

Inhalt

I. Schweden: Vom Modell zum Sanierungsfall?	13
1. Die Grundannahmen des Varieties of Capitalism-Ansatzes	20
2. Das Profil des schwedischen Produktionsregimes	27
a) Unternehmensfinanzierung	28
b) Unternehmenskontrolle	36
c) Industrielle Beziehungen	50
d) Das Branchensystem	66
3. Zusammenfassung: Das Modell Schweden als Variante einer koordinierten Marktökonomie	74
a) Grundlegende Merkmale der Innovations- und Wachstumspfade schwedischer Unternehmen	74
b) Anforderungen an die Fallstudienunternehmen	81
II. Erfolgsunternehmen in der Nische: Sandvik	88
1. Spezialist unter Spezialisten: Sandvik im Marktumfeld der schwedischen Stahlindustrie	90
2. Sandviks Wachstumspfad in den 1980ern: Vom ‚Mitternachtsraub‘ zum Vorzeigekonzern	106
a) Der ‚Mitternachtsraub‘	106
b) Die Åra Eriksson: Die erfolgreiche Konsolidierung und Restrukturierung des Konzerns	115
3. Sandvik im schwedischen Branchensystem: Moderierte Produkt- und Marktaufteilung in der Spezialstahlbranche	122
4. Die Åra Hedström 1994–2000: Internationale Expansion im Zeichen der Konzentrationsstrategie	131
a) Präventive Erwerbungen zur Sicherung der Marktposition: CTT Tools, Kanthal und Tamrock	135
5. Sandvik: Vorzeigeunternehmen des schwedischen Mikrokorporatismus?	144
a) Sozialpartnerschaft im Zeichen der Internationalisierung: Die Restrukturierung von Aushandlungsarenen	148
6. Unternehmenskontrolle in den 1990ern: Von Skanska zur Svenska Handelsbanken	154
7. Unternehmensfinanzierung: Defensive Finanzierungspolitik – offensive Adaption von Finanzmarktnormen	162
III. Vom Forstwirtschafts- zum Hygieneunternehmen: SCA	174
1. Verbundwirtschaft, Höherveredlung, Vorwärtsintegration: Grundelemente der Innovationsstrategie SCAs	185

2. Der Unternehmenspfad in den ‚kurzen‘ achtziger Jahren: Die Modernisierung des Sundsvall-Distrikts	192
a) Von ‚Ö 80‘ zur Verbundwirtschaft: Die Investitionsprogramme zum Ausbau der schwedischen Standorte	192
3. Vom Primat der Koordination zum Primat der Konkurrenz? Das Branchensystem der schwedischen Forstwirtschaft im Wandel	196
a) Die verbandsgeleitete Branchenkooperation in der schwedischen Forstwirtschaft	196
b) Produktstrategien und das Entstehen der ‚Big Three‘: SCA, MoDo und Stora	202
c) Aus drei mach zwei? Die fehlgeschlagene Zusammenarbeit mit MoDo	204
d) Aus zwei mach eins: Die erfolgreiche Zusammenarbeit im Bereich Feinpapier	209
4. Die neunziger Jahre: SCA im Zeichen der Schwerpunkt-konzentration	212
a) Die Internationalisierung des Konzerns: Erwerbungen und Verkäufe	212
b) Stärkung der Marktposition im Druckpapiersegment: Der Erwerb von Laakirchen	218
c) Vorwärtsintegration: Erwerbungen im Bereich Verpackungen	221
d) Hygiene: Der mühsame Weg zur Marktführerschaft	223
5. Industrielle Beziehungen: Institutionelle Stabilität in Zeiten der Restrukturierung	232
6. Vom Nachzügler zum Vorreiter: Veränderungen in der Corporate Governance und die Durchsetzung des Shareholder Value	240
a) Die Kreuzverflechtung mit der SHB: Im Schutz und Dienst der Svenska Handelsbanken	240
b) Finanzierungspolitik: ‚Expansion mit Gewinn‘	244
c) Die widerwillige Aufgabe der Kreuzverflechtung	249
d) Custos: Die Konfrontation mit dem ‚Quartalskapitalismus‘	252
e) Die Implementation von CVA und weiterer Finanzmarktnormen ...	265
IV. ‚Was gut ist für Ericsson, ist gut für Schweden‘: Der lange Weg zur Weltspitze in der new economy	274
1. Besonderheiten des Innovationsregimes der Telekommunikations-industrie	277
a) Ericsson als ‚Systemhaus‘: Produkt- und Wirkungsfelder des Konzerns	285
2. Ericssons Wachstumspfad in den achtziger Jahren: Der schwierige Weg zum Systemanbieter in der Mobilkommunikation	291
a) Development pair: Die Beziehung zwischen Ericsson und Televerket und die Diversifizierte Qualitätsproduktion in Gestalt von AXE	291

b) ‚Ericsson log out‘: Das EIS-Projekt als erster gescheiterter Versuch zur Integration von Sprach- und Datenkommunikation	300
c) Die Wiederbesinnung auf die traditionellen Stärken: Erste Erfolge in der Mobilkommunikation	309
3. Veränderungen im Branchensystem: Der Durchbruch für Ericsson als globaler Mobilkommunikationsanbieter	314
a) Die Liberalisierung und Deregulierung des Telekommunikationswesens sowie die Öffnung der zentraleuropäischen Märkte	314
b) NMT: Der <i>first mover</i> -Vorteil der Skandinavier im analogen Mobilfunk	317
c) GSM: Die Begründung eines einheitlichen europäischen digitalen Standards	321
4. Erntezeit: Der Technologiesprung 1992 und das Entstehen eines <i>global players</i> in der Mobilkommunikation	335
a) Offensive in der Krise: Der Kostensprung durch die FuE-Ausgaben	341
5. Der zweite Anlauf: Die Herausforderung der Verschmelzung von Daten- und Mobilkommunikation	344
a) Das Ende der Zusammenarbeit mit Telia	344
b) <i>Sunk Costs</i> : Das Scheitern von AX-N	349
c) Best Practice: Standardfindung im Infocom-Innovationsregime	354
d) ‚String of Pearls‘: Die Akquisitionen in den USA	356
6. Der Übergang zu offenen Standards	360
a) Die Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen	367
b) Der Weltstandard W-CDMA: Die Allianz mit den Japanern	377
7. Industrielle Beziehungen in einem Hochtechnologieunternehmen: Zwischen Konflikt und Konsens	383
a) Konflikttreiber: Outsourcing und Standortschließungen	390
8. Finanzierungs- und Unternehmenskontrollstrukturen im institutionellen Wandel	414
a) Entente cordiale: die Wallenberg-Familie und die Svenska Handelsbanken als aktive Eigentümer bei Ericsson	414
b) Erfahrungen mit dem Quartalskapitalismus: Die zögerliche Adaption von Finanzmarktnormen und die Entlassung Nilssons	436
c) Das plötzliche Erwachen: Das jähe Ende der new economy	450
d) Das Ende der aktiven Eigentümer? Der Machtverlust der SHB und der Wallenberg-Sphäre	453
V. Plus ça change ...? Das ‚Modell Schweden‘ im Wandel	463
Literatur	489
Quellenverzeichnis	505
Interviewte Personen	538
Sachregister	540