahrénråds Specialuppgifter till industristatistiken.

Antalet anställd teknisk personal, arbetsledare och kontorspersonal ökade till 37 stycken 1973 och då hade även 4 säljare tillkommit. Förändringen över tidsperioden motsvarar en tämligen radikal förskjutning från 13 till 33 procent sysselsatta utanför den direkta produktionen, något som drivits av såväl ökad produktivitet som en ökad betydelse av exempelvis produkt- och kvalitetsutveckling. Under den studerade perioden var det nästan enbart män som arbetade i produktionen samt det löpande underhållet och allehanda byggarbeten. Antalet kvinnor varierade mellan 4-6 personer och det går inte att klargöra vilken typ av arbetsuppgifter de hade, men kvalitetskontroll, företagsrestaurangen samt lokalvård har omnämnas.⁴⁰³ Antalet arbetare i produktionen framgår av

⁴⁰² Sven Dahrén (2014-09-26) Jönsson et al (2004) s. 19.

⁴⁰³ Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

tabell 11.5 och visar på en ökning från 44 stycken 1954 till 75 stycken 1973, vilket motsvarar en förändring med nästan 60 procent.⁴⁰⁴

I praktiken anställdes endast män i de företag Lars Nyström studerade i Kvänum. När försörjningen inom jordbruket successivt minskade var det möjligt för männen att söka arbete bland de lokala företagen och på så vis stärka familjens inkomster. Kvar på gårdarna fanns kvinnor, döttrar och söner som fortsatte att arbeta inom familjejordbruket. Nyström nämner även exempel då hustrun till en verkstadsarbetare utförde enklare arbete åt verkstadsföretaget i hemmet och på så vis skapade extrainkomster.⁴⁰⁵ Nyanställningar skedde genom rekommendationer från redan anställda:

Det finns i skildringarna från Jungaverken drag av det slags gemenskap som vi annars känner från exempelvis bruksmiljöer. Man talade om en speciell ”Jungaanda”. Rekryteringen sköttes internt, genom arbetare som rekommenderade grannar, vänner, eller släktingar. ”Då visste man alltid att man fick bra folk” konstaterar Höjer ”för då kände de sig förpliktigade inte bara mot företaget utan också mot den som rekommenderat dem.”⁴⁰⁶

Lars Nyströms betonar i sin studie den lokala arbetskraftens kvaliteter. De han intervjuat nämnde tre skäl till att man gärna anställde bondsöner:

1. Deras arbetsmoral var hög och de var inte bortskämda
2. Deras breda praktiska kompetens av allehanda jordbruksmaskiner
3. Deras vana att arbeta självständigt

De som rekryterades saknade formell utbildning utöver folkskolan, men var lätta att lära upp på företagen efter anställning.⁴⁰⁷

En jämförelse med Dahréns Dynamotrådspinneri i Jonslund visar att man vid starten av företaget 1945 endast rekryterade män och att 86 procent av de anställda 1951 var män. I intervjun med Dahréntråds tidigare verkställande direktör Rune Blomgren beskrevs också de lokala förhållanden som företaget byggdes upp inom. Blomgren ansåg att företaget omgavs av en jordbruksbygd präglad av mindre jordbruk vilka det efter kriget blev allt svårare att försörja sig på. Området var på så vis en avfolkningsbygd med brist på arbetstillfällen, vilket gjorde att Dahréntråd hade en ständig kö av arbetssökande småjordbrukare

404 Dahréntråds Specialuppgifter till industristatistiken.

405 Nyström (2012) s. 325f.

406 Nyström (2012) s. 331. Den intervjuade är Nils Erik Höjer vid Cylinda.

407 Nyström (2012) s. 327ff.

som sökte extrainkomster. Företaget kunde välja noggrant vilka man anställde och fick lojala medarbetare som dessutom ställde mycket små löneanspråk.⁴⁰⁸

När Axel Iveroth 1943 betonade fördelarna inom småindustrin var det bland annat god tillgång på arbetskraft, vilket ansågs bero på småföretagens etablering på landsbygden, och företagarnas nära relation till sina anställda. Det senare ansågs bero på verksamhetens begränsade storlek, ägarens nära kontakt med den dagliga driften samt den enskildes betydelse för företagets produktionsresultat. Sammantaget såg Iveroth att det gav grund för samhörighet och trivsel på arbetsplatsen.⁴⁰⁹

Företagen runt Kvänum var i hög grad inriktade på reparation och tillverkning av allehanda mekaniska jordbruksredskap och den lokala arbetskraftens kompetens hade byggts upp genom praktiskt arbete med jordbruksmaskiner. Liknande kompetens fanns hos arbetskraften i Essunga kommun, men de maskiner och produktionsprocesser som utgjorde Dynamospinneriet grund hade de säkert aldrig arbetat med. Genom det sätt som rekryteringen av arbetskraft sköttes låg ansvaret i hög grad på de redan anställda att lära upp de nyanställda så att de kunde fungera i produktionen.

Den intervjuade gruppen tidigare anställda visste att Ernst Dahrén var väl insatt i sina anställdas släktband och frågade om deras söners eller släktingars intresse av att arbeta i fabriken då han såg ett rekryteringsbehov. Genom att rekrytera på det här viset fanns det också ett intresse hos dem som gav rekommendationen att den nyanställda skulle komma in i jobbet snabbt och lyckas med sina arbetsuppgifter. Enligt gruppen fanns dock exempel från 1950-talet där Ernst Dahrén var missnöjd med vissa av sina anställda och därför sa upp dem omedelbart. Då fanns ingen fackförening på företaget som krävde förhandlingar i frågan. Den risken förefaller ha varit väl känd bland de anställda och måste haft en tydliggörande effekt beträffande vad företaget förväntade sig.⁴¹⁰ I den direkta relationen till sina medarbetare byggde Ernst Dahrén upp en konkret tillit, vilken här kan sägas skapas genom en ledares åsikter, ageranden och personliga relationer inom ett begränsat samhälle. Något som inte kodifierades skriftligt utan bars upp i första hand av Ernst Dahrén själv.

408 Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren. Dahrén (2014) s. 40.

409 Iveroth (1943) s. 98 & 169.

410 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

I festskriften från Ernst Dahréns 75 års dag bifogas en tidningsartikel från 24 oktober 1961 där det står:

Något arbetskraftsproblem i egentlig mening har man inte haft. Jordbrukarsönerna, som eljest skulle ha tvingats lämna sin hembygd genom jordbrukets mekanisering har tacksamt accepterat de möjligheter till utkomst som Dahréntråd bjudit. Flertalet av de 90 anställda tillhör just denna kategori, och många av dem har kvar sina småjordbruk, som de tack vare industrins placering kan bedriva jämsides med arbetet på fabriken. Många av dem har dock för alltid lämnat modernäringen och följden har blivit att Jonslund, som tidigare bestod av en handelsbod och ett slakteri, nu vuxit ut till en betydande tätort, näst efter Nossebro Essunga Kommuns största.⁴¹¹

I en blankett från statsförvaltningen lämnas en redogörelse över samtliga anställdas löner under inkomståret 1949. Vid sidan av löneuppgifterna anges om inkomsten uppstått under kortare tid än ett helt år. Av de 53 anställda som omnämns i blanketten hade 18 stycken varit anställda mellan 1-6 månader och 9 stycken mellan 8-11 månader.⁴¹² I industristatistiken angavs dock att företaget haft i medeltal 49 anställda år 1949. Bortsett från osäkerheten i anställningsstatistiken öppnar det stora antalet personer som varit anställda under viss del av året upp frågan om dessa ägnade sig åt sitt eget eller andras jordbruk under de resterande månaderna, något som dessvärre inte har kunnat klagöras. Detta visar också på en påtaglig flexibilitet som kunde användas för att möta det nystartade företags varierande behov av arbetskraft.

Statistiken, som presenterades tidigare, över antalet nedlagda mindre jordbruksenheter under perioden efter andra världskriget fram till 1980-talet stärker de ovan gjorda beskrivningarna av en dual arbetsmarknad där männen arbetade helt eller delvis inom den lokala industrin medan kvinnor och barn fortsatte att vara verksamma inom jordbruket. Även Kurt Dahrén betonade att flertalet arbetare var jordbrukarsöner som inte längre kunde försörja sig som jordbrukare, men samtidigt kunde många av dem bo kvar på sin fädernegård och fortsätta att driva småjordbruket vid sidan av anställningen hos Dahréns. Företaget lånade även ut traktor, plog och harv till självkostnadspris till anställda som hade eget jordbruk.⁴¹³ Det betonas även av de intervjuade Dahréntrådspensionärerna

411 Järn – koppar- Silver – en återblick med anledning av Ernst Dahréns 75 årsdag

412 Sammandrag över uppgifter från arbetsgivare inkomståret 1949. Firma Dahréntråd.

413 Dahrén (2014) s. 50. Dahréntråd 50 år.

som en positiv möjlighet i samband med såväl jordbruk som vid anläggning av den egna villatomten.⁴¹⁴

Det vi idag kallar Jonslund var 1945 en tämligen typisk del av Varaslättns jordbruk och i arkivmaterialet finns en lång rad exempel på vad Dahréns gjort för att bygga upp orten Jonslund. Exemplet ger bilden av strävan efter att bygga upp ett litet samhälle där barn och vuxna skulle kunna leva sitt dagliga liv och trivas. I grunden fanns förstås behovet av att trygga företagets försörjning av lojal och stabil arbetskraft. Kanske får detta ses som en del av folkhemsbygget.

Under åren 1949-1967 anordnades även ett antal firmaresor. Samtliga resor bekostades och organiserades helt av företaget och fabriken stängdes under tiden. Utöver firmaresorna som framgår av tabell 11.6 gjordes enligt samma källa ett antal fiskeresor utefter västkusten.⁴¹⁵

Tabell 11.6 Firmaresor under åren 1949-1967.

1949	Göteborg med besök på Moréns, Liseberg och middag på Långedrag.
1951	Stockholm med besök på Ford, Aftonbladet, Bromma, Waldemarsudde, Slottet och fotbollslandskampen mellan Sverige och Spanien samt besök hos AB Elmo i Flen.
1955	Köpenhamn, då även Haldex i Halmstad och Monark i Varberg besöktes.
1956	Kungälv och Göteborg, där besök gjordes vid Tudor i Nol, Surte glasbruk och Volvo.
1957	Halden i Norge och besök vid Uddevallarvet.
1960	Göteborg och landskampen mellan Sverige och Danmark.
1961	Lidköping med besök på Rörstrands och Klockaregården.
1962	Hamburg och Köpenhamn.
1963	Hamburg och Köpenhamn
1963	Göteborg och landskampen mellan Sverige och Ungern.
1967	Mallorca (anordnad av fritidsklubben).

Källa: Järn-Koppar-Silver – en återblick med anledning av Ernst Dahréns 75 årsdag.

Det var inte enbart de många resorna som betonades i hyllningstexten vid Ernst Dahréns 75-årsdag. Här beskrevs även de många firmafesterna och de återkommande torsdagsträffarna i Barne-Åsakas bygdegård där det bjöds på såväl dans som filmföreläsning. Det senare möjliggjordes under åren 1952–1959 av att firman skänk en ”biografmaskin” till bygdegården.⁴¹⁶ Företaget gav

414 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

415 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

416 Kommunalfullmäktige fattade beslut om inköp av tomt och uppförande av bygdegården 1945. Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1945-02-12. Dahrénträd 50 år.

år 1967 ett praktiskt och finansiellt stöd till Röda Korsets lokalförening för byggandet av Jonslunds utomhusbad. Det gällde även byggandet av en isbana, lekplats och en park med tennisbana.⁴¹⁷ Utanför fabriken skapade man också en brandvattendamm där röding och forell planterades ut, vilket gav möjlighet att bjuda såväl kunder som personalen och deras familjer på återkommande fiskeäventyr.⁴¹⁸

Lojaliteten med Jonslunds företaget framstår tydligt i en lista från år 1967 med över 86 anställda och deras anställningsdatum. Listan hade upprättats för att kontrollera när de skulle hyllas för lång och trogen tjänst. Av de 86 var nästan en tredjedel anställda före AB Dahréntråd bildades 1953, och 66 procent hade anställts före 1960. Stabiliteten på företaget kan i grunden tolkas så att de anställda trivdes på företaget, men samtidigt är det också möjligt se det som ett tecken på en begränsad arbetsmarknad och brist på lokala valmöjligheter.⁴¹⁹

När Christer Lundén jämförde Dahréntråd och Jonslund med sina erfarenheter från en bruksort i Värmland betonade han att bruksorten var mer socialt skiktad. Där kunde skickliga arbetare som varit i verksamheten länge fortfarande stå med mössan i hand när de kom in på kontoret. I Jonslund och på Dahréntråd fanns det, enligt Lundén, en betydligt större sammanhållning och gemenskap. Människor med olika uppgifter på företaget och i samhället kunde prata och umgås med varandra utan att stå med mössan i hand.⁴²⁰

Rune Blomgrens beskrivning av Ernst Dahréns ledarskap kompletterar bilden av företagskulturen när han formulerade sig på följande vis: ”Han representerar utan tvekan den auktoritära typen av arbetsledning. Det fanns ingen som på något sätt vågade säga emot honom och knappast komma med förslag. Trots det gav han aldrig order, men han vädjade till en. [...] Han kunde ringa när som helst under dygnet och säga: Va bra, kom hit nu. Då fanns det inga argument, som kunde användas mot Ernsts vädjan.”⁴²¹ De intervjuade tidigare Dahréntrådsanställda gav en likartad beskrivning av Ernst Dahrén som en impulsiv och stark ledare som ville omvandla sina idéer till praktisk verklighet omedelbart. Detta gällde inte enbart i

417 Dahrén (2014) s. 51. Järn – koppar- Silver – en återblick med anledning av Ernst Dahréns 75 årsdag. Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1967-03-06. Intervju med Ingrid Dahrén den 2014-07-17.

418 Dahrén (2014) s. 43 & 68.

419 Dahréntråds arkiv.

420 Christer Lundén f.d. produktionschef (2014-09-11)

421 Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren, Dahréntråds verkställande direktör fram till 1987.

relation till sina anställda utan även när han exempelvis sökte olika tillstånd från myndigheter.⁴²²

Det har redan framgått att Ernst Dahrén under sin tid som företagare i Jonslund inte enbart koncentrerade sig på sitt företag utan även på utvecklingen av Jonslund. Det var säkert därför han tog uppdrag som exempelvis ordförande i skolrådet, ledamot av kyrkorådet och taxeringsnämnden samt vägombud och revisor för de kommunala räkenskaperna.⁴²³ Att Ernst Dahrén och övriga i familjen Dahrén måste ha haft en mycket stark social ställning i Jonslund med omnejd går inte att tvivla på. Det var nog ingen viktigare fråga eller händelse som de inte var delaktiga i.

Slutligen bör nämnas att Ernst Dahrén valdes till ordförande i länsorganisationen för Sveriges rävpuppödares riksförbund och ledamot i näringsrådet i Skaraborgs län. 1961 valdes han till president i Vara Rotaryklubb och erhöll utmärkelsen Riddare av Kungliga Vasaorden (R.V.O.). Ernst Dahrén måste ha haft ett mycket stort kontaktnät i regionen och troligen även känt flera av de företagare som Lars Nyström skrev om i sin bok om Kvänumsdistriktets industrialisering efter andra världskriget.⁴²⁴

Therese Nordlund använder tre teoretiska utgångspunkter i sin studie av de svenska industriledarna Axel Ax:son Johnson och Sigfrid Edström. Utöver sin syn på ett historisk definierat ”paternalistiskt” ledarskap ser hon en koppling mellan Joseph Schumpeters teori om entreprenörskap och Max Webers karismabegrepp. Det sistnämnda används för att analysera hur de två ledarna framställdes och hur de själva sökte skapa en bild av sig och sitt ledarskap.⁴²⁵ Enligt Lars Svedberg skiljer Weber på tre typer av legitim auktoritet, där ledaren följs utan makt eller manipulationer. För det första kan den vara *traditionell* och bygga på vardagliga erfarenheter och sedvänjor, den kan vara *legal* och definieras av regler och bestämmelser inom en viss organisation eller den kan ha sin grund i ledarens *karismatiska* personlighet.⁴²⁶ Jag ska inte här diskutera Webers analys närmre utan nöjer mig med att säga att det i Nordlunds avhandling finns exempel på samtliga tre typer av legitimt ledarskap samt exempel på maktutövning. Därutöver är det av vikt att påminna om att Schumpeter såg att den entreprenöriella funktionen bars upp av enskilda med förmåga att gå utanför det stationära och rutinmässiga arbetet och

422 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson (2014-09-11).

423 <http://runeberg.org/pgskarab/0230.html>

424 Järn-Koppar-Silver – en återblick med anledning av Ernst Dahréns 75 årsdag.

425 Nordlund (2005) s. 166.

426 Svedberg (2012) s. 280.

har kapacitet att fatta beslut och driva igenom helt nya lösningar, innovationer. Att göra det krävs en förmåga och ett självförtroende att få saker gjorda, trots det motstånd och de svårigheter som finns initialt, en förmåga som, enligt Schumpeter, endast finns hos en mindre del av befolkningen.⁴²⁷

Ernst Dahréns ledarskap och engagemang i sina företag och allehanda lokala frågor följer i långa stycken det mönster som Therese Nordlund redovisar i sin studie kring Sigfrid Edströms och Axel Ax:son Johnsons paternalistiska och entreprenöriella ledarskapsstil. Det gäller exempelvis Edströms strävan att skapa goda och personliga relationer till anställda tjänstemän genom att anordna fester, konserter, middagar och maskerader i sitt hem Villa Asea. ASEAs tjänstemän var även engagerade i ett antal föreningar som anordnade utflykter och sammankomster för deras familjer. Nordlund skriver: ”I likhet med Axel Ax:son Johnson förväntade sig Sigfrid Edström trofasta tjänstemän.”⁴²⁸

Att Edström och Johnson strävade efter att på olika sätt skapa lojalitet hos sina anställda gjordes inte enbart genom trivselåtgärder utan även genom ett mer påtagligt och personligt maktutövande. Axel Ax:son Johnson gjorde personligen löpande och oplanerade inspektionsrundor på Avesta Jernverk och samtalade då med arbetarna för att kontrollera verksamheten. Som tidigare generationers brukspatroner gick han, enligt Nordlund, genom järnverkets olika avdelningar och talade med sina arbetare.⁴²⁹

På ASEA utvecklades ordningsregler och kontrollsystem för arbetare och tjänstemän tidigt på ASEA och Sigfrid Edström brukade sända ut meddelanden för att informera om förändringar i arbetstid, ledighet och förordningar. På så vis utövade Edström sitt ledarskap mer på avstånd.⁴³⁰ Nordlund skriver:

Strategin var att leda arbetarna på distans, men att visa sin närvaro som chef genom att kontrollera och fostra dem för att få fram en foglig och samarbetsvillig arbetskraft. En sådan kontroll gick ut på att *undervisa, disciplinera och upplysa* arbetskraften.⁴³¹

Att skapa en stam av lojala arbetare krävde inte enbart ordning och disciplin på arbetsplatsen utan även stöd för idrottsliga aktiviteter som, enligt Nordlund

427 Schumpeter (1934) s. 90ff. Schumpeter (1976) s. 132.

428 Nordlund (2005) s. 106.

429 Nordlund (2005) s. 124ff.

430 Nordlund (2005) s. 133f.

431 Nordlund (2005) s. 134.

ansågs ha tuktande och fostrande effekter på människan.⁴³² Nordlunds avhandling innehåller förstås betydligt fler exempel på Edströms och Johnsons historiskt definierade ledarskap samt konkreta uttryck för deras strävanden att skapa vad de ansåg vara goda företag, anställda och lokala samhällen inom vilka de verkade.

11.4. Egnahemsvillor och bostäder

Det vi idag kallar Jonslund var 1945 en tämligen typisk del av Varaslättnens jordbruk och försörjde enbart några enstaka familjer. Som exempel kan nämnas Stora Svenstorp, där Agda Dahréns föräldrahem låg med 68 tunnland mark, Stora Flöttorp, där Ernst Dahrén hade sin fädernegård och grannen Axel Johansson med familj bodde samt Lilla Flöttorp, där bland annat Johan Gustavsson med familj bodde. Vid sidan av det direkta jordbruket byggdes 1902 ett mejeri för att ta hand om jonslundsböndernas mjölk. Ett nytt mejeri byggdes om 1926 och året därefter startade J.A. Andersson en speceriaffär på andra sidan av mejeriet.⁴³³

När Agda och Ernst Dahrén startade silverrävsfarmen 1929 kom Ernsts fädernegård till nytta igen, efter att ha stått obebott i många år. Från 1929 kom den att fungera som bostad för anställda rävskötare och 1942 lät Dahréns renovera gården. Kurt Dahrén skrev: ”Tidvis bodde här ungarlar som mor Agda hade i sitt hushåll till frukost, 11-kaffe, middag, eftermiddagskaffe och kvällsmat. Till sin hjälp hade mor ett hembitråde och ibland extrahjälp för städning och tvätt.”⁴³⁴

När verksamheten utvidgades räckte inte Agdas kök till för att servera för- och eftermiddagskaffe. Istället öppnade Frida Andersson ett pensionat där några anställda kunde bo. Därutöver körde hon runt en vagn i fabriken och sålde bland annat bullar, läsk och tobak. Det kan nog ses som ett första steg mot att man 1956-57 byggde ett kök och en matsal för de anställda. Över verksamheten i personalmatsalen ansvarade Ingrid Dahrén, Kurt Dahréns hustru, tillsammans med kokerskan Kerstin Andersson.⁴³⁵ Genom inrättandet av en personalmatsal löstes ett viktigt problem för såväl personalen som företaget.

