

Barbro Anell & Bo Persson:

**Historien om det privata
alternativet**

Entreprenörteorin representerad av Dahmén och den österrikiska skolan har på senare år upplevt en renässans. I en nyutkommen bok av Barbro Anell och Bo Persson, *Historien om det privata alternativet* (Forskningsstiftelsen Eco, Stockholm, 1986, 121 s), används denna teori-ansats i en studie av hur Spendrup Bryggeri AB utvecklas från ett litet krisföretag 1976 till hög lönsamhet och en marknadsposition som Sveriges näst största bryggeriföretag tio år senare.

I första kapitlet redogörs kortfattat för entreprenörteorin enligt den äldre österrikiska skolan representerad av bl a Joseph Schumpeter och Friedrich von Hayek, Erik Dahmén samt den neo-österrikiska skolan företrädd av framförallt Israel Kirzner och George Gilder. Entreprenören är innovatören som både uppmärksammar och prövar nya sätt att utnyttja resurser. Genom att introducera nya tekniker och produkter påverkar entreprenören den ekonomiska utvecklingen genom en omvandlingsprocess där ny kunskap ersätter gammal kunskap om effektiv resursanvändning. Entreprenörandan frodas bäst i en omgivning karakteriserad av fri tävlan mellan företagen om resurser och konsumenternas gunst. Skatter och subventioner som påverkar incitament och regleringar som försvårar en sådan

tävlan antas ha en negativ inverkan. En kuriositet är att empiriska studier tycks visa att entreprenörinsatser ofta utförs av personer som befinner sig i något slag av krissituation, ekonomisk eller annan.

De efterföljande kapitlen 2 till 4 ägnas åt en beskrivning av svensk ölmarknads och Spendrups utveckling under perioden 1976 till 1986. Ett genomgående tema är att författarna jämför med utvecklingen i den statliga bryggerijätten Pripps till vilken Spendrup i sin marknadsföring utpekade sig själv som "Det privata alternativet". Sett från ett entreprenörsteoretiskt perspektiv är jämförelsen väl funnen. I det stora statligt ägda Pripps kan utrymmet för initiativ och incitament till entreprenörsinsatser antas vara mer begränsat än i ett litet privatägt bolag som Spendrup. Intressant att notera är att Spendrup (som då hette Grängesbergs Bryggeri AB) år 1976 efter tidigare framgångsrika år helt plötsligt befann sig i en ekonomisk kris. Samma år hade också bröderna Jens och Ulf Spendrup efter faderns hastiga frånfälle fått axla företagsledarskapet i bolaget. En parallell kan här dras med det ofta funna sambandet mellan kriser och entreprenörsinsatser. Pripps befann sig vid samma tidpunkt i en avsevärt bättre ekonomisk ställning.

Den sista delen av boken, kapitlen 5 till 8, utgörs av en entreprenörsteoretisk analys av det historiska materialet om Spendrups och den svenska bryggerimarknadens utveckling. En central uppgift är härvid att definiera vad entreprenörinsatserna bestod av. Vilka innovationer eller företagarnyheter kan förklara Spendrups framgångar? Författarna väljer här en vid definition där det i stort sett sätts likhetstecken mellan företagarskicklighet och entreprenöranda. Förutom unika företeelser i form av innovationer i marknadsföring och produktsortiment tas bl a förhandlingskicklighet upp som exempel på entreprenöranda. Det är också diskutabelt om introduktionen av Spendrup på OTC-listan skall betraktas som en handling av entreprenörkaraktär.

Det kan ifrågasättas om entreprenörmodellen förklarar så mycket av Spendrups framgångar som författarna hävdar.

Från Dahmén torde steget inte vara så långt till den neoinstitutionella eller kontraktsteoretiska skolan företrädd av främst Williamson [1975] och [1980] och Klein, Crawford & Alchian [1978]. Avgörande händelser i Spendrups historia har varit förbundna med förhandlingar om och upprättande av kontrakt. Licensavtal med Löwenbräu, franchisingavtal med fristående distributörer, fusion med Ringbro och ej genomförd fusion med Falken har utgjort vändpunkter i Spendrups vinst- och tillväxtutveckling. Förhandlingskicklighet är ett begrepp som enkla-re låter sig definieras i ett kontraktsteoretiskt sammanhang. Av historiken framgår också att en mer traditionell mikrosteoretisk ansats som "the dominant firm model" (se Scherer [1980] s 232-252) skulle kunna bidra till att förklara skillnader i lönsamhet beroende på Pripp-koncernens val av prispolitik.

Det ovan sagda kan betraktas som randanmärkingar till hur den entreprenörsteoretiska ansatsen skulle kunna ha kompletterats. Boken är underhållande och ett ganska unikt exempel på hur ett företags historik kan beskrivas utifrån en entreprenörsteoretisk ansats. Författarna har utfört en pionjärinsats eller kanske t o m visat prov på entreprenöranda.

Fil dr *Per-Olof Bjuggren*
Nationalekonomiska institutionen
Lunds universitet

Referenser

- Klein, B, Crawford R A & Alchian, A A [1978], "Vertical Integration, Appropriate Rents, and the Competitive Contracting Process". *Journal of Law and Economics*, Vol 21, s 297-326.
Scherer, F M, [1980], *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Houghton Mifflin Company, Boston.
Williamson, O E, [1975], *Markets and Hierarchies*. Free Press, New York.
Williamson, O E, [1980], *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, New York.