

Editorial

Af Axel Schultz-Nielsen

Den opmærksomme læser vil formentlig have observeret, at der er gået lidt koks i leverancen af L&E. Der er i virkeligheden tale om en kædereaktion, der tog sin start med det ambitiøse nr. 1, 1997 om skandinavisk ledelse. Forårets konflikt på arbejdsmarkedet forsinkede yderligere udgivelsen af L&E nr. 1, 1998, og det skal den samlede redaktion naturligvis beklage. Men med denne udgave af skriftet skulle vi være på omgangshøjde, med rettidige kvartalsvise leverancer.

Den akademiske tradition foreskriver, at en nyudnævnt professor præsenterer sig selv og sit faglige ståsted ved en tiltrædelsesforelæsning. Det gjaldt også dr. merc. *Torben Bager* i forbindelse med dennes ansættelse som professor i organisation ved Institut for Erhvervsøkonomi ved Handelshøjskole Syd i Kolding. Torben Bagers tiltrædelsesforelæsning er i let redigeret form optrykt som den første artikel i nærværende nummer af L&E. Torben Bagers fortid som andelsforsker kommer klart til udtryk i hans analyse af mejerisektorens udvikling ud fra to forskellige perspektiver. På den ene side det uafvendelige slutmål, der styres af rationelle handlinger. På den anden side ønsket om at styre strukturtilpasningen mod et nationalt bran-

chekartel. Torben Bager viser at samme organisatoriske udvikling kan forklares på flere måder og at rationelle beslutninger i en sådan proces ikke behøver at være så rationelle endda!

Flemming Poulfelt kunne for nylig fejre sit 25 års ansættelsesjubilæum ved Handelshøjskolen i København. Poulfelt har gennem hele sin karriere været en flittig leverandør af artikler til L&E, mest med fokus på konsulenten som aktør i ledelsessammenhæng. I artiklen "Outsourcing som Ledelsesfilosofi" ser forfatteren nærmere på, i hvilket omfang ledelsesopgaver kan overdrages til konsulenter. Lidt firkantet kan man sige, at konsulentbranchen alene eksisterer i kraft af, at virksomhedens ledelse ønsker at købe bestemte ydelser ude fra. Kun hvis den således skabte værditilvækst er positiv, kan konsulenten tale om succes. Derved adskiller konsulenttydelser sig ikke fra andre former for underleverancer.

Markedsanalyser har også noget med outsourcing at gøre. Min redaktørkollega *Carsten Stig Poulsen* præsenterer i sin artikel udbredelsen af dette ledelsesværktøj i Danmark i 1997 og trækker udviklings tendensen fra lignende undersøgelser i 1984 og 1990 frem til dato. Forfatterens undersøgelse bygger på en stikprøve på 244 tilfældigt valgte (større) virksomheder og fører frem til en række interessante iagttagelser. Carsten Stig Poulsen grupperer stikprøvens virksomheder i 3 segmenter svarende til graden af analyseaktivitet. Fra "light users" til "heavy users". Disse tre segmenter kobles efterfølgende sammen med forskellige faktorer med henblik

på at indkredse mulige sammenhænge f. eks. mellem virksomhedens anvendelse af markedsanalyse og virksomhedens eksportandel.

Genforhandling af kontrakter er et kendt fænomen i praksis. *Hans Frimor* anskuer det kontraktmæssige samspil mellem aktionærer og ledelse indenfor rammerne af en flerperioders principal-agent model. Afgørende for spørgsmålet om genforhandlingen af en kontrakt er karakteren af den foreliggende (regnskabs-)information. Frimor understreger bl.a., at hans analyse giver mulighed for at vurdere regnskabsystemer med forskelligt informationsindhold. I artiklen stilles der gode spørgsmål om værdien af information også i den tidsmæssige sammenhæng. Forfatteren når frem til den konklusion, at det ikke nødvendigvis er optimalt at modtage information så tidligt som muligt.

Nærværende udgave af skriftet består, som man kan se, af fire ret så forskellige artikler. Man kan derfor med rette tale om et blandingsnummer hvilket også karakteriserer forfattersiden repræsenterende 4 ud af de 5 institutioner med handelshøjskoleuddannelser. God læselyst!