432 Nordlund (2005) s. 135.

433 Dahrén (1993) s. 5. Dahrén (2014) s. 19.

434 Dahrén (2014) s. 21f.

435 Dahrén (2014) s. 37. Dahrénråd 50 år s. 19.

Härigenom kunde skiftarbetarna även få tillgång till varm svensk husmanskost på kvällar och nätter med hjälp av företagets värmeskåp.⁴³⁶

Frida Anderssons pensionat räckte inte heller till för att möta de anställdas behov av boende i Jonslund. I ett brev daterat 13 augusti 1949 från Ernst Dahrén till Nils G. Lenas vid Mariestads vägförvaltning berättas att man uppfört ett boningshus i Jonslund för sina anställda och planerade att bygga ytterligare ett och såg därför behov av att även förbättra vägen. År 1948 hade den första egenhemsvillan för en anställd färdigstälts.⁴³⁷

I september 1949 ansökte Dahrénråd om tillstånd att utföra byggnadsarbete i Stora Flöttorp, Barne Åsaka församling. I ansökan beskrivs anledningen till bostadsbygget:

Fabriken är belägen å rena landsbygden, 7 km från närmaste järnvägsstation, och giver arbete åt ett 40-tal arbetare, som eljest varit tvungna att söka sig till samhällen för att få arbete. Tillverkar dynamotråd för elektriska motorer och transformatorer. [...]

Husbyggnaden beräknas bli bostad åt Disp. K. Dahrén, som ämnar gifta sig till våren och då saknar bostad, samt ingenjör Söderman, som f.n. bor i Vara och således är tvungen att resa c:a 4 mil med bil varje dag till sitt arbete. Andra bostadsmöjligheter på orten finns ej. Grovarbetet kan till stor del utföras av fabriken arbetare på spilltid. Många snickare, som har jordbruk samtidigt, äro nu lediga.⁴³⁸

År 1950 gifte sig Kurt och Ingrid Dahrén och flyttade in i den villa Ernst hade låtit bygga åt dem mitt emot fabriken och vid sidan av Ernst och Agdas bostad. Ingrid kom som tidigare nämnts att delta i företagets verksamhet såväl med ansvar för personalmatsalen som löpande representation. Eftersom det inte fanns något hotell i närheten kom besökande kunder och leverantörer att bo i Kurts och Ingrids villa. Då de besökande inte enbart kom från Sverige fick Kurt och Ingrid god nytta av sina språkkunskaper i engelska och tyska. Ingrid Dahrén nämner att de även hade kontorister boende hos sig.⁴³⁹

I takt med att Dahrénråd expanderade behövdes bostäder för de anställda i närheten av företaget. De anställda var, enligt Rune Blomgren, absolut inte

436 Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson den 2014-09-11.

437 Brev från Ernst Dahrén till vägingenjör Nils G. Lenas, vägförvaltningen i Mariestad. 1949-08-13. Dahrénråd 50 år s. 12f.

438 Ansökan om tillstånd att utföra byggnadsarbete insänt till Kungl. Arbetsmarknadsstyrelsen. 1949-09-21.

439 Dahrén (2014) s. 67. Intervju med Ingrid Dahrén (2014-07-17)

intresserade av hyreslägenheter och därför köpte företaget mark som styckades upp till villatomter, anlade vägar, drog in vatten och avlopp samt byggde ett antal egnahemsvillor per år (se tabell 11.7) som vid färdigställande överläts till anställda. För att klara av allt detta skapade man en särskild byggavdelning på företaget som fram till mitten 70-talet ansvarade för hela byggverksamheten.⁴⁴⁰

Tabell 11.7 Antalet färdiga egnahemsvillor per 5-årsperiod i Jonslund.

År	Antal
1945-50	6
1950-55	7
1955-60	14
1960-65	18
1965-70	10

Källa: Dahrén, S. Sammanställning av utvecklingen vid Dahréntråd 1969-03-15. (Ingrid Dahréns arkiv)

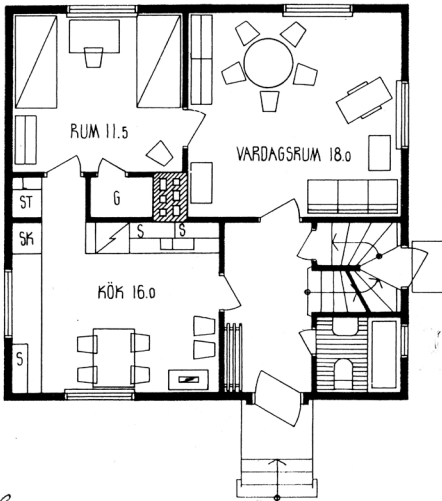
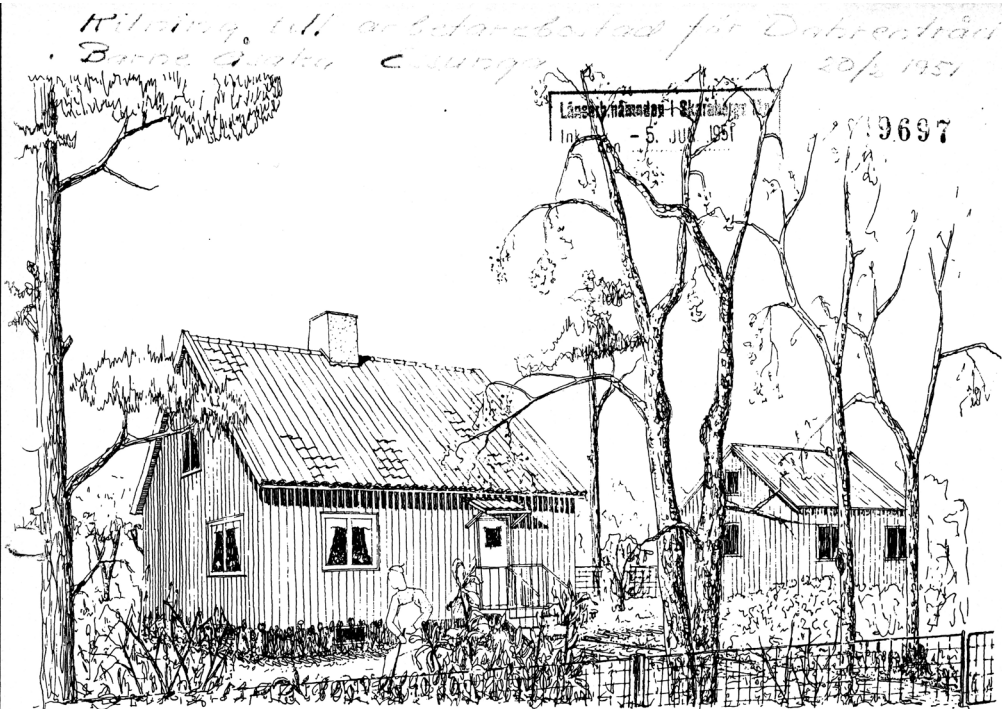
I samband med ansökan om byggnation av egnahemsvillor till sina anställda bad Ernst Dahrén att få tillstånd att bygga under sommartid istället för under vinterhalvåret. Ett skäl var han var rädd att mekanikern Allan Gustavsson, som skulle gifta sig under sommaren, skulle flytta till Göteborg om det inte gick att få fram en bostad till de nygifta. Men Ernst tar också upp en annan sida av saken:

Byggnadsproblemet är här på landsbygden helt annat mot i städerna. Här gå många byggnadsarbetare arbetslösa även nu på sommaren och under sådana omständigheter är det givetvis olämpligt att bygga på vintern. De flesta av dessa byggnadsarbetare är äldre personer i 50-60 års ålder, som ej för hälsans skull tål eller vill arbeta ute på vintern. [...]

Vi be få påpeka att fabriken ligger i rena landsbygden, närmaste samhälle är Nossebro, dit vi ha 11 km. Förhållandena skiljer sig avsevärt mellan dessa orter. På vår trakt finnas många mindre lantbruk där ägarna ej ha full sysselsättning utan gärna önska sådana bisysslor som byggnadsarbete. Förr hjälpte dessa personer till på kringliggande större gårdar, men genom att lantbruket mekaniserats har de ej längre möjlighet till detta extraarbete, och bör det därför ligga i det allmännas och i vårt intresse att hjälpa dessa personer till extrainkomster som kan beredas dem.⁴⁴¹

440 www.essunga.se/Om-kommunen/Test-2/Barne-Aasaka/Jonslund.aspx
Thavenius (1988) Intervju med Rune Blomgren. Dahréntråd 50 år s. 13.

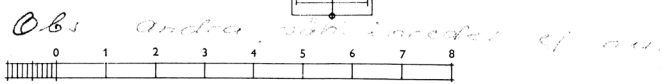
441 Brev från Ernst Dahrén till Länsarbetsnämnden i Skövde 1952-05-29.



LANSARBETSNÄMNDEN
I SKARABORGS LÄN
Tillhör byggnadstillstånd
nr. 21297 meddelat av
länsarbetsnämnden i Skaraborgs län
den 7 juni 1951
för Dahrentorps
Länning.

På tjänstens vägnar
Henning
TYP NR 164

ENFAMILJSHUS
4 rum och kök i 1 1/2 plan
62 m² bottenyta innanför
ytterväggarna



Ernst Dahrén bifogade i brevet till Länsarbetsnämnden en lista över fem ”äldre arbetslösa arbetare” i 50-60 års ålder som alla bodde i närheten av fabriken i Jonslund. Flera av dem hade arbetat åt Dahréns under många år. Gemensamt för de arbetslösa var kopplingen till småjordbruket. Tre av de arbetslösa ägde mellan 1-3 hektar åkermark och en av dem omnämns i brevet som före detta småbrukare.⁴⁴²

1951 ansökte Ernst Dahrén om ett egnahemslån hos länsbostadsnämnden samt byggnadstillstånd hos kommunalnämnden för att kunna bygga två stycken villor om 65m² till sina arbetare. Båda myndigheterna gav honom sitt stöd bland annat beroende på den bostadsbrist som fanns på orten och att de som skulle bo i villorna var på väg att gifta sig. Dessutom uttryckte nämnden sitt förtroende för Ernst Dahrén, vilken omnämndes som en framgångsman i protokollet.⁴⁴³ För att bygga husen krävdes ett lån på totalt på 25 400 kronor och för att säkerställa lånet gick kommunen i borgen för Dahréns företag.⁴⁴⁴ När husen färdigställdes övergick lånet och ägandet av husen till den som skulle bo där.

I ett brev till kommunalfullmäktige i Essunga kommun år 1956 bad Ernst Dahrén kommunen, med anledning av den rådande bostadsbristen, att man byggde bostäder i Jonslund för företagets anställda. Han poängterade att det fanns stor risk att de anställda lämnade företaget och orten om de inte kunde finna lämpliga bostäder och skrev vidare att det visat sig ”... synnerligen svårt för bolaget att nyanställa personal vid fabriken, då givetvis förutsättningen härför är att den nyanställde kan beredas bostad.” Företaget har enligt brevet ett 70-tal anställda på orten varav flertalet av dem tidigare arbetat inom det lokala jordbruket.

Då denna arbetskraft genom jordbrukets rationalisering blivit överflödigt vid lantbruk skulle säkerligen 'Flykten från landsbygden' blivit starkt märkbar i denna del av kommunen om inte vår fabrik vuxit upp och berett värlövat arbete. [...] Av våra anställda i Essunga är över 40 st. ogifta. På grund av omöjligheten att för närvarande erhålla bostad kan de icke gifta sig, varför risken föreligger att de tager arbete på annat håll utom kommunen.⁴⁴⁵

442 Brev från Ernst Dahrén till Länsarbetsnämnden i Skövde 1952-05-29

443 Brev från Ernst Dahrén till Länsarbetsnämnden i Skövde. 1951-05-20. Ansökan om byggnadstillstånd Kungl. Arbetsmarknadsstyrelsen 1951-02-20. Essunga kommunal nämnds protokoll 1951-05-02, 1951-05-13 & 1951-06-04.

444 Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1951-10-11.

445 Brev från Ernst Dahrén till Kommunalfullmäktige i Essunga storkommun, 1956-02-22.

Brevet framhöll vidare att företaget under årens lopp byggt ett flertal bostäder åt sina anställda, men att bostadsbyggandet krävt allt för mycket av företagsledningens tid och företagens kapital för att man ska kunna fortsätta utan stöd av kommunens egna bostadsbyggande. Ernst Dahrén påpekade att företaget köpt mark av lantbrukaren Axel Johansson i Stora Flöttorp 1955 som Lantmäterikontoret planerade att stycka upp och skrev: ”Vi äro beredda att ställa tomter till kommunens förfogande (till ett billigt pris) för den händelse kommunen är beredd lämna sin medverkan.”⁴⁴⁶ Ernst Dahrén berörde i ett senare brev betydelsen av valet av tomtområde på följande vis:

Det finns absolut inget annat område att förlägga ett trettiotal villor på vid Jonslundsområdet då svinskrik 12-14 tim/dag från slakteriet nära Jonslunds korsväg gör att bebyggelse av bostäder närmare än 250 meters avstånd från detsamma är otänkbar. Det är allt för mycket klagomål på området för dessa oljud. Denna olägenhet förvärras av att många av våra arbetare arbetar i 3-skift och måste sova på dagen.” Den tomtmark Dahrén ville använda sig av hade köpts in av AB Dahréntråd för 51 500 kronor år 1956.⁴⁴⁷

Som ett led i att lösa bostadsbristen i Essunga kommun startades Stiftelsen Essunga Bostäder år 1956. Av kommunfullmäktiges protokoll från den 5 september 1956 framgår att man enhälligt godkänt förslaget till stadgar och valde ledamöter till stiftelsens styrelse. Här ingick bland andra Kurt Dahrén som också blev styrelsens sammankallande. År 1960 valdes Sven Dahrén in i styrelsen och blev dess ordförande, något som visar hur betydelsefullt bostadsfrågan var för företagsledningen på Dahréntråd. 1961 beviljade kommunfullmäktige Stiftelsen Essunga Bostäder ett lån på 30 000 kronor för att uppföra 4 stycken tvåfamiljshus om sammanlagt 8 lägenheter.⁴⁴⁸ För att möjliggöra ytterligare kommunalt bostadsbygge i Jonslund beslöt kommunalfullmäktige 1963 att köpa in mark för sammanlagt nära 15 000 kronor.⁴⁴⁹

Utbyggnaden av Dahréntråd och ökningen av antalet bostäder gjorde att Ernst Dahrén åter fick glädje av sina ingenjörskunskaper inom VVS när han upprättade ett förslag till vatten- och avloppsanläggning för Jonslundsområdet

446 Brev från Ernst Dahrén till Kommunalfullmäktige i Essunga storkommun, 1956-02-22.

447 Brev från Ernst Dahrén till Kommunalfullmäktige i Essunga storkommun, 1956-10-16.

448 Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1956-06-19, 1956-09-05 & 1961-01-30. Dahrén (2014) s. 49. <http://runeberg.org/vemarvem/gota65/0265.html>

449 Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1963-12-16.

under 1956.⁴⁵⁰ Fullmäktige uppdrog därför åt kommunalnämnden att träffa ett preliminärt avtal med de markägare som berördes av planerna kring ny vattentäkt och reningsverk.⁴⁵¹ Under vintern 1956-57 byggde AB Dahrénråd vatten- och avloppsledning samt en dagvattenledning till ett självkostnadspris av 27 681 kronor, vilket man nu önskade att kommunen skulle överta samt att de skulle bygga ut systemet ytterligare. Senast borde det vara klart i december 1957 så att de planerade 4 villorna kunde uppföras på markområdet.⁴⁵² Breven till myndigheterna berörde under åren en lång rad praktiska frågor kring vatten och avlopp, tomter, gatubelysning, byggtillstånd och önskan om att Essunga kommun skulle öka sitt engagemang i bostadsbyggandet.

Det är dock inte enbart bostäder som företagsledningen strävar efter att utöka och förbättra. I ett brev till Vägdirektör Holger Andersson, Vägförvaltningen i Skaraborgs län underströk Sven Dahrén år 1961 behovet av att förbättra vägen till Jonslund. Han skrev:

Jonslund utvecklas nu snabbt till tätort på grund av den växande industrien här. På grund av mycket god tillgång på arbetskraft i orten och närheten till riksväg 6 är också förutsättningarna därför synnerligen goda. Det kan nämnas att AB Dahrénråd 1961 gjort en utbyggnad på 1000 m² för en kostnad av cirka 200 000 kr. Företagets nuvarande utseende framgår av bilden i bilaga 2. Företaget planerar att 1962 uppföra ytterligare en sådan utvidgning och i samband därmed öka tillverkning, personal och transportvolym.

Jonslunds villasamhälle växer i takt därmed, vilket också framgår av tidningsartikeln i Skaraborgs Läns Tidning av den 24 okt. 1961. Jonslund är nu näst Nossebro Essunga kommuns största tätort. Av bifogade kartor framgår att 33 st nya bostadsfastigheter byggts i Jonslundsområdet på sista 12-årsperioden 1949-1961, och vi beräkna att minst lika många kommer att byggas under nästa 12-årsperiod. Det kan också nämnas att över 60 % av de anställda har egna bilar.⁴⁵³

Genom företagets expansion har området inte blivit avfolkningsbygd beroende på jordbrukets rationalisering utan tvärtom fått en växande befolkning och

450 Lavin, Å., Redogörelse för grundvattenundersökningar vid Jonslunds samhälle, Essunga kommun, Skaraborgs län. Västra Sveriges Ingenjörbyrå 1956-08-28.

451 Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1956-09-05.

452 Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1956-09-05. Brev från Ernst Dahrén till Landstingsman Olof Essunger, ordförande i vatten och avloppskommittén för Essunga kommun. 1957-08-29. Enligt fullmäktigeprotokoll 1960-02-29 inlöstes avloppsledningen för 23 500 kr och att anläggningkostnaden därmed skurits ned med 25%.

453 Brev från Sven Dahrén till Vägdirektör Holger Andersson, 1961-02-18.

för att möta denna befolkningsökning byggdes inte enbart bostäder utan även Jonslundsskolan förändrades. År 1959 beslöt kommunalfullmäktige att man skulle snygga upp existerande skollokaler i väntan på att ny skola skulle byggas. Två år senare beslöt man att bygga en A-skola i Jonslund, detta trots att barnantalet där var lågt. Skolan skulle få ett tillräckligt underlag genom att ta emot barn från andra delar av kommunen. Det kom att dröja till hösten 1963 innan fullmäktige fattades sitt beslut om att teckna avtal med de entreprenörer som skulle bli delaktiga i bygget av den nya Jonslundsskolan. Den sammanlagda kostnaden för skolbygget budgeterades till 1 140 000 kronor.⁴⁵⁴ Ernst Dahrén engagerade sig i utformningen och bygget av Jonslundsskolan eftersom han ansåg det viktigt för orten och företaget. Ingrid Dahrén, som då var förlovad med Kurt Dahrén, kom till Barne-Åsakas församling redan 1949 som folkskollärare och kantor, vilket innebar att det var fler än Ernst som engagerade sig i såväl skolan som kyrkan.⁴⁵⁵

Engagemanget i bostadsfrågan var generell tendens från 30-talet och under de första årtiondena efter andra världskriget, något som gällde allt ifrån den socialdemokratiska regeringen, de enskilda kommunerna till lokala företag och företagare.⁴⁵⁶ Therese Nordlund diskuterar utvecklingen i Avesta där Axel Ax:son Johnson engagerade sig och Avesta Jernverk i frågan. Företaget ingick i ett avtal med kommunen år 1939 som innebar att företaget skulle avyttra mark och delta i en förändring av stadsplanen som skulle skapa möjlighet till byggande av bostäder för 5-6 000 personer. Ett par år senare godkände företaget 39 ansökningar om egnahemsbyggen och lån till dessa till en kostnad av 39 000 kronor vardera.⁴⁵⁷ Ett annat exempel på Ax:son Johnsons engagemang var är det finansiella stöd på 250 000 kronor till det badhus som uppfördes i Avesta 1959 för totalt cirka 2 miljoner kronor.⁴⁵⁸

En grundläggande anledning till engagemanget i frågan om bostäder till de anställda var, enligt Nordlund, Axel Ax:son Johnsons strävan att knyta yrkesskickliga arbetare, ”mönsterarbetare” till järnverket genom att bereda goda bostäder till dem. I liknande utveckling skedde i Västerås där ASEAs expansion under 1940-talet krävde byggandet av bostäder åt arbetare i området

454 Essunga kommunalfullmäktiges protokoll 1959-01-30, 1961-01-30 & 1963-08-30.

455 Dahrén (2014) s. 67. Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26).

456 Se exempelvis Arbetarrörelsens efterkrigsprogram (1944) s. 92-102.

457 Nordlund (2005) s. 257.

458 Nordlund (2005) s. 106. <http://www1.idrottonline.se/AvestaSS-Simidrott/Foreningen>

Gideonsberg och därför krävde Edströms engagemang i frågan.⁴⁵⁹ Skälen till de två ledarnas engagemang i bostadsfrågan i Avesta och Västerås var således bland annat önskan om att stärka möjligheterna att rekrytera och behålla kvar de arbetare och tjänstemän företaget hade behov av. Samtidigt gör Nordlund en koppling till Schumpeters entreprenör och ser en önskan att lösa existerande problem på ett positivt vis för inte enbart företaget och dess anställda utan för hela kommunen.⁴⁶⁰ Exempelen från Nordlund visar att Ernst Dahréns engagemang i bostäder, vägar, idrottsanläggningar var exempel på vad en framgångsrik företagare i Jonslund behövde göra för att kunna behålla sin lojala arbetskraft på orten samt även skapa möjlighet för nyrekrytering. Samtidigt gav detta engagemang ytterligare grund för att legitimera det historiskt definierade ledarskap han utövade gentemot såväl företagens anställda som inom Essunga kommun.

