

Språk- och skrådominans i materialindustrin

Producenterna på marknaden för konstruktionsmaterial har i vissa fall ett övertag över konsumenterna i kraft av ett eget språk och skråliknande förhållanden, hävdar Gustaf Östberg. Bristande lyhördhet för konsumenternas krav kan på längre sikt leda till att producenterna förlorar konkurrenskraft. □

I hur hög grad påverkas utvecklingen av materialindustrins produkter i Sverige av avnämarnas, konsumenternas, behov? Har avnämarna tillräcklig "beställarkompetens" för att inte domineras av tillverkarna?

Det finns skäl att fråga sig, om inte den tekniska och ekonomiska utvecklingen i branschen kan riskera att gå snett, på ett sätt som är ogynnsamt för både tillverkare och användare av järn och stål. Det är ju välbekant att så *kan* ske, ifall ett tillverkare-användareförhållande domineras otillbörligt av den ena parten, eller om man överhuvudtaget inte kan komma till tals på grund av svårigheter att uttrycka krav respektive möjligheter på ett begripligt sätt. Jag ska i det följande i största korthet försöka belysa båda dessa hinder för en i längden sund utveckling.

Med dominans avses en styrning av kvaliteten och priset hos det material som levereras till nästa part, var nu än gränsen mellan tillverkare och beställare dras. I ordet dominans ligger att det rör sig om ett styrke- eller maktförhållande mellan tillverkare och avnämare.

Givetvis är det inte fråga om en total dominans utan om en balans, som regleras huvudsakligen på den dominerande partens villkor. Balansen är inte för alla tider given utan förändras allteftersom tekniska, ekonomiska och andra förhållanden skiftar. Det är detta som ska diskuteras i det följande.

Hantering behärskas av ett skrå

Vad är det då som ligger i den dominans vissa materialtillverkare utövar visavi sina avnämare? Vad stål beträffar kan man väl peka på att det tidigt rört sig om ett material som dels förekommit relativt sparsamt, dels spelat en nyckelroll för de slutliga avnämarnas försörjning. Men vad som troligen varit lika viktigt är, att utvinningen av järn varit en konst som präglats – tekniskt, organisatoriskt och ekonomiskt – av ett skrå, om uttrycket tillåts.

Historiskt sett har det alltid funnits en avgränsad näring, vars utövare har kallats bergsmän. Att det intill dessa dagar rört sig om en exklusiv yrkeskategori framgår av att en särskild titel, bergsingenjör, reserverats för de civilingenjörer som utbildas för bland annat stålindustrins behov. Bergsmännens hantering börjar med prospektering och gruvbrytning, varpå följer utvinning av metall eller andra ur det brutna berget förädlade produkter, vilka inte nödvändigtvis behöver vara metalliska.

För att fortsätta med stål som *illustrationsexempel* i det här förda resonemanget om material i allmänhet, kan man konstatera, att den monopolliknande situationen i fråga om priset i stor utsträckning är ett minne blott. Avnämarnas press har sålunda inte tillåtit priset på råstål att stiga nämnvärt under de senaste 25 å 30 åren. Att stål skulle dominera kvalitativt som konstruktionsmaterial är också en föreställning som blivit högst diskutabel, i och med att plasten börjat ta hand om allt större andel av nya konstruktioner och produkter.

Manipulation med språket

Men när det gäller den *språkliga* dominansen i de tekniska överläggningarna mellan tillverkare och användare är situationen i minst lika hög grad som tidigare till avnämarnas nackdel. Och i det långa loppet måste även materialtillverkarna bli lidande av ett sådant tillstånd,

antingen det gäller stål, plast eller andra material.

Med språket kan tillverkare respektive användare manipulera de föreställningar, som de syftar på i sina diskussioner om material för olika produkter. Genom ordvalet kan förhandlingarna ledas in på områden, där endera parten har överlägsna argument, sakligt eller formellt. När det gäller metaller, kan man sålunda få höra sådana skäl till försvar för detta slags material i jämförelse med plast, som att förhållandet mellan styrka och seghet hos metaller är unikt på ett sätt som gör dem överlägsna i flertalet maskinkonstruktioner. Påståendet är riktigt, men dess innebörd är egentligen främst att flertalet maskinkonstruktioner av långvarig *tradition* har anpassats till en metallteknologi! Hade vi av någon anledning i större utsträckning utvecklat våra konstruktioner med utgångspunkt från en tradition med antingen spröda sten- eller glasmaterial eller mer töjbara plast- eller gummiliknande material, hade det "unika" med metallerna inte varit lika naturligt.

Det bekymmersamma med materialtillverkarnas språk i umgänget med användarna är, enligt det sätt att se på saken som här anläggs, dels att det innehåller termer som avnämarna inte kan förväntas begripa innebörden av i lika hög grad som tillverkarna gör, dels att det inte tar upp en hel del för avnämarna viktiga begrepp. Den språkliga värld man rör sig i domineras av begrepp och ord, som uppstått och utvecklats i de materialvetenskapliga disciplinerna. Exempelvis karakteriseras stål ofta efter det symmetriska mönster som atomerna intar, utan att detta behöver ha någon omedelbar relevans för egenskaperna i användningstillståndet. Även om avsikten från tillverkarnas sida inte är att därigenom försätta avnämarna i ett psykologiskt underläge, blir detta lätt följden.

Å andra sidan saknar konstruktörer och materialtillverkare ibland gemensam vokabulär för att komma till tals på ett mer preciserat sätt, när det gäller sådana för många slutprodukters användning avgörande egenskaper som exempelvis

slitstyrka och buller. Resonemangen blir då märkvärdigt vaga.

Det ovan sagda är värt att diskutera av den anledningen, att ökad kompetens hos beställarna kan ge förbättrad konkurrenskraft hos den materialtillverkande industrin. Men detta åstadkommer man inte genom att kräva av användarna, att de ska göra tillverkarnas traditionella syn på materialen till sin egen eller att de ska skaffa sig tolkar i form av egen expertis eller konsulter. Sådant kan bara en minoritet av stora företag kosta på sig. Inte heller eliminerar man problemet genom att införa datorer som mellanled, där det tillverkande materialets egenskaper matchas mot användarnas krav; det kommer alltid att fordras en kommunikation baserad på direkt konversation.

Det förhållandet att den här påtalade situationen har existerat under lång tid, tyder på att den inte kan märkbart förändras via någon av marknadsekonomins vanliga mekanismer. Enbart skärpt konkurrens leder inte värst långt, så länge det råder en alltför utpräglad bransch- och språkdominans.

Vad det rör sig om är ju nämligen en "socialpsykologiskt" betingad *relations- och kommunikationsblockering*, där värderingar och attityder kan vara dominerande faktorer. Som alltid är det då viktigt, att man inte föregriper diskussionen av sådana problem genom att alltför mycket precisera frågeställningarna från början. Det gäller för parterna att resonera sig fram till ett konstruktivt sätt att tala om och handskas med det som är av gemensamt intresse inom materialtekniken. Enbart så kan man undvika att det hela blir en förhandlingssituation, där utgången bestäms av en på sikt olycklig maktbalans, grundad på förlegade traditioner.

Gustaf Ostberg*

* Forfattaren är professor i konstruktionsmaterial vid Tekniska högskolan i Lund.