Den generella utvecklingen inom det elektrotekniska utvecklingsblocket gick mot större och mer komplexa företag, vilka leddes, med Tomas Mattis terminologi, av professionella företagsledare och byggde på den abstrakta tillit som skapades bl.a. genom existensen av ASEAs organisation och formella regelverk.⁴⁶¹ Samtidigt startas och utvecklas ett familjeföretag i Jonslund med en patriarkal ledare som inte enbart tog ansvar för familjen och företaget utan även för det lokala samhällets och medborgares välfärd. Här skapades en konkret tillit kring såväl Ernst Dahrén som familjen Dahrén.

Tomas Mattis beskrivning av idealet för den patriarkala företagsledaren, vars ansvar överskrider själva ledandet av företaget och inkluderar ett ansvar för såväl sin egen familj som företagens anställda och deras familjer och skapar grund för den konkreta tilliten. En tillit som i det här fallet var knuten till Ernst Dahrén, som hämtade sin legitimitet inte enbart från sitt ägande och ledande av AB Dahrénråd utan även från det engagemang och entreprenörskap han visade inom lokalsamhället Jonslund.⁴⁶² Samtidigt bör sägas att Mattis studie av professionaliseringsprocessen under perioden 1910-1945 visade att det ledarskap som ASEAs, Sigfrid Edström och Skånska Cements Ernst Jonas Wehtje representerade innehöll såväl patriarkala som professionella ideal, vilket indikerar att olika former av dessa ideal och praktiska utförande var utbredd i såväl små som stora företag.⁴⁶³

459 Nordlund (2005) s. 149 & 288.

460 Nordlund (2005) s. 250ff.

461 Matti (2006) s. 10f & 36f.

462 Matti (2006) s. 28.

463 Matti (2006) s. 163.

11.5. Sammanfattning

Företagets strävan efter att säkerställa tillgången på arbetskraft innebar att företagets expansion i form av lokalyta, maskiner och produktionsresultat gick tämligen parallellt med utbyggnad av vägar, vatten, avlopp och egnahemsvillor för anställda. Ett bostadsbyggande som under lång tid organiserades genom Dahrénträds egna byggverksamhet. På det här viset skapades ett boende åt många anställda och förbättra möjligheten att rekrytera kompetent personal från andra orter, som exempelvis Rune Blomgren. Samarbetet med kommunen gav också stöd till utbyggnaden av Jonslund och resulterade bland annat i en skola och kommunala bostäder. I etablerandet av utomhusbadet spelade Röda Korsets frivilliga en central roll. Här ges en bild av hur folkhemssverige lämnade sin agrara grund och nya industrier samt den offentliga sektorn expanderade. Ernst Dahréns kapacitet att lösa centrala samhällsfrågor skapade ytterligare grund för såväl lojalitet till företaget som konkret tillit till hans person.

I Jonslund var Ernst Dahréns roll som företagsledare och samhällsbyggare något som vi kan karaktärisera som såväl entreprenöriell som patriarkal. Det ständigt närvarande engagemanget i det egna företagets utveckling har drag av det eklektiska ställningstagande som gjordes inledningsvis utifrån Joseph Schumpeter, Israel Kirzner och William Baumol. Nya sätt att producera, organisera och sälja växte fram genom eget skapande, men även genom kopierande av tillverkningsmetoder som redan förekom på andra marknader samt analys av existerande behov på marknader.

Det breda engagemanget i lokalsamhällets utveckling vävdes samman med ett minst lika stort engagemang i regelbundna sociala sammankomster och företagsresor. Detta visar att det inte fanns någon absolut gräns mellan strikta företagsfrågor och övriga samhällsfrågor. Det sociala mönstret kan ses utifrån bruksmiljöns historia men har också tydliga likheter med exempelvis Axel Ax:son Johnsons ledarskap och agerande i Avesta och dess järnverk. Det som vid första påseende kan ses som unikt måste nog snarare ses som en del av det mönster som gällde för framgångsrika manliga företagare på mindre orter.

Familjeföretaget Dahrénråd blev således en självständig och framgångsrik underleverantör inom det elektrotekniska utvecklingsblockets starkströmsegment. Ett företag vars strategi helt synes bygga på att utnyttja sina lokalt definierade konkurrensfördelar med låga löner och lojal arbetskraft, kontinuerligt stärka företagets kärnkompetens och med ambitionen att öka sin marknadsandel inom produktionen av lindningstråd. Gör jämförelsen med konkurrenter inom branschen blir det tydligt att endast Dahrénråd hade lind-

ningstrådsproduktionen som sin kärnverksamhet. Företagets ständiga investeringar i maskiner och lokalyta skapade ytterligare konkurrenskraft och ger därmed exempel på en övergång från ett Dahménstkt levebrödsföretag till ett medelstort underleverantörsföretag med en långsiktig utvecklingsstrategi där familjens gemensamma levebröd fortsätter att vara centralt. Lokala faktorer som sammantaget besvarar forskningsfrågan om vad som gjorde det möjligt att starta och driva ett familjeägt lindningstrådsföretag framgångsrikt i Jonslund fram till 1973.

Epilog



© Mikael Göthage

Kapitel 12

Skapande förstörelse och en ny framtid

12.1. Inledning

Under 60-talet hade AB Dahréntråd en tämligen omfattande utökning av såväl antalet maskiner och elmotorer som fabriken kvadratmeteryta och härmed också ökad produktionskapacitet. Styrelsen i det andra större företaget inom starkströmssegmentet, Elektrokoppar, såg också nödvändigheten av att utvidga sin lacktråds- och spinneriavdelning. Samtidigt hade den svenska marknaden, beroende på 70-talets internationella kris, inte behov av utökade produktionskapacitet inom båda företagen. Här berörs frågan om hur de strukturella problemen inom lindningstrådsbranschen kom att lösas. Den följande texten ger därför ett exempel på det som bland andra Jan Glete benämnde ekonomins ”mesonivå” där ägares och direktörers ”visible hand” verkade genom konkreta beslut och målinriktat agerande.

12.2. Försäljningen av familjeföretaget

Vid möten juni och september 1968 diskuterade Elektrokoppar styrelse nödvändigheten av att utvidga lacktråds- och spinneriavdelningen inom företaget. Samtidigt diskuterade man hur dessa investeringsplaner skulle påverka den enda kvarvarande konkurrenten AB Dahréntråd. Styrelsen ansåg att Elektrokoppar skulle försöka nå ett ”first refusal avtal” med Dahréntråd för att förhindra försäljning till annat företag.⁴⁶⁴

Det faktum att AB Dahréntråd vid den här tidpunkten hade genomfört tämligen omfattande investeringar och expansion av såväl sina byggnader som sin maskinpark måste ha varit ett väl känt inom Elektrokoppar styrelse. När Elektrokoppar stod inför att göra större investeringar i sin egen lindningstrådstillverkning bör inte enbart riskerna för att en extern konkurrent som International Telephone and Telegraph (ITT) skulle köpa Dahréntråd ha övervägts utan även risken för överkapacitet och hård konkurrens mellan

⁴⁶⁴ Elektrokoppar styrelseprotokoll från 6 juni och 11 september 1968. (Elektrokoppar arkiv)

ASEAs Elektrokoppar och Dahréntråd. En utveckling som inte ledning i ASEA kan ha varit intresserad av.

Ernst Dahrén kontaktades därför i juni 1968 och frågan diskuterades även när Dahréntråds verkställande direktör Sven Dahrén besökte Elektrokoppar den 15 oktober samma år. Sven Dahrén ställde sig positiv till ett sådant avtal, men när frågan togs upp i Dahréntråds styrelse avslogs inviterna. Enligt Elektrokopparns dåvarande direktör Nils Mölstad var sönerna Sven Dahrén och Kurt Dahrén positiva till en försäljning av Dahréntråd till Elektrokoppar, medan den 76-årige fadern motsatte sig en sådan.⁴⁶⁵

Det kom att dröja till hösten 1973 innan AB Dahréntråd utbjöds till försäljning till tre olika intressenter: ASEA, ITT och Gränges Metallverken. Den 16 oktober 1973 köptes familjeföretaget av ASEAs dotterbolag, Elektrokoppar. Affären genomfördes snabbt och samtliga aktier i bolaget överläts till Elektrokoppar den 1 november 1973. En orsak till att ASEA snabbt gick in och köpte Dahréntråd var att ITT lyckats köpa IKO Kabel i Grimsås 1968. IKO Kabel var Sveriges tredje kabelfabrikant vid sidan av ASEA KABEL och Sieverts Kabelfabrik. ITTs köp innebar därför ett bakslag för ASEA och LM Ericsson och att ITTs position i Norden stärktes. När Dahréntråd 1973 utbjöds till försäljning var ASEA-ledningen inte benägen att låta ITT stärka sina positioner ytterligare.⁴⁶⁶

Köpeskillingen uppgick till 22 000 000⁴⁶⁷ kronor plus 33 000 kronor i fondstämpelavgift. Av köpeskillingen delades cirka 1 miljon kronor ut till de anställda på Dahréntråd utifrån antalet år den enskilde varit anställd i företaget. Sven Dahrén berättar att ett par som arbetade i företaget tillsammans erhöll 40 000 kronor, vilket idag skulle motsvara ungefär 250 000 kronor.⁴⁶⁸

För att möjliggöra företagsköpet gav ASEA Elektrokoppar ett lån motsvarande förvärvskostnaden. Av avtalet från den 21 februari 1974 mellan Elektrokopparns två ägare, ASEA (75 %) och LM Ericsson (25 %), framgår bland annat att ASEA tagit emot samtliga Dahréntråds aktier som säkerhet för lånet och att lånet endast kunde betalas genom att aktierna överläts till ASEA.

465 Brev från Dir. Nils Mölstad, Elektrokoppar, till Dir. Sven T Åberg, Förvaltnings AB Providentia, av den 24 oktober 1968. Brev från Dir. Nils Mölstad till VD Sven Dahrén av den 15 november 1968. Brev från VD Sven Dahrén till dir. Nils Mölstad av den 19 november 1968. Elektrokopparns styrelseprotokoll 3 december 1968. (Elektrokopparns arkiv)

466 AB Dahréntråds årsredovisning (1973-10-01–1974-12-31). Om IKO Kabel se: M. Forsgren, Fallet IKO, i SOU 1981:43.

467 En summa som i 2014 års penningvärde skulle motsvara cirka 140 MSEK.

468 Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26) Intervju med Rolf Andersson, Christer Lundén, Kent Johansson, Olof Johansson och Roland Johansson (2014-09-11).

Vidare gav avtalet ASEA rätten att kräva att aktierna överfördes till ASEA eller till ett av ASEAs helägt dotterbolag. Redan den 5 april samma år tog styrelsen i ASEAs dotterbolag Liljeholmens Kabelfabrik beslut om att köpa samtliga aktier (5 700 A-aktier och 13 300 B-aktier) i Dahréntråd av Elektrokoppar för 22 033 000 kronor.⁴⁶⁹ Ägarbytet ägde rum den 3 maj 1974 och var ett led i ASEAs strävan att organisera företagets samtliga tråd- och kabelproducerande enheter i ett enda bolag. Som ett ytterligare led i dessa strävanden övertog Dahréntråd den 2 maj 1974 samtliga aktier i Elektromikanit i Laxå AB. 1976 byte AB Liljeholmens Kabelfabrik i konsekvens med detta namn till ASEA-KABEL.⁴⁷⁰ Dessa uppköp, fusioner och nedläggningar bör ses som en del av den allmänna branschutveckling som presenterades i tidigare kapitel med hjälp av Bengt Rydén och Gunnar Du Rietz' analyser, med betoning av ett behov av att skapa större enheter och standardiserade produktionsflöden. Något som även faller väl inom Lennart Schöns resonemang kring hur företagen under den långa strukturcykelns nedgångsfas strävar efter att effektivisera sina existerande verksamheter snarare än att öppna upp för nya utvecklingsblock.

Det dröjde således till 1973 innan den drygt 80-årige Ernst Dahrén valde att sälja Dahréntråd och vid tiden saknades det en lämplig arvtagare som var intresserad av att fortsätta driften av familjeföretaget. Problemet för familjeföretagens generationsväxling är en del av den forskning Andrea Colli diskuterade i "The History of family business 1850–2000". Colli skrev att familjeföretag implicit antas vara relativt kortlivade beroende på problemet med generationsväxlingarna. Efter ett par generationer kommer familjeföretagen att vidareutvecklas till ett managerlett och publikt ägt företag eller försvinna, beroende på problemen för en enskild familj att hantera en växande och komplex aktivitet. När det lyckats har det i flera fall berott på att den nya generationen förberetts väl för sitt kommande uppdrag.⁴⁷¹ Kajsa Haag diskuterade generationsväxlingar inom familjeföretag i sin avhandling och skrev:

469 Avtal mellan Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget och Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Stockholm den 21 februari 1974. Styrelseprotokoll från AB Liljeholmens Kabelfabrik den 5 april 1974. Avtal mellan AB Elektrokoppar och AB Liljeholmens Kabelfabrik, Helsingborg och Stockholm den 3 maj 1974. Elektrokopparns styrelseprotokoll 3 maj 1974. (Elektrokopparns arkiv)

470 ASEAs årsredovisning 1976. AB Dahréntråds årsredovisning (1973-10-01–1974-12-31).

471 Colli (2003) s. 13ff.

The literature on family business is to a large extent occupied with the problems of the succession process, and how planning should be used to avoid them, but rarely goes into how succession is practiced in everyday life. [...] Rethinking succession from a problem to a practice is not about going from one thing to another but going beyond a limiting view of succession as a problem and open up to explore its practice.⁴⁷²

Enligt Haag görs denna planering inom familjeföretagen generellt sett inte vid sidan av den dagliga verksamheten utan som en del av den och berör då så vitt skilda områden som:

How to pass on things such as values, tacit knowledge, relationships and power is highly complicated yet is considered decisive for a successful succession. Successors need both company-specific and general (business) knowledge to succeed. Then there are issues such as family relations, self-identity and different stakeholder interests to consider, and whether the incumbent is ready to leave at the same time as a capable and willing successor is ready to take over.⁴⁷³

I Dahréntråd, och i familjeföretagen dessförinnan, arbetade den första och andra generationen parallellt med varandra under många år och när försäljningen väl stod för dörren hade de haft god tid att fundera på alternativ till försäljning. Vare sig sönerna eller någon av deras barn var intresserade av att ta över och driva Dahréntråd vidare. Därför skulle familjeföretagets historia kunna tolkas in i mönstret där den tredje generationen inte driver företaget vidare utan ett publikt aktiebolag tar över ägandet och tillsätter sin verkställande direktör. Samtidigt finns det inga tecken på att familjen såg försäljningen av Dahréntråd som ett misslyckande, utan som en möjlighet att lösa en del privata problem och skapa ny grund för familjens vidare levne.⁴⁷⁴ Jan Glete skrev i ”Storföretag i starkström”:

I ett fågelperspektiv över hundraårsperioden kan det dock inte sägas att ASEA haft särskilt bråttom att eliminera konkurrenter. De mindre företagen har levt flera årtionden som självständiga företag och i de flesta fall hade de råkat i svår kris innan de köptes. Edström-Lindén-epoken i ASEA (1903 till mitten av 40-talet) präglades istället av karteller mellan de svenska företagen

472 Haag (2012) s. 18.

473 Haag (2012) s. 35.

474 Intervju med Sven Dahrén (2014-09-26).

och ASEA köpte normalt upp företag enbart när detta kunde göras till ett förmånligt pris.⁴⁷⁵

I fallet med köpet av Dahréntråd rörde det sig om en betydelsefull underleverantör som 1973 riskerade att hamna i en utländsk konkurrents ägo i samtidigt som företaget stod inför en generationsväxling. Det överenskomna priset uppfattades nog inte som ett finansiellt problem av ASEA-ledningen utan låg säkert inom ramarna för tidigare uppköpsfilosofi.

Från och med 1973 var Dahréntråd ett fristående dotterbolag inom ASEAs starkströmskonglomerat. Vid Elektrokoppars köp av Dahréntråd ingicks samtidigt ett avtal, som fastslog att Elektrokoppars produktion av isolerad lindningstråd skulle flyttas över till Dahréntråds fabrik i Jonslund. 1978 var överflyttningen ett faktum och därmed stärktes Dahréntråds ställning ytterligare på den svenska marknaden.⁴⁷⁶ För överlåtelsen av lacktrådstillverkningen till Dahréntråd erhöll Elektrokoppar intäkter på cirka 4,3 miljoner kronor.⁴⁷⁷ När LM Ericsson i Karlskrona lade ned sin produktion av klen lindningstråd 1983, försvann Dahréntråds sista inhemska konkurrent.⁴⁷⁸

12.3. Dahréntråd efter Dahréns

Som tidigare nämnts började ingenjör Rune Blomgren på Dahréntråd 1953 som produktionschef. Därefter axlade han uppdraget som företagets marknadschef för att slutligen bli ASEA-koncernens första verkställande direktör på AB Dahréntråd då ägar- och ledarskiftet genomfördes år 1973. Det uppdraget behöll Blomgren fram till dess att han av hälsoskäl tvangs att gå i pension 1986, men fortsatte att ingå företagets styrelse fram till 1991.⁴⁷⁹ Att Dahréntråds styrelse och dess beslut under 70-talet var mycket väl förankrade i ASEA framgår bland annat genom närvaron av ledamöterna Curt Nicolin (ASEAs styrelse-

⁴⁷⁵ Glete (1984) s. 22.

⁴⁷⁶ Avtal mellan Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget och Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Stockholm den 21 februari 1974. Protokoll från extra AB Dahréntråds bolagsstämman 1974-10-11. Strategisk plan för AB Dahréntråd 1983-06-02. (Dahréntråds arkiv) Elektrokoppars styrelseprotokoll 1978-11-17. (Elektrokoppars arkiv)

⁴⁷⁷ Elektrokoppars styrelseprotokoll från 1977-01-01. (Elektrokoppars arkiv)

⁴⁷⁸ Investeringsfonden Industri Kapital köpte Elektrokoppar och Dahréntråd av ABB år 1997 och år 2007 köptes företagen av den familjeägda industri- och handelskoncernen Liljedahl Group. www.liljedahlgroup.se

⁴⁷⁹ Dahréntråd 50 år s. 27. Jönsson et al (2004) s. 19.

ordförande), Åke T. Vrethem (ASEAs vice styrelseordförande) och Torsten Lindström (ASEAs VD och ledamot av ASEAs styrelse).⁴⁸⁰

Dahréntråds strategiska plan från 1970-talet utgick ifrån att företaget inte endast kunde öka sina marknadsandelar i Norden genom export till grannländerna utan att man även skulle köpa upp nordiska konkurrenter. År 1972 köptes därför A/S Norsk Elektrisk Kabelfabrik, som därefter blev Dahréntråds försäljningsagent i Norge. Marknadsstrategin fortsatte att genomföras i och med att OY T. Stenbacka blev försäljningsagent på den finska marknaden. Slutligen köptes lindningstrådsproduktionen inom Nordiske Kabel- og Traadfabriker i Köpenhamn och som kom att marknadsföra och sälja Dahréntråds produkter på den danska marknaden.⁴⁸¹

Omstruktureringen av den nordiska marknaden fick sin motsvarighet även på den svenska. Efter ASEAs köp av Dahréntråd inleddes ett par år av starkt expansiva satsningar kring fastigheter och maskiner för att modernisera och utöka produktionskapaciteten. År 1974 köptes maskiner och inventarier för 2,4 miljoner kronor och gjordes investeringar i fabriksfastigheterna för nästan 600 000 kronor. Slutligen köptes fabriksstomter för 400 000 kronor. Enligt årsredovisningens förvaltningsberättelse präglades verksamhetsåret av stor efterfrågan på företagets produkter, trots starkt varierande men ökande koppelpriser.⁴⁸²

Även nästkommande verksamhetsår präglades av god efterfrågan på företagets produkter och under året igångsattes utbyggnaden av fabrikslokalerna med hela 17 200 m², en satsning som färdigställdes under 1976. De totala investeringarna i fabriksfastigheter uppgick under året till nästan 5,8 miljoner kronor. Maskiner och inventarier beställdes samtidigt till ett värde av drygt 2,2 miljoner kronor för att möjliggöra en ökning av produktionen under år 1977. Liljeholmens Kabelfabrik, som vid tiden ägde Dahréntråd, överförde 10 miljoner kronor från sin investeringsfond och från dotterbolaget Elektromikanit i Laxå AB överfördes 500 000 kronor till Dahréntråd.⁴⁸³

Under 1977 fortsatte den kraftfulla satsningen på att öka produktionskapaciteten genom investeringar i fabriksfastigheter på drygt 11 miljoner kronor och maskiner och inventarier köptes in för drygt 21 miljoner kronor. Avtalet med Elektrokoppar innebar att produktionen av lindningstråd lades ned i Helsingborg och att maskinparken överfördes till Dahréntråd. Avvecklingen

480 Glete (1983) s. 129, 260 & 333.

481 Thavenius (1988) s. 104f.

482 AB Dahréntråds årsredovisning (1973-10-01–1974-12-31).

483 AB Dahréntråds årsredovisning (1975-01-01–1975-12-31).

av Elektrokoppars lindningstrådsproduktion innebar också att Dahréntråds verksamhetsår präglades av ökad marknadsandel och god efterfrågan, vilket kan läsas i tabell 12.1. Under året övertog man också den produktion av lindningsband som ASEA producerat i Västerås och samtidigt som nya maskiner för ändamålet i togs bruk.⁴⁸⁴

Tabell 12.1 Producerad mängd lindningstråd 1974-1977. Ton per år.

År	Antal
1974	4 329
1975	4 021
1976	4 180
1977	4 509
1978	5 426
1979	6 837
1980	7 520

Anm. Diagrammet redovisar den Dahréntråds totala produktion av olika typer av lindningstråd: lacktråd 85.23.402 och med annan isolering 85.23.409.

Källa: Dahréntråds Specialuppgifter till industristatistiken. Dahréntråds årsredovisningar 1974-1980

Även 1978 präglades av stigande efterfrågan och levererade kvantiteter lindningstråd ökade med 23 procent i förhållande till 1977 samtidigt som lagret av färdiga varor ökade något. Till en del berodde detta på att avtalet med Nordiske Kabel og Traadfabrik nu börjat få verkan. Samtidigt förväntade man sig en fortsatt ökning av omsättningen under 1979. Att Dahréntråd nu var väl integrerat i ASEA-koncernen framgår av förvaltningsberättelsen som klargör att 24 procent av 1980 års inköp och 28 procent av årets fakturering avsåg bolag inom ASEA-koncernen. Under året fortsatte investeringarna i maskiner och inventarier med cirka 7,5 miljoner kronor.⁴⁸⁵

Integrationen i ASEA-koncernen ökade så att 44 procent av inköpen under 1980 och 30 procent av fakturering avsåg bolag inom ASEA-koncernen. Under året köptes maskiner och inventarier för 1,8 miljoner kronor och investeringar i byggnader och markanläggningar gjordes med cirka 1,5 miljoner kronor. Dessa

484 AB Dahréntråds årsredovisning (1977-01-01-1977-12-31).

485 AB Dahréntråds årsredovisning (1978-01-01-1978-12-31)

investeringar får ses som slutet av den kraftfulla expansion ASEA genomförde efter det att man köpt Dahrétråd.⁴⁸⁶

Sammantaget investerades nästan 20 miljoner kronor i fabriksbyggnader under åren 1974-1980 och investeringarna i maskiner och inventarier uppgick till cirka 35 miljoner kronor. Inkluderas köpeskillingen på 22 miljoner kronor från 1973 blir det möjligt att se att ASEAs investeringar för att omstrukturera svensk lindningstrådsproduktion till Jonslund uppgick till nästan 80 miljoner kronor. Därutöver tillkommer kostnader för att avveckla lindningstrådsproduktionen i Västerås, Laxå och Helsingborg. Då LM Ericsson år 1983 lade ned sin produktion av lindningstråd i Vedeby försvann Dahrétråds sista inhemska konkurrent. Omvandlingsprocessen ändrade hela branschens struktur och förutsättningar och kan ses som ett exempel på det entreprenöriella ägande inom företag som Jan Glete diskuterar i "Nätverk i näringslivet". Här gäller användandet av makt, kapital och entreprenöriell kompetens i syfte att åstadkomma nya effektivare kombinationer och företagavinst.⁴⁸⁷ Den skapande förstörelse alternativ strukturförändring som ASEA-ledningen målmedvetet genomförde motsvarar det Joseph Schumpeters nämner som exempel på innovativ verksamhet som förändrar hela den industriella företagsstrukturen för att uppnå en högre grad av produktivitet.

Produktionen ökade från 1974 då 4 329 ton lindningstråd producerades till 1980 då 7 520 ton tillverkades, en ökning med drygt 73 procent. Samtidigt ökade produktionspersonalen med måttliga 17 procent från 133 anställda 1974 till 156 stycken år 1980, se tabell 12.2. Något som tyder på att de omfattande investeringarna i nya maskiner och utökade fabrikslokaler även skapade grund för ökad produktivitet. När företaget sedan gick över från treskift till femskift och kontinuerlig drift ökade produktiviteten 43 procent i ett slag, enligt f.d. produktionschef Christer Lundén. Samtidigt uppskattades övergången av skiftarbetarna eftersom man arbetade tre veckor och var ledig två.⁴⁸⁸

486 AB Dahrétråds årsredovisning (1980-01-01-1980-12-31).

487 Glete (1994) s. 42ff & 48ff.

488 Intervju med Christer Lundén, f.d. produktionschef och Rolf Andersson, f.d. huvudskyddsombud och skiftarbetare. 2014-09-11.

Tabell 12.2 Antal anställda i Dahréntråd 1974-1980

År	Antal
1974	133
1975	136
1976	135
1977	147
1978	139
1979	149
1980	156

Anm. Uppgifterna i AB Dahrénträds årsredovisningar avviker något från specialuppgifterna.

Källa: Dahrénträds Specialuppgifter till industristatistiken.

Ökningen av bolagets aktiekapital från 1,9 miljoner 1974 till 14 miljoner kronor år 1979 avspeglar också företagens expansion och nya roll på den svenska och nordiska marknaden. Styrelsen tog löpande hänsyn till rörelsens expansion och strävade efter att ha en rimlig relation mellan det bundna kapitalet och balansomslutningen. Fondemissionerna som genomfördes vid ett flertal bolagstämmor hade sin bas i överföringar från dispositionsfonden, balanserade vinstmedel och uppvärdering av fastighetens bokförda värde.⁴⁸⁹

12.4. Sammanfattning

I slutet av 60-talet började diskussionerna kring Dahrénträds framtid inom Elektrokoppars styrelse och intresset för ett företagsköp istället för investeringar i den egna anläggningen i Helsingborg tog form. Då Elektrokoppar var del av ASEA-koncernen låg med all säkerhet betoningen i första hand på att skapa resurser som kunde möta behovet av lindningstråd inom koncernen.

Problemen kring ett familjeföretags generationsväxlingar, inte minst i tredje led, skulle kunna ses som en förklaring även här då första och andra generationen Dahrén väljer att sälja företaget 1973. Det finns dock ingenting som tyder på att det var avgörande här. ASEAs, Elektrokoppars och Dahrénträds företagsledning kunde ha genomfört en scenarioanalys i början av 1970-talet kring sina företags och branschens framtid utifrån tre scenarier. Ett framtidsalternativ kunde ha byggt på att Dahréntråd köptes upp och investeringarna genomfördes på det vis som kom att bli fallet. Alternativet kunde ha varit att

⁴⁸⁹ AB Dahrénträds årsredovisningar 1974-1979.

investera i Helsingborg och Elektrokoppar för att radikalt förnya och utöka företagets lindningstrådstillverkning. Idag är det inte möjligt att få reda på hur diskussionerna gick i de tre ledningsgrupperna, men det andra alternativet hade inneburit en överkapacitet och en kraftigt ökande konkurrens mellan de Elektrokoppar och Dahréntråd mot slutet av 1970-talet. Det tredje alternativet, att låta ITT köpa upp Dahréntråd, kan inte setts som ett positivt alternativ av ASEA-ledningen.

För Dahréns måste situationen upplevts som en press på försäljning av familjeföretaget då det viktigaste kundföretaget, ASEA, även ägde Elektrokoppar, som både levererade valstråd och var Dahréntråds viktigaste konkurrent. Kurt och Sven Dahrén hade sedan en tid, av privata skäl, önskat en försäljning av företaget. Ernst Dahrén insåg nog att möjligheterna att driva företaget vidare inom familjen var begränsade och risken att stå inför mycket hård konkurrens och eventuella lönsamhetsproblem gjorde en försäljning intressantare.

I schumpetriansk entreprenöriell anda drev ASEA-ledningen igenom den skapande förstörelse som krävdes under 70-talet för att lägga ned ett antal enheter och investera i uppbyggnaden av Jonslunds företaget, så att det ensamt motsvarade starkströmssegmentets behov. Dahréntråd köptes för drygt 22 miljoner kronor och under åren fram till 1980 investerades ytterligare cirka 60 miljoner kronor. Därutöver tillkommer kostnaderna för att avveckla lindningstrådsproduktionen i Västerås, Laxå och Helsingborg samt kostnaderna för omvandlandet av tre nordiska konkurrenter till Dahréntråds försäljningsagenter i Norge, Finland och Danmark. Sammantaget ändrades hela branschens struktur och förutsättningar i Norden. Investeringarna i strukturförändringen uppenbarligen inom ramarna för ASEAs strategi, men hade legat långt över familjeföretagets kapacitet att genomföra på den "mesonivå" som Jan Glete bland flera andra forskare talat om.

Jan Glete beskrev även strukturen inom det elektrotekniska utvecklingsblockets starkströmsindustri genom att tala om tre ambitionsnivåer. En struktur som under 1900-talets första hälft kan sägas ha eroderat genom att den andra nivåns företag, Luth & Rosén Elektriska AB, Elektriska Aktiebolaget Magnet/Förenade Elektriska AB och Elektromekano, successivt kom att integreras i ASEA-koncernen. Därmed återstod endast två ambitionsnivåer. Föreliggande studie, som sträcker sig fram till 1980, har visat hur ASEA-ledningen fann det lämpligt att integrera även tillverkningen av vals- och lindningstråd i koncernen, vilket innebar att Gletes tre ambitionsnivåer inom det här området försvann helt.

En ny syn på hur företagskoncerner skulle utvecklas på bästa vis kom dock att göra sig känd under 1980-talet. Detta ledde till att flera företag, inklusive ABB, sålde ut delar av verksamheten för att realisera det kapital som bundits där. Tillgångarna användes för att utveckla det som definierats som koncernens kärnverksamhet. För ABB innebar det bland annat att Gletes ambitionsnivå tänkande kan sägas återkom i och med att man 1997 valde att realisera det kapital som var bundet i bl.a. Elektrokoppar och Dahréntråd. Företagen såldes till investeringsfonden Industri Kapital, som tio år senare sålde företagen vidare till den familjeägda industri- och handelskoncernen Liljedahl Group.

Sammantaget kom familjeföretagets försäljning 1973 till ASEA att bli en del i utvecklandet av AB Dahréntråds position på den nordiska marknaden, säkrandet av de lokala arbetstillfällena och härigenom fortsätta att skapa grund för orten Jonslunds livskraft.

Kapitel 13

Avslutande diskussion

Studiens utgångspunkt togs i begrepp med rötter i Joseph Schumpeters och Erik Dahméns tankar om innovationer, entreprenörer, företagsbildningar, och kreativ förstörelse. Begrepp som sammantaget skapat pusselbitar till förståelsen av ett utvecklingsblocks skapelse, expansionskraft och livscykel. Alfred Chandlers beskrivningar av företags expansion, ökande grad av komplexitet och organisationsutveckling utgjorde tillsammans med Igor Ansoffs syn på de växande företagens strategiska val för produkt- och marknadsutveckling intressanta teoretiska utgångspunkter för beskrivningen av den svenska elektrotekniska industrin och dess underleverantörer inom lindningstrådsbranschen.

Här nedan är tanken att i kondenserad form besvara de fyra mycket konkreta forskningsfrågor som ställdes i inledningskapitlet. Den första av dessa löd:

Vad karaktäriserade den elektrotekniska industrins utveckling och struktur under perioden 1945-1980?

Frågans svar kan inledningsvis sökas i den ekonomiska expansionen som så i grunden förändrade Sverige efter andra världskriget fram till 1970-talets mitt. Den bars inledningsvis upp av vårt lands traditionella basnäringar, som trä-, pappers-, gruv- och metallindustrin, vars produkter efterfrågades starkt i återuppbyggnadens Europa. Samtidigt hade utvecklingsblock, med Erik Dahméns terminologi, som den elektrotekniska industrin, bilindustrin, kemisk-teknisk industri mognat till expansiva och internationellt sett konkurrenskraftiga helheter. Det elektrotekniska utvecklingsblockets tillväxt under perioden var starkare än genomsnittet inom tillverkningsindustrin och dess andel av svensk industriproduktion och industrivaruexport ökade samtidigt som dess produkter var förutsättningar för all elanvändande industriproduktion.

Jan Gletes beskrivning av den svenska starkströmsindustrin under första hälften av 1900-talet är en andra god startpunkt. Glete talade om tre "ambitionsnivåer" där den högsta nivån representerades av ASEA. Företaget dominerade den svenska marknaden och hade tydliga internationella ambitioner fram till den dag ABB bildades på 1980-talet. På den andra nivån hade Luth & Rosén, Magnet/Förenade och Elektromekano ambitionen att vara allsidiga

elektrotekniska företag och någorlunda jämbördiga med ASEA, en strategi som dock kom att leda till integration i ASEA-koncernen. På starkströmsindustrins tredje nivå fanns och finns underleverantörer av exempelvis valstråds- och lindningstråd.

Det elektrotekniska utvecklingsblocket består under den studerade perioden även av en elektromekanisk telefoniindustri med behov av lindningstråd för användning i svagströmsprodukter. LM Ericsson producerade den lindningstråd man hade behov till största delen inom den egna koncernen. När man från 1970-talet genomgick en tämligen klassisk teknologirevolution vid övergången till ett elektronikbaserat telefonsystem inkluderade detta även en Schumpetriansk skapande förstörelse med bland annat avveckling av lindningstrådsproduktionen.

Centralt för förståelsen av den elektrotekniska industrins företagande är den mesonivå Jan Gletes identifierande. En nivå där avgörande beslut fattas som exempelvis gränsdragningsavtal, karteller, prisavtal men också företagsköp samt Wallenbergsfärens ägande och utvecklande av allt från enskilda storföretag till hela utvecklingsblocket. Ett ägande och agerande som kan lyftas fram som exempel på ägarnas fortsatta och aktiva närvaro i företagen även efter tiden för det Chandler benämnde direktörsrevolutionen. Något som även kan vara ett gott exempel på det Glete talar om som ägarentreprenörer, vilket betonar möjligheten för entreprenöriell verksamhet från enskilda innovationer och företagsbildande till utvecklande av hela branscher.

Ett gott exempel på mesonivåns betydelse är då Elektromekanokoncernen ombildades 1953, då valsverket och trådtrageriet bröts ut och bildade ett separat företag kallat AB Elektrokoppar. Elektrokoppar kom att ägas gemensamt av ASEA, med 75 procent av aktierna, och LM Ericsson, med en 25-procentig aktieandel, ända fram till 1985 då företaget blev ett helägt ASEA-företag. 1972 byggde Elektrokoppar ett nytt valsverk vars produktionskapacitet mer än väl täckte den svenska marknadens behov och trots att det nya valsverket hade stora inkörningsproblem blev nedläggningen av Sveriges andra valstrådsproducent, Svenska Metallverken, en tidsfråga och ett faktum 1984.

Sammanfattningsvis kan därför sägas att den elektrotekniska industrins utveckling och struktur under perioden 1945-1980 präglades av stabil tillväxt fram till 1970-talet, ASEAs och LM Ericssons dominans inom stark- respektive svagströmssegmentet och Wallenbergsfärens aktiva och långvariga ägarinflytande på utvecklingsblockets mesonivå.

Vad utmärkte lindningstrådsbranschens marknadsförhållanden under perioden 1945-1980?

Wallenbergsfärens ägarinflytande var dominerande inom den elektrotekniska industrin under tiden 1945-1980. Avtalen mellan de tre största elektrotekniska koncernerna – ASEA, Electrolux och LM Ericsson – definierade vad de och därmed deras underleverantörer skulle fokusera på. Leverantörerna av valstråd bestod av de två svenska valsverken, Svenska Metallverken och Elektrokoppar. Under de första åren efter andra världskriget fanns nio stycken lindningstrådsproducenter i Sverige.

Behovet av lindningstråd för svagströmskoncernen LM Ericsson täcktes inledningsvis av tillverkning vid Sieverts Kabelverk Sundbyberg och kabelverket i Älvsjö och 1952 tillkom Karlskronafabriken. Slutligen koncentrerades verksamheten helt till Ericssons fabrik i Vedeby utanför Karlskrona, där den pågick fram till att klenstrådstillverkningen lades ned helt 1983 i samband med övergången till ett elektronikbaserat telefonsystem.

För starkströmsindustrins nytillverkning och reparation av elektriska motorer, generatorer och transformatorer skedde produktionen av lindningstråd inledningsvis till stor del inom ASEA-koncernen i Västerås, vid Sieverts Kabelverk Sundbyberg och efter 1969 vid ASEA i Piteå. Ombildningen av Elektromekano 1953 ledde till att valsverket och tråddrageriet bildade ett eget företag, Elektrokoppar, som kom att integreras i ASEA-koncernen.

Utöver ASEA-koncernens produktion fanns fyra mindre tillverkare av lindningstråd för starkströmssegmentet, Katråd och Söderlunds, som lades ned i mitten av femtiotalet och aldrig fick någon betydelse för marknadsförhållandena. Elektromikanit i Laxå verkade självständigt i mindre skala fram till 1967 då företaget köptes av ASEA. Dahréns Dynamotrådspinneri, som startade 1945, fokuserade inledningsvis på en smal nisch för reparationsfirmor och –enheter för att därefter expandera till en cirka 30-procentig marknadsandel. Det framgångsrika familjeföretaget omvandlades 1953 till AB Dahréntråd och uppträdde som självständig aktör fram till 1973 då ASEA köpte företaget.

De expansiva marknadsförhållanden som präglade de första drygt 25 åren efter andra världskriget bör betonas som en mycket betydelsefull faktor för möjligheten att starta och utveckla ett företag inom branschen. Under perioden var lindningstrådsbranschens försäljning, nästan uteslutande, inriktad på att möta den växande svenska elektrotekniska industrins behov. Detta marknadssug, med Erik Dahméns ord, var starkt ända fram till mitten av 1970-talet då efterfrågan av i första hand klen lindningstråd minskade drastiskt då LM Ericsson

inledde sitt byte från en elektromekanisk teknologi till en elektronisk. Ett nyskapande som bland mycket annat ledde till nedläggning av produktion av klen lindningstråd i Vedeby och blev ett gott exempel på Joseph Schumpeters kreativa förstörelse. Inom starkströmssegmentet fanns vid ingången till 1970-talet endast två betydande aktörer kvar i Sverige: Elektrokoppar och Dahréntråd.

Ovanstående korta sammanfattning vill betona de elektrotekniska koncernernas uppdelning i svag- respektive starkströmindustrier. Därutöver bör kundkoncernernas storlek i förhållande till underleverantörerna av lindningstråd lyftas fram för att skapa förståelse för branschens marknadsförhållanden. Flertalet av underleverantörsföretagen var i hög grad integrerade i respektive ”moderkoncerns” underleverantörskedja, från valstråd till lindningstråd. Familjeföretaget AB Dahréntråd avviker från detta mönster fram till 1973, något som är värt att återkomma till nedan.

Vilka faktorer möjliggjorde etablerandet och utvecklandet av ett familjeägt lindningstrådsföretag i Jonslund fram till 1973?

Erik Dahmén och Axel Iveroths studier visade att det fanns personer som stod inför arbetslöshet under mellankrigstiden istället startade mindre företag och betonade betydelsen av företagsgrundarnas hopsparade eller ärvda tillgångar som grund för företagandet. Lars Nyströms studie av företagande runt Kvänum på Varaslätten fördjupar bilden av en nära kopplingen mellan ett jordbruk i omvandling och uppkomsten av ett småskaligt företagande. Ett företagande som ofta vilade på den kompetens som byggts upp genom användandet av jordbrukets redskap och maskiner. Samtliga betonar betydelsen av företagsgrundarnas och familjemedlemmarnas arbetsinsatser och begränsade löneuttag i det Dahmén kallade ”levebrödsföretagande”. Erik Dahmén ansåg att den här typen av företagande saknade långsiktiga strategiska utvecklingssträvanden och byggde på ägarens/ägarnas ad hoc mässiga beslut för att säkra sitt dagliga levebröd.

Även om själva nödvändigheten att med egen kraft skapa ekonomiskt underlag för familjens levebröd säkert drev Ernst och Agda Dahrén, så bör även formell utbildning och entreprenöriell drivkraft betonas. Det första företaget bildades 1925 i Göteborg med Ernst Dahréns ingenjörsexamen inom värme, vatten och sanitet som bas. De första åren var tämligen framgångsrika men trettiotalskrisen minskade byggbranschens efterfrågan på VVS-firmans tjänster och 1935 lades den ned. År 1925 flyttade familjen tillbaka till Ernst Dahréns fädernegård i det som skulle bli Jonslund och här drev Agda Dahrén ett mindre jordbruk

samt den silverrävsfarm familjen startat 1929. Detta tämligen tidstypiska "levebrödsföretagande" saknade nog, som Dahmén påpekade, ett långsiktigt strategiskt tänkande och hade ett mer närliggande mål i familjeekonomin.

Israel Kirzners sätt att beskriva den entreprenöriella process där en aktör uppmärksammar en ojämvikt i marknaden som skapar grund för en lönsam verksamhet är av intresse här. Agda och Ernst Dahrén uppmärksammade den stora efterfrågan på silverrävsskin i modebranschen, vilket utöver familjens levebröd genererade en vinst som investerades i upprustning av Dahréns fädernegård, inköp av mark och boskap samt tre fastigheter i Göteborg. Den mest lönsamma tiden ebbar ut under kriget då marknaden närmar sig jämvikt i takt med att fler imitativa entreprenörer agerar, enligt William Baumol, i förhållande till obalansen. Samtidigt skiftar modet bort från silverräv till mink.

Direkt efter andra världskriget präglades ekonomin av såväl expansion som problem att få fram material, exempelvis lindningstråd. Dahréns Dynamotrådspinneri startades år 1945 i Jonslund för att förse den egna reparationsfirman på Hisingen i Göteborg med lindningstråd. Den nya verksamheten startades med hjälp av silverrävsfarmens vinstmedel och drevs fram till 1952 parallellt med rävfarmen i jordbruksfastighetens byggnader. Ernst Dahrén måste snart nog insett möjligheten att tillverka lindningstråd för en bredare kundkrets eftersom många andra elektriska reparationsfirmor samt reparationsenheter på elektrotekniska företag hade problem med leveranserna av lindningstråd. De förhållanden som karaktäriserade familjen Dahréns företagande fram till 1953 liknar det levebröds- och småföretagande Erik Dahmén och Axel Iveroth beskrev, men innehöll en högre grad av strategiskt tänkande och med investeringar som öppnade för produktion gentemot hela starkströmsindustrin.

AB Dahréntråds affärsmodell byggde på att företagets investeringar i byggnader, maskinpark, inventarier och bilar under alla år mellan 1953-1973 var självfinansierad. De finansiella resurserna kom från löpande intäkter samt de företagsfonder de årliga nettovinsterna byggt upp. Familjens aktier användes aldrig som grund för aktieutdelningar och löneuttagen måste också ses som måttliga. Härigenom tryggades familjeföretagets självständighet trots beroendet av de betydligt större leverantörs- och kundföretagen.

De statliga skattereglerna kring aktiebolags rättigheter att minska bruttovinsten med hjälp av exempelvis att låta företagen placera medel på Riksbankens spärrkonton samt minska nettovinsten genom fonderingar i företagets reserv- och vinstdispositionsfond. Den politiska tanken bakom systemet baserades på behovet av att utjämna industrins investeringar och därmed de generella konjunktursvängningarna. Systemet gynnade särskilt vinstgivande, expansiva

företag med låg eller ingen utdelning till aktieägarna, med andra ord exempelvis AB Dahrénråd. Det gav också grund för hög självfinansieringsgrad, något som var vanligt förekommande under den studerade tidsperioden.

Jordbrukslandskapet och befolkningen i Essunga kommun var i hög grad en del i den stora strukturomvandling som innebar att antalet bruksenheter under 30 hektar åker minskade mycket kraftigt under åren 1944-1980 och att det blev allt svårare att försörja en familj enbart på mindre jordbruksenheter. Att starta ett levebrödsföretag eller ta anställning nära hemmet blev alternativ som männen ofta valde i kombination med familjens begränsade jordbruk. Dessa förhållanden gav Ernst Dahrén möjlighet att noga välja de som skulle anställas genom att först fråga redan anställda om personen. En lista som upprättades 1967 i syfte att kontrollera när anställda skulle hyllas för lång och trogen tjänst visar att nästan en tredjedel av de 86 på listan hade varit med från aktiebolagsstarten 1953 och 66 procent anställdes före 1960. Det visar att de som väl anställdes förblev generellt sett anställda under lång tid och skapade härigenom en tydlig stabilitet inom företaget.

Det faktum att familjen Dahrén var väl integrerad i trakten kring Jonslund var betydelsefullt. De sociala, ekonomiska och politiska förhållanden som omgav företaget innebar under de första cirka tio åren lägre löner för produktionspersonalen jämfört med förhållandena inom svensk tillverkningsindustri, mycket goda valmöjligheter vid rekrytering av arbetskraft, flexibla anställningsvillkor, avsaknad av facklig organisering och acceptandet av skiftformer. Faktorer som var betydelsefulla vid etablerandet och utvecklandet av Jonslunds företaget.

I takt med att företaget växte sig starkare växte orten Jonslund parallellt runt de expanderande fabrikslokalerna. Mark tillhandahölls för ett femtiotal egnahemsbyggen och företaget gav även ett praktiskt och finansiellt stöd till exempelvis byggandet av ett utomhusbad med tre bassänger, isbana, lekplats och en park med tennisbana. Stiftelsen Essunga Bostäder byggde kommunala bostäder och år 1963 byggdes en A-skola, vilket ytterligare förstärkte ortens betydelse inom kommunen. Sammantaget framträder en bild av ett mycket nära förhållande mellan företaget, bygden och Ernst Dahréns patriarkala ledarskap i företaget och Jonslund.

Den arbetsfördelning som växte fram inom familjen Dahrén visar att Ernst i första hand var engagerad i allehanda sidor av affärs- och samhällsutveckling. Han drev aktivt en lång rad konkreta utvecklingsprojekt och hans roll kan nog sägas vara ett exempel på hur den entreprenöriella funktionen i vardagen blandades med chefsrollens olika gärningar som Schumpeter, Kirzner och Baumol

beskriver det. Det innebar att familjen Dahrén som helhet bar upp funktioner som entreprenör, företagsledare och risktagande kapitalister.

Vid jämförelse med Lars Nyströms beskrivning av Kvänumföretagarnas utbildnings- och kompetensbakgrund förefaller familjen Dahrén avvika från den gängse bilden av företagare på Varaslätten. Ernst Dahrén tog en ingenjörsexamen inom värme, vatten och sanitet, Kurt Dahrén utbildade sig via realexamen till en examen vid Göteborgs Handelsinstitut och Sven Dahrén studerade vid Chalmers Tekniska Högskola och blev kemiingenjör. Agda Dahrén saknade högre studier men visade på såväl en vilja som förmåga att dagligen leda familjens jordbruk, silverrävfarmen, delar av lindningstrådsverksamheten samt kundrelationer. Ingrid Dahrén, Kurts hustru, var utbildad kantor och folkskollärare, men integrerades i familjeföretaget genom ett ansvarstagande för företagsrestaurangens inköp och matsedlar samt den mindre hotellverksamhet man bedrev i det egna hemmet för personer som besökte företaget.

Att Dahréns insåg betydelsen av att stärka företagets kärnkompetens framgår också vid rekrytering av Sture Söderman (från Sieverts Kabelfabriks lindningstrådstillverkning) år 1946, Gunnar Berntsson (från Elektrokoppar) år 1949, ingenjör Rune Blomgren (från ASEAs lindningstrådsverksamhet i Västerås) år 1953 samt ytterligare fyra ingenjörer som besatte företagets tekniska chefsfunktioner. Rekryteringar som tidigt stärkte Dahrénrådets erfarenhet och kompetens från den bransch man strävade att etablera sig i. Rekryteringar som också bör ses som tydliga exempel på att familjeföretaget lämnat det rena levebrödsföretagandet bakom sig.

Dahrénrådets strategi placerade företaget inom vad Jan Glete definierade som starkströmsindustrins tredje nivå. Här fanns specialistföretag och underleverantörer utan ambitioner att vara ett starkströmsföretag med bredare sortiment. En strategi helt baserad på att fortsätta att utveckla företaget inom ett enskilt produktområde och nå större marknadsandelar inom detta, m.a.o. en utveckling i Ansoffmatrisens vänstra övre hörn. Samtliga andra lindningstrådsproducenter fanns inom företag där andra verksamheter var större och mer betydelsefulla för helhetens utveckling och lönsamhet. Detta strategiska fokus måste också ses som en bidragande faktor till AB Dahrénrådets konkurrensförmåga och framgång.

Forskningsfrågan om vad som gjorde det möjligt att starta och driva ett familjeägt lindningstrådsföretag framgångsrikt i Jonslund fram till 1973 förefaller besvaras huvudsakligen av ett par grundläggande lokala och familjeendogena faktorer. Inledningsvis innebar familjens ägande av Ernst Dahréns fädernegård och tillgången till egna finansiella resurser, som skapats ur silverrävfarmen,

en god grund för företagsbygget. Att företaget startades i ett område rikt på småjordbruk i behov av ytterligare inkomster gav mycket goda möjligheter att välja arbetskraft, initialt erbjuda lägre löner än övriga industriverige och trots det få en produktionspersonal som var mycket lojal mot företaget. Företagets betydelse för uppbygget av orten Jonslund, dess egnahemsvillor, bostäder, skola och sociala aktiviteter gav Ernst Dahrén rollen som företagsledare och samhällsbyggare på ett vis som kan definieras som såväl entreprenöriell som patriarkal.

Ernst, Kurt och Sven Dahrén beslöt tidigt att alltid ta ut lika hög lön och aldrig högre än de högst betalda lagercheferna i Stockholm och Göteborg. Det går därför att säga att de tre företagarna kom att skapa en stabil ekonomisk grund för sig och sina familjer och att det känns rimligt att se tryggheten av levebrödet som företagets yttersta mål. Familjen tog aldrig ut aktieutdelningar. Nettovinsten fonderades alltid och bidrog till att ge företaget en hög självfinansieringsgrad, trots omfattande investeringar i maskinpark och lokaler. Slutligen bör det faktum att AB Dahréntråd fokuserade helt på lindningstrådstillverkning och byggde upp företagets kompetens och konkurrenskraft kring denna strategi nämnas. En faktor som troligen hade betydelse i konkurrensen med övriga tillverkare vars lindningstrådstillverkning var tämligen marginell i förhållande till företagets övriga verksamhet.

Varför köpte ASEA familjeföretaget AB Dahréntråd 1973 och drev igenom en omfattande strukturomvandling av lindningstrådsbranschen efter köpet?

År 1968 diskuterade Elektrokoppars styrelse om Dahréntråds framtid och intresset för ett företagsköp istället för investeringar i den egna anläggningen i Helsingborg började ta form. Elektrokoppar var då ett fristående företag inom ASEA-koncernen som i första hand producerade valstråd för kabeltillverkning, men vars lindningstrådsproduktion skulle motsvara koncernens behov av insatsvaran. Det faktum att AB Dahréntråd vid den här tidpunkten hade genomfört tämligen omfattande expansiva investeringar i såväl byggnader som maskinpark och hade en 30-procentig andel av marknaden måste ha varit väl känt inom Elektrokoppars styrelse. Detta samtidigt som Elektrokoppar hade behov av omfattande nyinvesteringar.

Det dröjde till hösten 1973 innan Ernst Dahrén beslöt att bjuda ut företaget till försäljning till ASEA, ITT och Gränges Metallverken. Kurt och Sven Dahrén hade då sedan en tid, av privata skäl, önskat en försäljning av familjeföretaget. Problemen kring familjeföretags generationsväxlingar, inte minst i tredje led, skulle kunna ses som en förklaring även här då första och andra

generationen Dahrén väljer att sälja företaget. Samtidigt är det nog viktigt att understryka att en försäljning troligen kommit till stånd även om en tredje generation funnits och varit intresserad av att driva företaget vidare.

En scenarioanalys i kring företagets och branschens framtid skulle ha visat på tre alternativ. För det första hade ASEA kunnat investera i Helsingborg och Elektrokoppar för att radikalt förnya och utöka företagets lindningstrådstillverkning. Det hade inneburit en överkapacitet på den svenska marknaden och en ökad konkurrens om marknadsandelar mellan Elektrokoppar och Dahrénråd, vilket inte kan ha upplevts som ett önskvärt alternativ. Att låta ITT köpa upp Dahrénråd, måste ha varit ett negativt alternativ ur ASEA-perspektiv. Framtidsalternativet var att ASEA köpte Dahrénråd och inledde en genomgripande omstruktureringsprocess som låg utanför familjeföretagets räckvidd.

Affären genomfördes snabbt och den 16 oktober 1973 köptes familjeföretaget av ASEAs dotterbolag, Elektrokoppar. Ingenjör Rune Blomgren, som anställdes vid Dahrénråd 1953 som produktionschef, blev verkställande direktör efter övertagandet. Att Dahrénråds strategiska beslut under 1970-talet var mycket väl förankrade i ASEAs ledning framgår bland annat av närvaron av Curt Nicolin (ASEAs styrelseordförande), Åke T. Vrethem (ASEAs vice styrelseordförande) och Torsten Lindström (ASEAs VD och ledamot av ASEAs styrelse) i Dahrénråds styrelse.

I schumpetriansk entreprenöriell anda drev ASEA-ledningen igenom den skapande förstörelse som krävdes under 1970-talet för att lägga ned ett antal enheter i Sverige och investera i uppbyggnaden av Jonslunds företaget, så att det ensamt motsvarade starkströmssegmentets behov i Norden. Dahrénråd köptes för drygt 22 miljoner kronor och under åren fram till 1980 investerades ytterligare cirka 60 miljoner kronor i verksamheten. Därutöver tillkom kostnaderna för att avveckla lindningstrådsproduktionen i Västerås, Laxå och Helsingborg samt kostnaderna för omvandlandet av tre nordiska konkurrenter till Dahrénråds försäljningsagenter i Norge, Finland och Danmark. Bengt Rydén och Gunnar Du Rietz karaktäriserade den här typen av uppköp som defensiva fusioner, vilka syftar till att skapa större marknadsandelar samtidigt som produktionen centraliseras och ger skalfördelar. Investeringarna i branschens struktur och förutsättningar låg inom ramarna för ASEAs makt, kapital och entreprenöriella kompetens, men långt utanför familjeföretagets kapacitet att genomföra på den ”mesonivå” Jan Glete beskrivit. Sammantaget ger det bilden av en försäljning av familjeföretaget och en strukturomvandling av branschen som gynnade

familjen, säkrade arbetstillfällena i Jonslund och gav företaget AB Dahréntråd en ny och starkare ställning på den nordiska marknaden.

Därefter inleddes en ny era för Dahréntråd som fristående företag inom ASEA-koncernen, från och med 1988 inom ABB. När ABB år 1997 valde att realisera det kapital som var bundet i Elektrokoppar och Dahréntråd såldes företagen till investeringsfonden Industri Kapital, som tio år senare sålde dem vidare till den familjeägda industri- och handelskoncernen Liljedahl Group. År 2016 finns Elektrokoppar och AB Dahréntråd fortfarande kvar inom Liljedahl Group. En historia som ligger väl utanför föreliggande arbete.

Summary

The overall aim of the present study is to understand the factors that made it possible to establish and run a subcontractor firm within the electro technical industry between 1945 and 1973, and also to understand the subsequent restructuring of the winding wire industry. The work comprises three parts summarised below.

Part I

The electro technical industry

The period between 1945 and 1950 was characterised by the rebuilding of society after World War II. Swedish industry did not enter the recession as predicted but started immediate industrial production in order to meet domestic and international demand for goods. This also applied to the electro technical industry and its subcontractors. In the words of Erik Dahmén, producers of winding wire were required to meet the industrial development block that generated an increasing demand for goods while at the same time production was characterised by a shortage of raw materials as a result of the war.

Because of this shortage, the electro technical industry prioritised its own business needs, thereby forcing smaller repair firms and repair units in corporations to seek new suppliers. Dahrén's thread mill in Jonslund emerged as a new operator willing to meet the demand in a limited market niche.

As post-World War II problems subsided the period up until the mid-1970s provided stable growth for the Swedish electro technical industry and consequently a similarly stable and increasing demand for winding wire products. The steep decline in industrial investments which took place in the aftermath of the 1970s oil crises created the first clear slump in the high voltage power industry's demand for winding wire. The transition from an electromechanical to an electronics-based technology within the telephone industry led to a drastic decline for production of cloned winding wire. These changes opened up for more fundamental changes to take place within the winding wire industry.

There was clear evidence of the Wallenberg family's active and dominant ownership influence within the electro technical industry through their choice of boards and executive management, as well as the on-going collaboration that characterised relations between ASEA, Electrolux, LM Ericsson and

Elektromekano. According to Magnus Henrekson and Dan Johansson a number of unique and complimentary competencies are necessary in order to generate the knowledge required to form a successful competence block. To this end, corporations within the electro technical industry can be regarded to be the stable, competent customers needed to contribute to the development of the winding wire industry competence block. Michael Porter's global analysis highlights the significance of formulating the bargaining power of buyers towards subcontractors. In the present study, a substantial part of subcontractor manufacturing was owned by and integrated into Groups within the electro technical industry, which meant that AB Dahréntråd, the only independent company at the time, most likely had relatively weak bargaining power as well as facing a potential threat of backward integration.

Production of wire rod

During the time period, Elektromekano/Elektrokoppar and Svenska Metallverken dominated the market for wire rod. In 1953 the Elektromekano Group reconstituted, demerging the wire rod mill and wire-drawing plant into a new company AB Elektrokoppar which was jointly owned by ASEA (75%) and LM Ericsson (25%) until 1985 when it became a wholly owned ASEA company. Elektrokoppar was therefore well integrated in the electro technical industry with its concentrated manufacturing of wire rod. In 1972, ASEA-owned Elektrokoppar built a new wire rod mill with capacity exceeding the demand on the Swedish market. Despite the new factory's initial manufacturing problems, the imminent closure of Metallverken came about in 1984.

The market for wire rod was defined by the international market price of copper and aluminium as well as competitive agreements and price collaboration between the two wire rod plants. Only around 10-15 percent of the copper wire rod was used in the production of winding wire, which was of less importance for the rod wire mills, both financially and in terms of volume. The predominant part was used in cable manufacturing. From the perspective of the Dahrén family business, the international price series together with limited competition on the wire rod market must have provided the wire rod firms with a strong negotiating position, in a similar way to customers within the electro technical industry. The metal works had a broad product range and ended up in financial difficulties during the 1970s. A decision regarding forward integration within this value chain was therefore not possible. Elektrokoppar's management stood before a highly concrete decision to increase the company's involvement in the manufacturing of winding wire towards the end of the 1960s. On the agenda

was the choice between investment in Helsingborg or a horizontal takeover of AB Dahrénråd.

The winding wire industry

After World War II the majority of winding wire production was integrated within ASEA, LM Ericsson and Elektromekano. The specialisation agreement from 1933 between ASEA and LM Ericsson is important to remember in order to understand the differentiation of the winding wire market into low-voltage and high-voltage power respectively. However, the two distinct market segments together with high integration into the consumer Groups did not entail that the market was completely devoid of competition. The share of imports as well as the success of Dahrénråd testifies to this.

The number of producers within the winding wire industry decreased and by 1966 only three remained - Elektrokoppar in Helsingborg, Dahrénråd in Jonslund and Vedebyfabriken in Karlskrona. The former two mainly oriented towards the high-voltage power market and the latter almost entirely towards the telephone Group LM Ericsson. In 1973, the family firm Dahrénråd was acquired by ASEA and Elektrokoppar's winding wire manufacturing was completely transferred to Dahrénråd. Ten years later Vedebyfabriken was also closed down.

Stagnation on the domestic market was counteracted by the closure of Elektrokoppar's winding wire production and Dahrénråd's growing export to Norway, Denmark and Finland, made possible through acquisition of Scandinavian competitors and converting them to sales organisations. Gunnar Du Rietz termed this type of acquisition, defensive fusions with the intent to create larger market shares while production was centralised providing economies of scale. Lennart Schön's description of how the industry transforms from conversion and expansion to tougher competition and increasing efficiency of existing production structures fits well as a general description of the development within the winding wire industry.

From this it is evident how external factors such as the general development of market conditions from the post-war period up until the 1970s provided the opportunity to establish winding wire production. The existence of strong customers and suppliers contributed to the creation of a quality-oriented competence block for the winding wire industry. From Ernst Dahrén's perspective, not only were there internal competitors but also the presence of a potential threat of increased forward and backward integration in the value chain.

*Part II***The entrepreneur, businesses and local conditions**

In 1943 Ernst and Agda Dahrén's daughter Sonja married Lennart Svantesson and received a substantial sum of money as a wedding gift from her parents. The newly-weds invested in an electricity firm on Hisingen. The business idea was to purchase and renovate burnt-out electrical engines by painting and winding them with new paper-insulated copper wire. The firm soon went bankrupt, partly due to the post-war period shortage of winding wire. Ernst Dahrén took over the business at the end of 1944.

Dahréns Dynamotrådspinneri was established in 1945 to provide its own business, Ingenjörsfirma Elektrolindningar i Göteborg Aktiebolag with winding wire. However, Ernst Dahrén soon saw an opportunity to manufacture winding wire for a broader clientele as many other smaller electrical repair firms as well as repair units in electro technical companies had problems with delivery of winding wire. The business was established and expanded in buildings within the family estate. Until 1952 it was run in parallel with the silver fox farm, which was established by the Dahrén family in the beginning of the 1930s and had generated a significant profit. The surplus had been invested in real estate in Göteborg but would now become beneficial in the winding wire manufacturing venture.

The silver fox farm had not only created substantial financial assets but also solid experience gained from the daily running of a complex business including marketing and sales across the whole of Sweden. Ernst, Agda and Kurt brought this knowledge into the newly formed thread mill where direct marketing, customer visits, involving commission based sales staff in the Göteborg area in addition to establishing sales branches in Göteborg, Malmö, Stockholm and Sundsvall in order to strengthen market presence.

The allocation of work that grew between Ernst, Agda and Kurt Dahrén meant that Agda was responsible for the day-to-day running of the silver fox farm as well as coffee breaks for the staff. As director of finance Kurt's focus was on finance, accounting and sales trips. Finally, Ernst was foremost involved in all aspects of business development. He actively ran a wide range of concrete development projects within the company as well as in the community. It could be said that his role was an example of how the function of an entrepreneur combined with the various managerial role's many tasks, described by Schumpeter, Kirzner and Baumol. In Magnus Henrekson's and Dan Johansson's view of necessary components of a strong competence block we can see how

leadership within the family business included the functions of entrepreneur, industrialist, manpower and venture capitalist.

To a great extent, conditions that characterised the family Dahrén's business up until 1953 fall within the framework for Erik Dahmén and Axel Iveroth's descriptions of livelihood business during the interwar period. Key was that the foundation for the initial capital came from temporary loans from relatives as well as equity from the farm's real capital. In addition, the families own work efforts were crucial for the development of the companies and wages were kept to a minimum. However, what distinguishes the business from the definition of livelihood companies was the ambition to develop the business both within the silver fox farm and the dynamo thread mill beyond the need for short-term family income. The total resources from the companies created and run by Dahrén for a couple of decades before 1953 was used to develop the foundation for a stable family owned limited company within the winding wire industry as well as better living facilities for the various constellations of the Dahrén family.

Of significance was the fact that the Dahrén family was well integrated in the area around Jonslund where the company was situated and its employees lived. The social, economic and political conditions surrounding the company meant that factory workers for the first ten years or so received lower wages than generally within the Swedish manufacturing industry. It also entailed a favourable recruitment situation, more flexible conditions of employment and absence of unionisation as well as acceptance of shift work. As the possibility to press prices backward or forward in the value chain was limited for AB Dahrénråd, the focus fell on the capacity to develop its own productivity. Between 1953 and 1970 the total number of working hours increased by only 1,4 times while at the same time the total amount of manufactured winding wire increased from just under 500 tonnes to almost 3 500 tonnes, which is equivalent to just over 7 times. As workers' wages were initially considerably lower than the country average within the manufacturing industry, it should be stressed that wage differences were limited or non-existent by 1964. We can thereby conclude that lower wages pressed production costs locally until the mid-1960s and that productivity did so the entire time, although slightly more after 1965. When the company met strong demand, these local and internally defined factors provided very favourable conditions for development.

In the 1960s the company and its employees became integrated in collective organisations and became part of the Swedish model whereby differences in comparison with other industry gradually erodes. In the long term it appears that a focus on winding wire manufacturing, together with a stable and reliable

work force were two important factors behind the success of Dahréntråd, within the framework of a strongly growing market segment.

The business model adopted by AB Dahréntråd was guaranteed by the self-financing of all company investments in buildings, machinery, inventories and cars between 1953 and 1973. Financial resources were generated from annual income as well as annual net profit. Pending new investment plans, the family shares were kept within the company rather than being used to acquire annual dividends. Wages paid to family members were also moderate, thus ensuring the independence of the family business despite the dependency on considerably larger companies of suppliers and customers.

Ernst Dahrén's entrepreneurial ability to accomplish things together with the family's tendency to re-invest instead of taking out profits from the company were certainly also important factors behind the expansion to a 30 percent share of the Swedish high-voltage power segment.

In this context it should also be mentioned that there were no signs of new start-ups on the market within the winding wire industry after the establishment of Dahréns Dynamotrådspinneri and AB Dahréntråd. This could perhaps serve to emphasize that the situation after World War II, when the market was affected by the lack of copper wire rod and a strong demand for winding wire, was in fact a time when it would have been possible to establish a company within a niche which the larger corporations had left open – smaller electrical repair firms and electrical repair units in corporations.

In the rural area surrounding Jonslund the number of farms/farming holdings with less than 30 ha farmland decreased considerably between 1944 and 1980. Many men had low rates of employment and needed work outside the farms, whereas women and children continued to take care of farming chores. Even though the wages paid at Dahréntråd prior to the mid-1960s was below average within the manufacturing industry it provided the opportunity to combine farming with wages from factory work which was an important source of income for many families. Instead of depopulation of the community around Jonslund, from 1945 to the 1970s an entirely new community was systematically built around the expanding factory facilities.

Land was provided for approximately fifty owner-occupied houses and the company also provided practical and financial support, for example, towards construction of an outdoor swimming pool containing three pools, an ice rink, and playground with tennis courts. Ernst Dahrén's engineering expertise within plumbing came in handy when roads, lighting, water and sewage facilities were planned and implemented. Through the Essunga Bostäder

foundation, community housing was established in the town. In addition, an A-school was built in 1963, further strengthening the importance of the village within the municipality. In all of this Ernst Dahrén stands out in terms of his entrepreneurial and patriarchal traits and in constant pursuit to develop the company and the neighbourhood to meet both business needs and to develop good living conditions for himself and his family as well as for his employees.

Under the leadership of Ernst Dahrén, the Dahrén company culture was characterised by a local sense of belonging while at the same time a clear patriarchal hierarchy is evident in the material. The patriarchal tendencies were distinguished aspects of the time period during which the company was built up. It is a pattern that also emerges in Axel Iveroth's study of companies and leaders during the interwar period, Lars Magnusson's study of the Kvänum companies and Therese Nordlund and Tomas Mattis' description of the leadership style that characterised business leaders such as Axel Ax:son Johnson, Ernst Wethje and Sigfrid Edström.

Dahrénråd's strategy placed the limited company in what Jan Glete defined as the third level of the high-voltage power industry. On this level there were specialist companies and suppliers with no ambition to become high-voltage power companies with a wide product range. If a comparison is made with the analysis of American companies by Alfred Chandler and Igor Ansoff, Ernst Dahrén's family business could be clearly defined as a company driven by the owner's ad hoc emphasised and individually made decisions as well as a strategy entirely focused on continuing to develop the company within a single product area in order to reach greater market shares within that area.

Epilogue

Creative destruction and a new future

Ernst Dahrén started his winding wire business after World War II when there was a strong market demand. Subsequently, there was favourable market potential for winding wire for almost 30 years. When the family firm faced a shift of generations, neither Kurt nor Sven was interested in running the business. At the same time the company was in need of major new investments.

In 1973 Ernst Dahrén decided to put up AB Dahrénråd for sale. ASEA, ITT and Svenska Metallverken were all interested bidders. Above all, ITT's interest in Dahrénråd should have been cause for concern for the leadership of ASEA. It cannot have been considered beneficial that a strategically important supplier should fall into the hands of a competitor. Such a situation would

have forced ASEA to either become an ITT customer or to build a competing business based on Elektrokoppar in Helsingborg, which would most likely have entailed considerably higher levels of production than the Swedish or Scandinavian markets could handle.

On 16th October 1973 Ernst Dahrén chose to sell his lifework to ASEA. From the purchase price of MSEK 22, one million was distributed amongst employees depending on the number of years they had personally been employed in the company. Although it is not possible to know his thoughts, it is certainly possible to admire the entrepreneur's timing when the sale was finalised just before the 1970s structural crisis was triggered. Not even the powerful technological advances within the telephone industry had yet been defined; a development which was to radically decrease LM Ericsson's need for winding wire from Vedeby, which led to the company closing down in 1983.

Rune Blomgren became ASEA's first managing director at Dahréntråd. The members of the Board were well established in ASEA including Curt Nicolin (ASEA's chairman), Åke T. Vrethem (ASEA's vice chairman) and Torsten Lindström (ASEA's managing director and member of the ASEA Board). The decisiveness of the new management first became apparent through the transferral of Elektrokoppar's winding wire production to Dahréntråd. The structural crisis on the market demanded not only greater efficiency on the Swedish market. The strategic plan was that the company could only increase market shares in Scandinavia through export to neighbouring countries in addition for acquisition of Scandinavian competitors. Consequent horizontal acquisitions in Norway, Denmark and Finland decreased competition while at the same time export to neighbouring countries developed as companies were converted to sales agents.

The present case study depicts a concrete entrepreneurial initiative at the industry level that opens up entirely new possibilities through new innovative production combinations and creative destruction. ASEA purchased the family company AB Dahréntråd for MSEK 22 in October 1973 and in the 1970s invested an additional MSEK 60 in the company. In addition, there were costs involved in closing down the winding wire production in Västerås, Laxå and Helsingborg as well as costs for the conversion of the three Scandinavian competitors to Dahréntråd sales agents in Norway, Denmark and Finland, thereby changing the entire industrial structure and conditions in Scandinavia.

A new era commenced for the company as an independent company within the ASEA Group, and from 1988 within ABB. When ABB chose to realise the capital tied to Elektrokoppar and Dahréntråd and the companies were sold to

the investment fund *Industri Kapital* and was ten years later sold to the family owned industry- and trading group Liljedahl Group. However, that story is well outside the reach of the present study.

Appendix A. Lindningstråd i officiell industri- och handelsstatistik

Enligt 1980 års tulltaxa (baserad på Brysselnomenklaturen) återfinns den isolerade lindningstråden under kapitelrubriken ”Isolerad tråd, kabel (även koaxialkabel), stång o d (inbegripet lackerad eller anodoxiderade), även med kopplingsanordningar (773:1)” (statistiknummer 85.23). Kapitlets olika varuposter är uppdelade efter typen av isolering. Den isolerade ledningstråden är placerad under kapitlets andra underrubrik: ”utan mantel av metall, utan kopplingsanordningar” och här under två statistiknummer och varupostrubriker, 85.23.402 ”isolerad enbart med lack eller oxidskikt” och 85.23.409 ”med annan isolering” (med andra ord med annan isolering än enbart med lack eller oxidskikt).

Den senare av de två serierna särredovisas i industristatistiken från och med Brysselnomenklaturens införande 1959. Problemet med denna statistiska varupost är att den har fungerat som ”slasktratt” för allehanda mindre varuposter. Således innehåller 85.23.409 såväl lindningstråd som förbindnings- eller kopplingstråd. Skillnaden mellan de två trådtyperna ligger i att lindningstråden används i samband med skapandet av ett elektromagnetiskt fält och kopplingstråden används för att förbinda olika enheter inom en produkt, exempelvis en telefon. LM Ericsson koncernen har uteslutande eller nära nog uteslutande producerat kopplingstråd och inte lindningstråd.⁴⁹⁰ Därför har LM Ericssons produktion av kopplingstråd dragits från industristatistikens totaluppgift för 85.23.409. En sådan enkel operation är dock inte möjlig att genomföra vad beträffar import och export. Texten följer den praxis som används inom branschen genom att inte använda 85.23.409 vid beräkning av företagets marknadsandelar eller importandelen. Däremot kommer lindningstrådsproduktionen inom detta statistikvarunummer, som föregått utanför LM Ericsson, att redovisas i samband med avsnittet om totalproduktionen av lindningstråd samt vid diskussionen om de två marknadssegmenten.

Den för denna undersökning mest intressanta varuserien (85.23.402) kan med lätthet följas i såväl industri- som utrikeshandelsstatistiken efter 1959, med andra ord under den period som de statistiska serierna ordnats efter

⁴⁹⁰ Intervju med Gösta Ed, LMEs Vedebyfabriks f.d. fabrikschef och Rune Blomgren, Dahrén-tråds verkställande direktör fram till 1987.

Brysselnomenklaturen.⁴⁹¹ För den tidigare delen av undersökningsperioden föreligger dock en del problem, som behöver klargöras.

Industristatistiken är 1946 ordnad efter Kommerskollegiums system med industrigrupper och varuslag. Där är den elektrotekniska industrin utgångspunkten och den isolerade tråden återfinns följaktligen under rubriken ”Elektriska maskiner, apparater och ledningar”, närmare bestämt under underrubriken ”Elektrisk ledningsmateriel”. Underrubriken rymmer bland annat detaljrubriken ”isolerad tråd och kabel”, som i sin tur är uppdelad i två varugrupper: ”med mantel av metall” (statistiknummer 558:2) och ”andra slag” (statistiknummer 589 för åren 1946-50). I den senare detaljvarugruppen återfinns bland annat den isolerade lindningstråden. Denna indelning gäller fram till och med 1950.

Mellan 1951-58⁴⁹² är detaljgruppen ”andra slag” uppdelad i fem varugrupper: telefonkabel (589:1), gummi- och plastisolerad ledning (589:2), emaljerad och textilisolerad tråd (589:3), telefonsnören (589:4) och annan ledningsmateriel (589:5).

Det faktum att den emaljerade och textilisolerade tråden inte finns som separat varugrupp under tiden 1946-1950 gör det omöjligt att enbart bygga på den officiella industristatistikens årliga publikationer. Den utväg som här har valts är att bearbeta de specialuppgifter, som insänts till Kommerskollegium av de producerande företagen, och jämföra det bearbetade materialet med industristatistikens originalserie.

Under perioden 1946-1958 använder industristatistiken och handelsstatistiken inte samma indelningsgrund och statistiknummer. Handelsstatistikens varugruppering och numrering överensstämmer med den tulltaxa, som Kungl Maj:t beslutade om 1940 och som trädde i kraft under nästföljande år. I handelsstatistiken är den isolerade lindningstråden placerad under ”grupp XVI B. Maskiner och apparater, elektriska, samt elektriskt ledningsmateriel” och med underrubriken ”Tråd, isolerad, av oädel metall; även som elektriska ledningskablar, linor och snören”. Själva detaljvarurubriken ”Isolerad medelst spånadsämne, papper, asbest eller fernissa” är uppdelad dels efter ledarens tjocklek (högst 0,5 mm och över 0,5 mm), dels efter isoleringstyp (”isole-

491 1959 har varuposten ”isolerad enbart med lack eller oxidskikt” statistiknumret 85.23.401, 1960 ändras det till 85.23.412 och slutligen 1968 till 85.23.402.

492 För 1958 gäller i stort samma uppdelning men den emaljerade och textilisolerade tråden har då statistiknummer 589:4.

rad enbart med fernissa”). De två statistiknummer som bäst torde motsvara Brysselnomenklaturens varupost 85.23.402 är 1879:1 och 1880:1.

Tabell 1 Lindningstråd i industristatistiken

1. De industristatistiska serierna 85.23.402 (Lack och oxidskikt) och 85.23.409 (Andra slag) är inte särskiljbara under perioden 1946-1958.
2. Under perioden 1946-1950 särredovisas inte lindningstråden utan finns i detaljgruppen ”andra slag” statistiknummer 589. Här bygger framställningen på egna beräkningar.
3. Under perioden 1951-1958 är lindningstråden redovisad under varugrupsbenämningen ”emaljerad och textilerad tråd” och statistiknummer 589:3.
4. Serien 85.23.402 (Lack- och oxidskikt) och 85.23.409 (Andra slag) går att följa efter 1959.
5. Till industristatistikens 85.23.402 har LMEs Karlskronaproduktion av lacktråd lagts under perioden 1953-1980.
6. Efter 1959 har LMEs produktion av kopplingstråd subtraherats från industristatistikens totaler för 85.23.409.
7. Operationen under punkt 5 är inte möjlig att genomföra för export och import. 85.23.409 används inte vid beräkningar av marknads- och importandel.

Källa: SOS Industri

Det faktum att industristatistiken och handelsstatistiken inte följer samma indelningsgrund under åren 1946-1958, och att det i efterhand är omöjligt att helt rensa serierna från icke önskvärda varor, gör att studiens beräkningar för de aktuella åren bör läsas med viss försiktighet, samtidigt som det förefaller svårt att komma särskilt mycket längre i rekonstruktionsarbetet kring seriernas samstämmighet under perioden och länkningen framåt, över statistikomläggningen.

Vidare bör poängteras att det inte är möjligt, utifrån den officiella statistiken eller dess primärmaterial, att dela upp lindningstråden på aluminium- respektive koppartråd. Det är heller inte möjligt att gå omvägen över lindningstrådsproducenternas inköpta valstråd för att försöka precisera användningen av de båda metallerna som ledare i lindningstråd. Detta beroende på att de flesta producenterna av lindningstråd också producerat andra varor och att det tillgängliga källmaterialet inte är specificerat utifrån de enskilda varorna. Omvägen

över valstråd är endast möjlig att gå då det gäller Dahréntråd. Företaget har under perioden 1946-1980 enbart tillverkat lindningstråd, varför det också är möjligt att använda företagets uppgifter över inköp av aluminium- respektive kopparvalstråd för att fastställa Dahréntråds användning av de bägge ledarmaterialen. Möjligheterna att diskutera hela branschen i detta avseende är således begränsade.

Liknande problem gäller exempelvis antal arbetare sysselsatta inom lindningstrådsproduktionen och produktivitetjämförelser. Problemen härrör ur det faktum att källmaterialet inte specificerar de olika producenternas lindningstrådsproduktion, med undantag för Dahréntråd.

Det bör också påpekas att de olika dimensionerna av lindningstråd och lindningsband motsvarar olika segment inom branschen. I nedanstående diagram över exempelvis total produktion, import/export har det inte varit möjligt att ta hänsyn till de olika dimensionerna, eftersom dessa inte framgår i den offentliga statistiken eller i bevarat företagsmaterial.

Vid sidan av den produktion av isolerad lindningstråd, som i industristatistiken registrerats som ämnad för avsalu har det under perioden 1946-1980 också funnits produktion för direkt användning inom den egna koncernen. Detta faktum komplicerar studiet av lindningstrådsproduktionen på flera sätt, eftersom produktion för intern förbrukning inte registreras i den offentliga industristatistiken eller dess primärmaterial. Därför saknas helt uppgifter om den lindningstrådsproduktion, som bedrivits av ASEA i Västerås fram till och med 1977.⁴⁹³ Eftersom data rörande denna produktion inte heller är bevarad i det interna företagsmaterialet, är det i dag omöjligt att beräkna produktionens omfattning. Härigenom är det också omöjligt att fastställa den totala svenska produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd.

Enligt uppgift såldes LME-koncernens lacktrådsproduktion i Karlskrona genom Kabelverket i Älvsjö fram till 1976 och därefter direkt från Karlskrona. Det är inte möjligt att få klargjort om Karlskronafabrikens⁴⁹⁴ produktion för försäljning inkluderats eller inte i de av Kabelverket inlämnade specialuppgifterna under perioden 1953-1966. Karlskrona/ Vedebyfabrikens totala produktion av lackerad tråd överskrider dock de av Kabelverket inlämnade primäruppgifterna under åren 1963-1966, varför det finns anledning att anta, att själva koncern-

493 ASEAs produktion i Västerås av lackerad tråd lades ned 1966. 1977 övertog Dahréntråd tillverkningen av bland annat omspunnen lindningstråd som i industristatistiken samlas under statistiknummer 85.23.409. ASEAs fabrik i Ludvika pappersisolerar fortfarande år 1983 lindningsband. Strategisk plan för AB Dahréntråd 1983, s. 10. (Dahréntråds arkiv)

494 1963 flyttades lacktrådsproduktionen till Vedeby utanför Karlskrona.

strukturen inneburit att denna lacktrådsproduktion inte har redovisats till Statistiska Centralbyrån. Det är möjligt att Vedebyfabrikens lindningstrådsförsäljning tagits upp under rubriken "Försäljningsvärde av inköpta varor som sålts utan att ha bearbetats" i de av Kabelverket inlämnade "Huvuduppgifter till industristatistiken". Detta förhållande är däremot omöjligt att få verifierat i dag. Inte heller har det varit möjligt att spåra denna lacktrådsproduktion efter 1966 i det industristatistiska primärmaterialet. Karlskrona- och Vedebyfabrikens totala produktionsvolym har dock kunnat tas fram genom bevarat internt företagsmaterial för perioden 1953-1983, med andra ord under den tid, då lindningstråd producerades vid de två fabrikerna. Detta interna material har här inarbetats i det industristatistiska materialet.⁴⁹⁵

⁴⁹⁵ Uppgifter om LM Ericssons lindningstrådsproduktion i Karlskrona har lämnats muntligen och skriftligen av Gösta Ed, LMEs Vedebyfabriks f.d. fabrikschef.

Käll- och litteraturförteckning

Otryckta källor

Riksarkivet (RA)

Elbranschutredningens arkiv

Statistiska centralbyråns arkiv (SCB)

Specialuppgifter till industristatistiken

Primäruppgifter till pälsdjursräkningen 1939 och 1945.

Statens pris- och kartellnämnds kartellregister (SPK)

Kartellavtal

Dahréns Dynamotrådspinneri, privat arkiv, Jonslund

Styrelseprotokoll

Verksamhetsberättelser

Korrespondens

Kreditupplysningar

Avtal

AB Dahréntråds arkiv, Jonslund

Bolagsstämmoprotokoll

Styrelseprotokoll med bilagor

Årsredovisningar

AB Elektrokoppars arkiv, Helsingborg

Styrelseprotokoll

Verksamhetsberättelser

Korrespondens

Avtal

Essunga Kommuns arkiv, Nossebro

Kommunfullmäktiges protokoll

Tryckta källor

Statistik

Metallstatistik, Metallgesellschaft Aktiengesellschaft, Frankfurt am Main 1985, 72 Årgången

Statens Författnings Samling, SFS nr 1955:256 Lag om investeringsfonder för konjunkturutjämning.

Statens pris- och kartellnämnds Årsrapport: Fusioner inom svenskt näringsliv Statistisk Årsbok

Statistiska Meddelanden, Serie N och I

Statistiska meddelanden. Tätorter 1960-2005. MI 38 SM 0703.

Sveriges Officiella Statistik, Folkräkningar.

Sveriges Officiella Statistik, Folkmängd i tätorter 1950-1975.

Sveriges Officiella Statistik, Folk- och bostadsräkningar

Sveriges Officiella Statistik, Löner

Sveriges Officiella Statistik, Industri och Utrikeshandel

Övrigt

ASEAs årsredovisningar

Dahréntråds årsredovisningar

Dahréntråd 50 år (1995) Göteborg

Den ledande tråden. Informationsblad från AB Dahréntråd

Lindningstråd av koppar och aluminium. Informationsblad från AB Dahréntråd

Elektrokoppar 50 år. (2003) Helsingborg.

Electrolux' årsredovisningar

Fläkt Fact Book

Gränges' årsredovisningar

Näringsfrihetsombudsmannens beslut gällande ”Horisontellt prissamarbete – metaller”, återgivet i Metallsektionen 1983-06-24.

Riksdagstryck

www.essunga.se/Om-kommunen/Test-2/Barne-Aasaka/Jonslund.aspx

www.genealogi.se/senasteport/report-review/23211.
<http://www1.idrottonline.se/AvestaSS-Simidrott/Foreningen/Historik/>
www.visualarkiv.se
www.liljedahlgroup.se
<http://runeberg.org/pgskarab/0230.html>
www.volvogroup.com/group/sweden/svse/Volvo%20Group/history/ourhistory

Tidningar och tidskrifter

Metallen (AB Svenska Metallverkens företagstidning)
 Veckans Affärer

Litteratur

- Aldcroft, D.H. (1980), *The European economy 1914-1980*. London.
 Ansoff, H.I. (1965) *Corporate strategy. Business policy for growth and expansion*. New York
 Ansoff, H.I. & McDonnell, E.J. (1990) *Implanting strategic management*.
 2.ed. Hemmel Hemstead
Arbetsarrörelsens efterkrigsprogram. (1944) Stockholm.
 Attman, A., Kuuse, J., Olsson, U. (1976) *LM Ericsson 100 år. Band I. Pionjärtid, Kamp om kon-
 cessionerna, Kris 1876 – 1932*. Örebro.
 Attman, A. & Olsson, U. (1976) *LM Ericsson 100 år. Band II. Räddning, Återuppbyggnad,
 Världsföretag 1932 – 1976*. Örebro
 Banks, F.E. (1979) *Bauxite and Aluminium; An introduction to the economics of Nonfuel Minerals*.
 Lexington Massachusetts Toronto.
 Baumol, W.J. (1968) *Entrepreneurship in economic theory*. American Economic Review, vol. 56,
 s. 64-71.
 Baumol, W.J. (1990) *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*. Journal of poli-
 tical economy, vol. 98, s. 893-921.
 Baumol, W.J. (1993) *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge.
 Bengtsson, E. (2013) *Essays on trade unions and functional income distribution*. Göteborg.
 Bentzel, R. (1974) *Tillväxt och strukturomvandling under efterkrigstiden*. I svensk ekonomi (andra
 upplagan). Södersten, B. (Red). Stockholm.
 Berg, B.Å. & Karlsson, B. (2014) *Karteller och konkurrens. I Organiserad samverkan. Svenska
 karteller under 1900-talet*. Karlsson, B. (Red) Möklinta.
 Broberg, A., (2011) *Bokslut och årsredovisning i mindre aktiebolag – K2*. Näsviken.
 Bryman, A. (2011) *Sambällsvetenskapliga metoder*. Stockholm
 Bryman, A. (2012) *Social research methods*. Oxford.
 Bryman, A. & Bell, E. (2013) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Stockholm.
 Carlsson, B. & Henriksson, R.G.H. (1991) *Development blocks and industrial transformation: the
 Dabménian approach to economic development*. Stockholm.
 Chandler, A.D. (1959) *Integration and diversification as business strategies – A historical analysis*.
 Business and economic history. Second Series, Volume Nineteen, 1990.
 Chandler, A.D. (1962) *Strategy and Structure: Chapters in the history of the American Industrial
 Enterprise*. (2:dra tryckningen 1990) Cambridge, Massachusetts.
 Chandler, A.D. (1977) *The visible hand. The managerial revolution in American Business*. (16:e
 tryckningen 2002) Cambridge, Massachusetts
 Colli, A. (2003) *The history of family business 1850-2000*. Cambridge.
 Colli, A. (2011) *Contextualizing Performances of Family Firms: The Perspective of Business History*.

- DOI: 10.1177/0894486511426872.
- Dahlin, L., Lundén, B. & Smitterberg, A-B, (2004) *Bokslut och årsredovisning*. Näsviken.
- Dahmén, E. (1950) *Svensk industriell företagarverksamhet. Kausalanalys av den industriella utvecklingen 1919-1939*. Band I. Stockholm.
- Dahmén, E., (1960) *Industriens finansiering under 1950-talet, i Industriproblem 1960*. IUI Stockholm.
- Dahmén, E. & Carlsson, B. (1985) *Den industriella utvecklingen efter andra världskriget. I Sveriges industri*. Stockholm.
- Dahmén, E. (1991a) *Schumpeterian dynamics. Some methodological notes. In Development blocks and industrial transformation*. The Dahmenian approach to economic development Edited by Carlsson, B. & Henriksson, R. Stockholm.
- Dahmén, E. (1991b) *Development blocks' in industrial economics. In Development blocks and industrial transformation*. The Dahmenian approach to economic development Edited by Carlsson, B. & Henriksson, R. Stockholm.
- Dahlman, C.J. & Klevemarken, A. (1971) *Den privata konsumtionen 1939-1975*. Uppsala
- Dahrén, K. (1993) *Ernst Dahréns efterlämnade dagboksanteckningar 1904-1928*.
- Dahrén, I. (2014) *Glimtar från en livsresa. Minnesanteckningar av Kurt Dahrén*. Nossbro.
- Douhan, R., Eliasson, G. & Henrekson, M. (2007) *Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship*. Small Business Economics. Vol. 29:213-223.
- Du Rietz, G. (1975) *Etablering, nedläggning och industriell tillväxt i Sverige 1954-1970*. Uppsala.
- Du Rietz, G. (1980) *Företagsetableringar i Sverige under efterkrigstiden*. Stockholm.
- Eklund, K. (2001) *Vår ekonomi. En introduktion till samhälls ekonomin*. Värnamo.
- Eliasson, G. (2000) *Industrial policy, competence blocs and the role of science in economic development*. Journal of Evolutionary Economics 10.1-2.
- Enflo, K., Kander, A. & Schön, L. (2007) *Identifying development blocks – a new methodology. Implemented on Swedish industry 1900-1970*.
DOI 10.1007/s00191-007-0070-8.
- Flack, M., Bager-Sjögren, L. & Falkenhall, B. (2009) *Entreprenörskap och innovationer*. Dnr 2009/053. Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser.
- Forsgren, M. (1981) *Fallet IKO*, i SOU 1981:43, De internationella investeringseffekterna. Stockholm.
- Fredriksson, C. (1985) *Elektroteknisk Industri*. I Sveriges industri. Stockholm.
- Gillham, B. (2000) *Case study research methods*. New York.
- Gillham, B. (2008) *Forskningsintervjun. Tekniker och genomförande*. Lund.
- Glete, J. (1975) *Kreugerkoncernen och krisen på svensk aktiemarknad*. Stockholm.
- Glete, J. (1983) *ASEA under hundra år, 1883-1983*. Västerås.
- Glete, J. (1984) *Storföretag i starkström*. Västerås.
- Glete, J. (1987) *Ägande och industriell omvandling. Ägargrupper, skogsindustri, verkstadsindustri 1850-1950*. Stockholm.
- Glete, J. (1994) *Nätverk i näringslivet. Ägande och industriell omvandling i det mogna industrisamhället 1920-1990*. Stockholm.
- Gärdin, O. (1980) *Metallistan – en undersökning av horisontellt prissamarbete inom Metallsektionen Föreningen upa* (Stencil, SPKs Första byrå 1980-09-29)
- Haag, K. (2012) *Rethinking family business succession, From a problem to solve to an ongoing practice*. JIBS Dissertation Series No. 082. Jönköping.
- Hakim, C. (2000) *Research design. Successful designs for social and economic research*. New York.
- Henrekson, M. & Johansson, D. (2006) *Beskattningen och tillväxtens aktörer*. Ekonomiska Samfundets Tidskrift. 2006:3, s. 133-144.
- Henrekson, M. & Stenkula, M. (2007) *Entreprenörskap*. Stockholm.
- Hildebrandt, K. (1938) *Sieverts Kabelverk. Minnesskrift över de 50 första åren*. Stockholm.

- Hirdman, Y. (1998) *Med kluvan tunga. LO och genusordningen*. Stockholm.
- Iveroth, A. (1943) *Småindustri och hantverk i Sverige*. Stockholm.
- Jacobaeus, C. (1976) *LM Ericsson 100 år, Band III. Teletekniskt skapande 1876-1976*. Örebro.
- Jarnvall, T. (1978) *Ruuthska bruket och dess efterföljare. Kring Kärnan*. Helsingborgs Museums publikation.
- Johansson, A.L. & Magnusson, L. (2012) *LO – 1900-talet och ett nytt millenium*. Stockholm.
- Johansson, D., Sjögren, H. & Bjuggren, C.M. (2011) *Family Business, Employment, and GDP*. In Business History in Sweden.
- Eds. Lönnborg, M. & Rytkönen, P. Stockholm.
- Jonsson, S. (2013) *Den svenska möbeltillverkningen 1850-1950. En småindustris framväxt*. Möklinta.
- Jönsson, S. Levin, H., Lindell, J. & Weström, A. (2004) *Generationsskiften i företag – en problemanalys*. NUTEK B 2004:2. Stockholm.
- Jörberg, L. (1984) *Svensk ekonomi under 100 år*. I Svensk ekonomi (tredje upplagan) red Södersten, B. Stockholm.
- Lewin, L. (1970) *Planhushållningsdebatten*. Stockholm.
- Löwenthal, B.-G., *Industrins finansiering 1955-62*. IUI Stockholm.
- Karlsson, B. (2014) *Fri, sund och effektiv konkurrens*. I Organiserad samverkan. Svenska karteller under 1900-talet. Karlsson, B. (Red) Möklinta.
- Kirzner, I.M (1973) *Competition and entrepreneurship*. Chicago.
- Kirzner, I.M. (1997) *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*. Journal of Economic Literature, Vol. 35, No. 1.
- Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., Wong, V. (2001) *Principles of marketing*. Harlow.
- Lavin, Å. (1959) *Redogörelse för grundvattenundersökningar vid Jonslunds samhälle, Essunga kommun*. Västra Sveriges Ingenjörbyrå.
- Lundh, C. (2010) *Spelets regler. Institutioner och lönebildning på den svenska arbetsmarknaden 1850-2010*. Andra uppl. Stockholm.
- Maddison, A. (1982) *Phases of capitalist development*. Oxford New York.
- Magnusson, L. (1986) *Patriarkalism och social kontroll*. Arkiv för studier i arbetarrörelsens historia, nr 33.
- Matti, T. (2006) *Professionella patriarker. Svenska storföretagares ideal, praktik och professionaliseringsprocess 1910-1945*. Uppsala.
- May, T. (2013) *Samhällsvetenskaplig forskning*. Lund.
- Molin, K. (1998) *Den moderne patriarken. Om arbetsledarna och samhällsomvandlingen 1905-1935*. Stockholm.
- Nordlund, T. (2005) *Att leda storföretag. En studie av social kompetens och entreprenörskap i näringslivet med fokus på Axel Ax:son Johnson och J. Sigfrid Edström, 1900-1950*. Stockholm.
- Nyström, L. (2012) *En industrialisering efter industrialiseringen. Industrialiseringsprocesser på landsbygden i västra Sverige under efterkrigstiden*. Möklinta.
- OECD and Eurostat (2005) *Oslo Manual. Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. Third edition.
- Olsson, U. (1986) *Bank, familj och företagande*. Stockholm.
- Petersson, L. (1984) *Svensk utrikeshandel 1871-1980. En studie i den intraindustriella handelns framväxt*. Lund.
- Porter, M.E. (2004a) *Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*. New York.
- Porter, M.E. (2004b) *Competitive advantage. Creating and sustaining superior performance*. New York.
- Radetzki, M. (1984) *Långsiktig prisutveckling för aluminium och koppar*. Jernkontorets annaler 4/1984.

- Rydén, R. (1971) *Fusioner i svensk industri*. Stockholm.
- Sandberg, P. (2014) *Den svenska kartellregistreringen*. I Organiserad samverkan. Svenska karteller under 1900-talet. Karlsson, B. (Red) Möklinta.
- Schumpeter, J.A. (1934) *The theory of economic development*. London.
- Schumpeter, J.A. (1939) *Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Abridged version edited by Rendigs Fels. New York.
- Schumpeter, J.A. (1949) *Ekonomisk teori och entreprenörskapets historia*. I Om skapande förstörelse, Schumpeter, i urval av Richard Swedberg (2008)
- Schumpeter, J.A. (1954) *History of economic analysis*. London.
- Schumpeter, J.A. (1976) *Capitalism, socialism and democracy*. London.
- Schumpeter, J.A. (2008) *Schumpeter om skapande förstörelse och entreprenörskap*. I urval av Richard Swedberg. Stockholm.
- Schön, L. (2000a) *En modern svensk ekonomisk historia. Tillväxt och omvandling under två sekel*. Stockholm.
- Schön, L. (2000b) *Electricity, technological change and productivity in Swedish industry, 1890-1990*. European review of economic history. Vol 4 p. 175-1994.
- Schön, L. (2006) *Tankar om cykler. Perspektiv på ekonomin, historien och framtiden*. Stockholm.
- Sjögren, H. (2012) *Den ut hålliga kapitalismen. Bolagsstyrning i Astra, Stora Kopparberg och svenska Tändsticksaktiebolaget*. Andra upplagan. Stockholm.
- SOU 1940:35 *Organiserad samverkan inom svenskt näringsliv*. Stockholm.
- SOU 1945:42 *Ekonomisk efterkrigsplanering*, Band XII. Stockholm.
- SOU 1950:10 *Den svenska elbranschens kapacitet och konkurrensförhållanden*. Stockholm.
- SOU 1951:27 *Konkurrensbegränsningar*. Del 1. Stockholm.
- SOU 1951:28 *Konkurrensbegränsningar*. Del 2. Stockholm.
- SOU 1954:19 *Förslag till ändrad företagsbeskattning*. Stockholm.
- SOU 1968:5 *Industrins struktur och konkurrensförhållanden*. Stockholm.
- SOU 1974:12 *Industrins finansiella utvecklingstendenser*. Delrapport 2. Stockholm.
- SOU 1977:86 *Beskattning av företag*. Stockholm.
- SOU 1978:9 *Ny konkurrensbegränsningslag*. Stockholm.
- SOU 2000:4 *Svensk tillämpning av EG:s konkurrensregler*. Stockholm.
- Stake, R. (1995) *The art of case study research*. Thousand Oaks.
- Steen, R. *Trollhättan – Nossebro Järnväg*. www.historiskt.nu/smalsp/vgj/vgj/vgj.html.
- Sundqvist, S-I. (1986) *Ågarna och makten i Sveriges börsföretag 1986*. Stockholm.
- Svedberg, L. (2012) *Gruppsykologi. Om grupper, organisationer och ledarskap*. Lund.
- Swedenborg, B. (1982) *Svensk industri i utlandet*. Stockholm.
- Thavenius, R. (1988) *I elektrotekniska industrins kraftfält. En studie av svensk lindningstrådsindustri 1946-1980*. Göteborg.
- Waldenström, E. (1970) *Gränges' strukturomvandling*, Skandinaviska Bankens Kvartalskrift 1970:2.
- Von Sydow, W. & Björkman, S. (1942) *Svenska Gods och gårdar, del XXX. Skaraborgs län*. Uddevalla.
- Yin, R. (2007) *Fallstudier: design och genomförande*. Malmö.
- Yin, R. (2007) *Fallstudier i praktiken*. Malmö.
- Yin, R. (2014) *Case study research. Design and methods*. Los Angeles.
- Zelion, M. (2012) *Necks verkstäder*. En dokumentation inom projektet Retro Nossebro 2010–2012.
- Åkerman, J. (1933) *Ett elektriskt halvsekel, Översikt över ASEAs utveckling 1883-1933*. Västerås.
- Ölmedal, V. (1957) *De sextio åren, Västeråsverken 1897-1957*. Västerås.

Intervjuer

Sture Andersson, Gränges Metallverken f.d. produktionschef.

Rune Blomgren, AB Dahrénträds f.d. verkställande direktör.

Ingrid Dahrén, hustru till f.d. VD Kurt Dahrén. (2014-07-17)

Sven Dahrén, AB Dahrénträds f.d. VD 1965-1973. (2014-09-26)

Gösta Ed, LMEs Vedebyfabriks f.d. fabrikschef.

Harald Nilsson, LMEs Vedebyfabriks f.d. verkmästare.

Didrik Normark, AB Elektrokoppars f.d. verkställande direktör.

Christer Samuelsson, AB Dahrénträds f.d. verkställande direktör.

Bo Waller, Gränges Metallverkens f.d. direktör.

Rolf Andersson, pensionerad Dahrénträdsanställd, f.d. huvudskyddsombud och skiftarbetare (2014-09-11)

Christer Lundén, pensionerad Dahrénträdsanställd, f.d. produktionschef (2014-09-11 & 2016-09-30)

Kent Johansson, pensionerad Dahrénträdsanställd, f.d. produktionsarbetare (2014-09-11)

Olof Johansson, pensionerad Dahrénträdsanställd, f.d. lagerarbetare (2014-09-11)

Roland Johansson, pensionerad Dahrénträdsanställd, f.d. produktionsarbetare (2014-09-11)

Tabell-, diagram- och figurförteckning

Tabeller

- Tabell 3.1 Industriproduktionens sammansättning 1946 – 1983. I procent.
- Tabell 3.2 Industrivaruexportens sammansättning 1950, 1965, 1974 och 1984. I procent.
- Tabell 3.3 De tio största globalt verkande svenska verkstadsföretagen 1980. Rangordnade efter fakturering utomlands.
- Tabell 4.1 Delbranscher inom svensk elektroteknisk industri 1980.
- Tabell 4.2 Storlek på uppköpta företag inom elektroteknisk industri 1970-1979 för de under 1971-1980 genomförda fusionerna. Klassindelning efter antalet anställda.
- Tabell 4.3 Storlek på köpande företag inom elektroteknisk industri 1970-1979 för de under 1971-1980 genomförda fusionerna. Klassindelning efter antalet anställda.
- Tabell 8.1 Total produktion av ”Isolerad lindningstråd och kabel: andra slag” och isolerad lindningstråd för avsalu 1946-1950. Ton.
- Tabell 9.1 Producerade antal kilo lindningstråd 1946-1953.
- Tabell 9.2 Antalet anställda i medeltal under åren 1945–1953.
- Tabell 9.3 Producerad mängd kilogram lindningstråd per timme 1953–1980.
- Tabell 9.4 Antal elektriska motorer i omedelbar fabriksdrift i antal och hk samt användningen av verksamhetens smältugnar mätt i 1000 kWh. 1954–1980.
- Tabell 9.5 Fabriks- och kontorslokalernas yta i Jonslund.
- Tabell 10.1 Fabriks- och kontorslokalernas yta i Jonslund.
- Tabell 10.2 Producerad mängd kilogram lindningstråd per timme 1953 - 1980.
- Tabell 10.3 Antal elektriska motorer i omedelbar fabriksdrift i antal och hk samt användningen av verksamhetens smältugnar mätt i 1000 kWh. 1954 - 1973.
- Tabell 10.4 Bokfört värde för anläggningstillgångar samt genomförda avskrivningar 1956 – 1972. Löpande priser.

- Tabell 10.5 AB Dahréntråds intäkter för varuförsäljning, nettovinst, kassa- och varulager åren 1956 – 1972. Löpande priser.
- Tabell 10.6 Långfristiga lån 1956-1972. Löpande priser.
- Tabell 10.7 Kortfristiga kundfordringar och leverantörsskulder 1956-1972. Löpande priser.
- Tabell 10.8 Investeringsfond för konjunkturutjämnning och tillgångar i spärrkonto i Riksbanken 1957-1972. Löpande priser.
- Tabell 10.9 Nettovinstens avsättning till företagets reservfond, vinstdispositionsfond och skuldregleringsfond åren 1957-1972. Löpande priser.
- Tabell 10.10 Omsättningstillgångar i reservfond, dispositionsfond respektive skuldregleringsfond åren 1957-1972. Löpande priser.
- Tabell 10.11 Löneutvecklingen 1945–1953 för vuxna manliga arbetare inom tillverkningsindustrin. Genomsnittlig timförtjänst, kr.
- Tabell 10.12 Genomsnittlig timlön för manliga arbetare vid Dahréns Dynamotrådspinneri 1949–1951, kr.
- Tabell 10.13 Genomsnittlig timlön för vuxna manliga arbetare inom tillverkningsindustrin jämfört med timlönen på Dahréntråd. 1953–1973.
- Tabell 10.14 Individuell årslönen för Ernst, Kurt och Sven Dahrén jämförd med årslönen för tekniskt personal i ledande ställning inom metall- och verkstadsindustrin 1956 - 1972.
- Tabell 11.1 Befolkning Essunga kommuns 8 församlingar. 1945–1980.
- Tabell 11.2 Befolkning i Essunga församling inkluderande tätorterna Nossebro och Jonslund. 1945-1980
- Tabell 11.3 Förvärvsarbetande med arbetsplats inom Essunga kommun. 1945–1985.
- Tabell 11.4 Antal jordbruksenheter grupperade utifrån hektar åker. 1944–1980. Skaraborgs län.
- Tabell 11.5 Antal sysselsatta vid Dahréntråd 1954–1973.
- Tabell 11.6 Firmaresor under åren 1949–1967.
- Tabell 11.7 Antalet färdiga villor per 5-årsperiod i Jonslund.
- Tabell 12.1 Producerad mängd lindningstråd 1974-1977. Ton per år.
- Tabell 12.2 Antal anställda i Dahréntråd 1974–1980.

Diagram

- Diagram 3.1 Den årliga tillväxttakten för BNP, tillverkningsindustrin, verkstadsindustrin och elektroteknisk industri 1950-1980. Procent.
- Diagram 3.2 Sysselsättning i elektrotekniska industrins producerande dotterföretag 1978, procentuell fördelning på regioner.
- Diagram 4.1 Procentuell fördelning av antalet arbetare/sysselsatta efter storleken på arbetsställe inom elektroteknisk industri.
- Diagram 4.2 Antal fusioner inom svensk elektroteknisk industri 1950-1980.
- Diagram 4.3 Antalet anställda i uppköpta elektrotekniska företag i procent av det totala antalet anställda inom elektroteknisk industri 1950-1980.
- Diagram 5.1 Svensk förbrukning av kopparvalstråd 1946-1980. Ton.
- Diagram 5.2 Svensk förbrukning av aluminiumvalstråd 1946-1980. Ton.
- Diagram 5.3 Elektrokopparns och Metallverkens andelar av den totala svenska produktionen av kopparvalstråd 1946-1980. Procent.
- Diagram 5.4 Elektrokopparns och Metallverkens andelar av total svensk produktion av aluminiumvalstråd 1950-1980. Procent.
- Diagram 5.5 Pris per ton elektrolytkoppar på London Metal Exchange och för svensktillverkad kopparvalstråd 1946-1980.
- Diagram 5.6 Pris per ton raffinerat aluminium och svensktillverkad aluminiumvalstråd 1950-1980.
- Diagram 5.7 Elektrokopparns och Metallverkens pris per ton kopparvalstråd 1946-1980.
- Diagram 5.8 Pris per ton aluminiumvalstråd. Elektrokopparns, Metallverkens och norsk import 1950-1980.
- Diagram 7.1 Produktion av isolerad lindningstråd huvudsakligen ämnad för tillverkning och reparation inom starkströmssegmentet 1946-1980. Ton.
- Diagram 7.2 Produktion av lackisolerad lindningstråd ämnad för telefoniindustrin 1946-1983. Ton.
- Diagram 7.3 Årlig tillväxt 1950-1980 inom lindningstrådproduktionens två marknadssegment. Geometriska femårsmedeltal.
- Diagram 7.4 De svenska företagens andelar av den totala inhemska produktionen av isolerad lindningstråd 1946-1950.
- Diagram 7.5 De svenska företagens andelar av den totala inhemska produktionen av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1951-1980.

- Diagram 7.6 Dahréntråds intäkter uppdelade i dess komponenter 1946-1980.
- Diagram 8.1 Total produktion av isolerad lindningstråd (85.23.402 och 85.23.409) 1946-1980.
- Diagram 8.2 Importens andel av svensk förbrukning av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980.
- Diagram 8.3 Exportens och den inhemska marknadsandelen av svensk produktion av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980.
- Diagram 8.4 Export - importnetto för isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980. Ton.
- Diagram 8.5 Total svensk produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd (85.23.402) 1946-1980. Ton. Glidande femårsmedeltal.
- Diagram 8.6 Årlig tillväxt inom produktionen och förbrukningen av isolerad lindningstråd (85.23.402) och elektroindustrin 1950-1980. Glidande femårsmedeltal.
- Diagram 8.7 Pris per ton kopparvalstråd och lindningstråd (85.23.402) 1951-1980.
- Diagram 8.8 Pris per ton lindningstråd 1951-1980. Industristatistiken, Dahréntråd och Elektrokoppar.
- Diagram 8.9 Pris per ton lindningstråd 1951-1966. Industristatistiken, Kabelverket i Älvsjö och Sieverts Kabelverk.
- Diagram 9.1 Producerad mängd lindningstråd. Ton per år.

Figurer

- Figur 1.1 Lindningstrådsproduktionen i sitt sammanhang.
- Figur 2.1 Val av tillväxtstrategi (Ansoff-matrisen).
- Figur 4.1 Wallenbergfärens inflytande inom de tre största elektrotekniska företagen 1985. Röstetal i procent.

MEDDELANDEN FRÅN EKONOMISK HISTORISKA INSTITUTIONEN
VID GÖTEBORGS UNIVERSITET (1-73)

MEDDELANDEN FRÅN EKONOMISK HISTORISKA INSTITUTIONEN,
HANDELSHÖGSKOLAN VID GÖTEBORGS UNIVERSITET (74-100)

1. Sture Mårtenson: Agiot under kreditsedelepoken 1789-1802. 1958.
2. Marianne Nilsson: Öresundstullsräkenskaperna som källa för fraktfarten genom Öresund under perioden 1690-1709. 1962.
3. Rolf Adamson: Den svenska järnhanteringens finansieringsförhållanden. Förlagsinteckningar 1800-1884. 1963.
4. Rolf Adamson: De svenska järnbrukens storleksutveckling och avsättningsinriktning 1796-1860. 1963.
5. Martin Fritz: Gustaf Emil Broms och Norrbottens järnmalm. En studie i finansieringsproblematiken under exploateringstiden 1891-1903. 1965.
6. Gertrud Wessberg: Vänersjöfarten under 1800-talets förra hälft. 1966.
7. Rolf Adamson: Järnavsättning och bruksfinansiering 1800-1860. 1966.
8. Sture Martinius: Befolkningsrörlighet under industrialismens inledningskede i Sverige. 1967.
9. Ingemar Nygren: Svensk sparbanksutlåning 1820-1913. En analys av de större sparbankernas kreditgivning. 1967.
10. Carin Sällström-Nygren: Vattensågar och ångsågar i Norrland under 1800-talet. 1967.
11. Martin Fritz: Järnmalmproduktion och järnmalmemarknad 1883-1913. De svenska exportföretagens produktionsutveckling, avsättningsinriktning och skeppningsförhållanden. 1967.
12. Martin Fritz: Svensk järnmalmsexport 1883-1913. 1967.
13. Gösta Lext: Mantalsskrivningen i Sverige före 1860. 1968.
14. Martin Fritz: Kirunagruvornas arbetskraft 1899-1905. Rekrytering och rörlighet. 1969.
15. Jan Kuuse: Varaktiga konsumtionsvarors spridning 1910-1965. En indikator på välståndsutvecklingen i Sverige. 1969. (Akademiförlaget).
16. Ingela Elison: Arbetarrörelse och samhälle i Göteborg 1910-1922. 1970.
17. Sture Martinius: Agrar kapitalbildning och finansiering 1833-1892. 1970.
18. Ingemar Nygren: Västsvenska sparbankers medelplacering 1820-1913. 1970.
19. Ulf Olsson: Lönepolitik och lönestruktur. Göteborgs verkstadsarbetare 1920- 1949. 1970.
20. Jan Kuuse: Från redskap till maskiner. Mekaniseringspridning och kommersialisering inom svenskt jordbruk 1860-1910. 1970.
21. Sture Martinius: Jordbruk och ekonomisk tillväxt i Sverige 1830-1870. 1970.
22. Ingemar Nygren: Svenska sparbankers medelplacering 1914-1968. En undersökning av de större sparbankerna. 1970.
23. Jan Kuuse: Inkomstutveckling och förmögenhetsbildning. En undersökning av vissa yrkesgrupper 1924-1959. 1970.
24. Ulf Olsson: Regionala löneskillnader inom svensk verkstadsindustri 1913- 1963.1971.
25. Kent Olsson: Hushållsinkomst, inkomstfördelning och försörjningsbörda. En undersökning av vissa yrkesgrupper i Göteborg 1919-1960. 1972.
26. Artur Attman: The Russian and Polish markets in international trade 1500-1650. 1973.
27. Artur Attman: Ryssland och Europa. En handelshistorisk översikt. 1973.

28. Ulf Olsson: Upprustning och verkstadsindustri i Sverige under andra världskriget. 1973.
29. Martin Fritz: German steel and Swedish iron ore 1939-1945. 1974.
30. Ingemar Nygren: Svensk kreditmarknad under freds- och beredskapstid 1935-1945. 1974.
31. Lars Herlitz: Jordegendom och ränta. Omfördelningen av jordbrukets merprodukt i Skaraborgs län under frihetstiden. 1974.
32. Hugo Kylebäck: Konsumentkooperation och industrikarteller. Kooperativa förbundets industriföretag före 1939 med särskild hänsyn till margarin-, kvarn-, gummi- och glödlampsbranscherna. 1974. (Rabén & Sjögren).
33. Martin Fritz: Ernst Thiel. Finansman i genombrottsstid. 1974.
34. Jan Kuuse: Interaction between agriculture and industry. Case studies of farm mechanisation and industrialisation in Sweden and the United States 1830-1930. 1974.
35. Lars Herlitz: Fysiokratismen i svensk tappning 1767-1770. 1974.
36. Sven-Olof Olsson: German coal and Swedish fuel 1939-1945. 1975.
37. Ulf Olsson: The creation of a modern arms industry. Sweden 1939-1974. 1977.
38. Sverker Jonsson: Annonser och tidningskonkurrens. Annonsernas roll i tidningsekonomi och betydelse för koncentrationsprocessen i Stockholm, Göteborg och Malmö. 1977.
39. Ekonomisk-historiska studier tillägnade Artur Attman. 1977.
40. Bertil Andersson: Handel och hantverk i Göteborg. Två företagargrupperns ekonomiska utveckling 1806-1825. 1977.
41. Folke Karlsson: Mark och försörjning. Befolkning och markutnyttjande i västra Småland 1800-1850. 1978.
42. Hans Wallentin: Arbetslöshet och levnadsförhållanden i Göteborg under 1920- talet. 1978.
43. Sverker Jonsson: Annonsbojkotten mot Göteborgs Handels- och Sjöfartstidning 1940. Myt eller realitet? 1979.
44. Ingemar Nygren: Riksgäldskontoret 1939-1945. Statlig upplåning för beredskap och räntestabilisering. 1979.
45. Hugo Kylebäck: Konsument- och lantbrukskooperationen i Sverige. Utveckling, samarbets- och konkurrensförhållanden före andra världskriget. 1979. Andra upplagan 1984.
46. Lars-Åke Engblom: Arbetarpressen i Göteborg. En studie av arbetarpressens förutsättningar, arbetarrörelsens presspolitik och tidningskonkurrensen i Göteborg 1890-1965. 1980.
47. Ingemar Nygren: Svensk kreditmarknad 1820-1875. Översikt av det institutionella kreditväsendets utveckling. 1981.
48. Jerker Carlsson: The limits to structural change. A comparative study of foreign direct investment in Liberia and Ghana 1950-1971. 1981. (Nordiska Afrikainstitutet)
49. Lasse Cornell: Sundsvallsdistriktets sågverksarbetare 1860-1890. Arbete, levnadsförhållanden, rekrytering. 1982.
50. Martin Fritz, Ingemar Nygren, Sven-Olof Olsson, Ulf Olsson: The adaptable nation. Essays in Swedish economy during the Second World War. 1982. (Almqvist & Wiksell International.)
51. Bengt Berglund: Industrierbetarklassens formering. Arbete och teknisk förändring vid tre svenska fabriker under 1800-talet. 1982.
52. Sverker Jonsson: Pressen, reklamen och konkurrensen 1935-1978. 1982.
53. Carl-Johan Gadd: Järn och potatis. Jordbruk, teknik och social omvandling i Skaraborgs län 1750-1860. 1983.
54. Gösta Lext: Studier i svensk kyrkobokföring 1600-1946. 1984.

55. Lasse Cornell: Arbete och arbetsformernas utveckling. 1986.
56. Bengt Berglund: Kampen om jobben. Stålindustrin, facket och löntagarna under 1970-talskrisen. 1987.
57. Christina Johansson: Glasarbetarna 1860-1910. Arbete, levnadsförhållanden och facklig verksamhet vid Kosta och andra glasbruk under industrialismens genombrottskede. 1988.
58. Urban Herlitz: Restadtegen i världsekonomin. Lokala studier av befolkningstillväxt, jordbruksproduktion och fördelning i Västsverige 1800-1860. Göteborg 1988.
59. Jan Bohlin: Svensk varvsindustri 1920-1975: lönsamhet, finansiering och arbetsmarknad. 1989.
60. Sven A. Björkenstam: Svenskt skeppsbyggeri under 1800-talet. Marknad och produktion. 1989.
61. Luis Bértola: The manufacturing industry of Uruguay, 1913-1961: a sectoral approach to growth, fluctuations and crisis. (Institute of Latin American Studies, Stockholm University Monograph Nr 20). Göteborg-Stockholm. 1990.
62. Bertil Fridén: På tröskeln till marknaden. Makt, institutionell kontext och ekonomisk effektivitet i Västsverige 1630-1800. 1991.
63. Lars Herlitz: Koppskatten i det äldre tjänstesamhället. Den mantalsskrivna befolkningen i Skaraborgs län 1699-1767. 1991.
64. Carl-Johan Gadd: Självhushåll eller arbetsdelning? Svenskt lant- och stadshantverk ca 1400-1860. 1991.
65. Mats Bladh: Bostadsförsörjningen 1945-1985. Det industriella byggandets uppgång och fall. 1992. (Statens institut för byggnadsforskning, Gävle)
66. Birgit Karlsson: Handelspolitik eller politisk handling. Sveriges handel med öststaterna 1946-1952. 1992.
67. Jan Jörnmark: Coal and Steel in Western Europe 1945-1993: Innovative Change and Institutional Adaptation. 1993.
68. Torbjörn Mårtensson: Bantågens gång. Järnvägens godstrafik och dess anpassning till näringslivets rumslighet, branschstruktur och transportefterfrågan 1890-1985. 1994.
69. Jón Th. Thór: British Trawlers and Iceland 1919-1976. 1995. (Fiskeri- og Sjöfartsmuseet, Esbjerg)
70. Staffan Sundin: Från bokförlag till mediekoncern. Huset Bonnier 1909-1929. 1996.
71. Ulf Olsson (ed), Business and European Integration since 1800. Regional, National and International perspectives. 1997.
72. Martti Rantanen: Tillväxt i periferin. Befolkning och jordbruk i Södra Österbotten 1750-1890. 1997.
73. Rudolf Tempsch: Från Centraleuropa till folkhemmet. Den sudetyska invandringen till Sverige 1938-1955. 1997.
74. Åke Edén: Hävstången. Agrarkooperativa utvecklingsförsök i Östbengalen/Bangladesh 1860-1984. 1998.
75. Christina Mårtensson: Tjänstebefattning som kan för henne vara passande. Uppkomst och utveckling av könsbundna befattningar vid telegrafverket 1865-1984. 1998.
76. Björn Tropp: Att sätta spaden i jorden. Kommunalpolitiskt handlingsutrymme 1945-1985. 1999.
77. Kerstin Norlander: Människor kring ett företag. Kön, klass och ekonomiska resurser Liljeholmens Stearinfabriks AB 1872 -1939. 2000.
78. Christina Telasuo: Småstater under internationalisering. Valutamarknadens avreglering i Sverige och Finland på 1980-talet. En studie i institutionell omvandling. 2000

79. Bengt-Olof Andersson: Den svenska modellens tredje kompromiss. Efterkrigstidens välfärdspolitik med utgångspunkt från industrins kompetenssäkring och skolans reformering. 2000.
80. Berit Larsson: Svenska varor på svenska kölar. Staten, industrialiseringen och linjesjöfartens framväxt i Sverige 1890-1925. 2000.
- 81-83. Christina Dalhede. Handelsfamiljer på stormaktstidens Europamarknad 1-3. 2001. (Warne förlag)
84. Lage Rosengren: Jord och folk. Om produktiva resurser i västsvensk blandbygd under 1700-talet. 2001.
85. Carina Gråbacke: Möten med marknaden. Tre svenska fackförbunds agerande under perioden 1945-1976. 2002.
86. Staffan Granér: Samhävd och rågång. Egendomsrelationer, ägoskiften och marknadsintegration i en värmländsk skogsbygd 1630-1750. 2002.
87. Ingela Karlsson: Kriget, staten och rederierna. Den svenska handelsflottan 1937-1947. 2003.
88. Torbjörn Mårtensson: med öppen blick för framtiden och utvecklingen. Reglering och konkurrens inom den yrkesmässiga landsvägstrafiken 1921-1939. 2003.
89. Per Hallén: Järnets tid. Den svenska landsbygdsbefolkningens järninnehav och järnkonsumtion 1750-1870. 2003.
90. Linda Lane: Trying To Make A Living. Studies in the economic life of women in interwar Sweden. 2004.
91. Martin Kahn: Measuring Stalin's Strength during Total War. U.S. and British intelligence on the economic and military potential of the Soviet Union during the Second World War, 1939-45. 2004.
92. Markets and Embeddedness. Essays in honour of Ulf Olsson. 2004.
93. Erik Örjan Emilsson: Before 'The European Miracles' Four Essays on Swedish Preconditions for Conquest, Growth and Voice. 2005.
94. Hrefna M. Karlsdóttir: Fishing on Common Grounds. The Consequences of unregulated Fisheries of North Sea Herring in the Postwar Period, 2005.
95. Oskar Broberg: Konsten att skapa pengar. Aktiebolagens genombrott och finansiell modernisering kring sekelskiftet 1900, 2006.
96. Christina Dalhede: Viner, Kvinnor, Kapital – En 1600-talshandel med potential? Fjärrhandelsfamiljerna Jeronimus Möller i Lübeck och Sibrant Valck i Göteborg. Handelsfamiljer på Stormaktstidens Europamarknad 4. (Warne förlag), Partille-Göteborg 2006.
97. Christina Dalhede: Varor och Familjer, Lübeck och Göteborg. CD-Rom. Handelsfamiljer på Stormaktstidens Europamarknad 5. (Warne förlag), Partille-Göteborg 2006.
98. Peter Sandberg: Kartellen som sprängdes. Svensk bryggeriindustri under institutionell och strukturell omvandling 1945 – 1975. 2006.
99. Ann Ighe: I faderns ställe, Genus, ekonomisk förändring och den svenska förmyndarinstitutionen ca 1700-1860. 2007.
100. Oscar Broberg (red.): Ernfrid Browaldh. Strödda minnesbilder. 2007.

GOTHENBURG STUDIES IN ECONOMIC HISTORY

1. Svante Prado: *Aspiring to a Higher Rank. Swedish Factor Prices and Productivity in International Perspective 1860-1950*. 2008.
2. Mirko Ernkvist: *Creating player appeal. Management of Technological innovation and Changing Pattern of Industrial Leadership in the U.S. Gaming Machine Manufacturing Industry, 1965-2005*. 2009.
3. Klas Rönnbäck: *Commerce and colonisation. Studies of early modern merchant capitalism in the Atlantic economy*. 2010.
4. Eva Hasselgren: *Två vita och en brun, La Paloma och Notan. En studie av svensk alkoholpolitik och statliga restaurangföretag, cirka 1920-1974*. 2010.
5. Birgitta Jansson: *Inequality, Poverty and Income Mobility. Studies based on micro data for the city of Göteborg, Sweden, 1925–2003*. 2011.
6. Kent Olsson: *En västsvensk industrihistoria. Tiden fram till år 1950*. 2012.
7. Joacim Waara: *Svenska Arbetsgivareföreningen och arbetskraftsinvandringen 1945-1972*. 2012.
8. Staffan Albinsson: *Nothing New under the Sun. Essays on the Economic History of Intellectual Property Rights in Music*. 2013.
9. Erik Bengtsson: *Essays on trade unions and functional income distribution*. 2013.
10. Stefan Öberg: *Social bodies. Family and community level influences on height and weight, southern Sweden 1818–1968*. 2014.
11. Svenja Gärtner: *Wages, Inequality and Consequences for the Economy*. 2014.
12. Jesper Hamark: *Ports, dock workers and labour market conflicts*. 2014.
13. John Lapidus: *Social Democracy and the Swedish welfare model. Ideational analyses of attitudes towards competition, individualization, privatization*. 2015.
14. Malin Nilsson: *Taking work home. Labour dynamics of women industrial homeworkers in Sweden during the second industrial revolution*. 2015.
15. Lovisa Broström: *En industriell reservarmé i välfärdsstaten. Arbetslösa socialhjälpstagare i Sverige 1913–2012*. 2015.
16. Malin Dahlström: *Konkurrens, samarbete och koncentration. Kalkstens- och cementindustrin i Sverige 1871–1982*. 2015.
17. Kristoffer Collin: *Regional wages and labour market integration in Sweden, 1732–2009*. 2016.
18. Robert Thavenius: *Elektrotekniska industrins ledande tråd. AB Dahréntråd och svensk lindningstrådsindustri 1945-1980*. 2017.

Studien *Elektrotekniska industrins ledande tråd* skapar en bild av de branschförhållanden som kringgärdade underleverantörerna av lindningstråd under perioden 1945-1980. Det rör den generella marknadsutvecklingen och efterfrågan hos kundföretag som ASEA och LM Ericsson.

Efterfrågan efter andra världskriget var betydande och skapade en situation där den de första åren var större än tillgången. Särskilt hade elektriska reparationsverkstäder svårt att få det material man behövde. För att möta den efterfrågan startade Ernst Dahrén ett litet lindningstrådsföretag i Jonslund. Ett familjeföretag som kom att visa sig konkurrenskraftigt och växande fram till 1970-talet. Studien redovisar de lokala och företagsinterna förhållanden som gjorde denna framgång möjlig. 1973 såldes familjeföretaget till ASEA och en era av kraftig strukturrationalisering inom lindningstrådsbranschen i Norden tog vid.

Robert Thavenius är verksam som forskare vid avdelningen för ekonomisk historia, Institutionen för ekonomi och samhälle. Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. Detta är hans avhandling.

ISBN 978-91-86217-17-4
<http://hdl.handle.net/2077/51757>

Avdelningen för ekonomisk historia
Institutionen för ekonomi och samhälle
Handelshögskolan
Göteborgs universitet
Box 625, 405 30 Göteborg
www.econhist.gu.se