



Den økonomiske elites netværk

Thomas Schøtt

Magtudredningen

Den økonomiske elites netværk

Magtudredningen

Folketinget besluttede i marts 1997 at iværksætte en dansk magtudredning eller, som det officielle navn er, *En analyse af demokrati og magt i Danmark*. Projektet ledes af en uafhængig forskningsledelse.

Magtudredningens forskningsresultater publiceres i en række bøger, som udgives på Aarhus Universitetsforlag, og i en skriftserie, som udgives af Magtudredningen.

Lise Togeby
(formand)

Jørgen Goul Andersen

Peter Munk Christiansen

Torben Beck Jørgensen

Signild Vallgård

Thomas Schøtt

Den økonomiske elites netværk

Magtudredningen

Den økonomiske elites netværk

© Magtudredningen og forfatteren, 2004

ISBN: 87-7934-858-0

Omslag: Svend Siune

Tryk: AKA-PRINT A/S, Århus

Magtudredningen

c/o Institut for Statskundskab

Aarhus Universitet

Universitetsparken

8000 Århus C

Danmark

Magtudredningen@ps.au.dk

www.ps.au.dk/magtudredningen

Bestilles hos Aarhus Universitetsforlag

www.unipress.dk

Alle rettigheder forbeholdes. Mekanisk, fotografisk eller anden gengivelse af eller kopiering fra denne bog er kun tilladt i overensstemmelse med overenskomst mellem Undervisningsministeriet og CopyDan. Enhver anden udnyttelse er uden forlagets skriftlige samtykke forbudt ifølge dansk lov om ophavsret. Undtaget herfra er korte uddrag til brug ved anmeldelser.

Forord

Lederne på en virksomhed er knyttet sammen som medledere eller kolleger. En person, der sidder i flere virksomheders ledelser, er bindeled mellem sine kolleger i de forskellige virksomheder. Sådanne kollegiale relationer fletter lederne i landets virksomheder sammen i lokale, landsomfattende og internationale netværk. Lederne udøver magt over deres virksomhed, og igennem deres kollegiale netværk kan de udøve indflydelse bredere i det økonomiske liv.

Den økonomiske elite udgøres af lederne i topstillingerne i landets største virksomheder. Eliten fremstår i kontrast til den store masse af de mere almindelige ledere i landets erhvervsliv. Det generelle spørgsmål er her: Hvordan er den økonomiske elite organiseret og integreret igennem netværket af kollegiale relationer? De mere specifikke spørgsmål er:

- Er eliten og massen ens, eller har eliten mange flere lederposter og mange flere kolleger?
- Er eliten central i forhold til massen, og er lagenes forhold åbent, indadvendt eller lukket?
- Er eliten delt i en inderkreds og en yderkreds, hvor inderkredsen er central og indadvendt i forhold til yderkredsen?
- Er eliten delt videre i et hierarki af positioner, der er sammenknyttede?
- Er eliten integreret eller fragmenteret i klier, og har inderkredsen samme konfiguration?

Spørgsmålene besvares ved at kortlægge og analysere netværket af kollegiale relationer blandt lederne i landets økonomiske liv.

Analysen indgår i den danske Magtudredning, der har støttet projektet. Købmandsstandens Oplysningsbureau har venligst stillet data fra cd-rom-udgivelsen *CD-direct* til rådighed for analysen. Jeg har benyttet faciliteterne på University of Pittsburgh som vanligt, og har også nydt gæstfriheden på Syddansk Universitet ved Institut for Organisation og Ledelse og Center for Småvirksomhedsforskning i Kolding. Jeg er taknemlig for mange værdifulde kommentarer fra Peter Munk Christiansen, Lise Togeby og deltagere i mine ph.d.-seminarer i netværksanalyse.

Kolding og Pittsburgh, julen 2002

Thomas Schøtt

In memoriam Norm Hummon – pioneer in analyzing huge social networks

Indhold

Kapitel 1. Organisering af økonomisk magt gennem netværk	9
Problemstillingen	9
Studier af netværk af eliter i Danmark og i udlandet	12
Designet for analysen af netværket	16
Identificering af eliten og massen.....	17
Kapitel 2. Antal lederposter og antal kolleger.....	19
Kapitel 3. Elitens forhold til massen: central og indadvendt?	22
Kapitel 4. Forholdet mellem elitens inderkreds og yderkreds.....	26
Den vertikale differentiering.....	27
Elitens inderkreds og yderkreds	29
Kapitel 5. Et hierarki af positioner	32
Kapitel 6. En visualisering af elitens konfiguration.....	36
Kapitel 7. Konklusion: Elitens integration og magt	41
Appendiks. Data.....	43
English Summary.....	49
Litteratur	51
Om forfatteren	53

Kapitel 1

Organisering af økonomisk magt gennem netværk

Økonomisk magt på både nationalt og globalt plan er i 1900-t. i stigende grad blevet udøvet af finansielle institutioner og store koncerner med titusindvis af ansatte i mange lande med stor interesse og mulighed for at påvirke de politiske institutioner. Magten udøves fra bestyrelsesværelser, fra direktionskontorer og fra lukkede netværk af ledende personer fra store virksomheder og hel- og halv-offentlige institutioner og organisationer. Netværk af den art kendes fra de helt små lokale sammenhænge over de nationale netværk til sammenslutninger på globalt plan ("Magt", *Den Store Danske Encyklopædi*, bd. 12, 1998).

Encyklopædien gengiver her den udbredte opfattelse, at den økonomiske magt udøves af lederne i de større virksomheder, som indgår i tætte netværk med andre virksomhedsledere. Et netværk opstår eksempelvis, når den samme person sidder i ledelsen af flere forskellige virksomheder. En sådan person bliver bindeled mellem sine kolleger i de forskellige virksomheder. På denne måde fletter kollegiale relationer lederne i landets virksomheder sammen i lokale, landsomfattende og internationale netværk. Lederne udøver magt over deres virksomhed, og igennem deres kollegiale netværk kan de udøve en bredere indflydelse i det økonomiske liv (Thomsen, 2000). Det er forestillingen om den økonomiske elites magt gennem kollegiale netværk, der er skriftets tema.

Den økonomiske elite vil her blive defineret som de personer, der står i spidsen for landets største virksomheder – dvs. bestyrelsesformænd og direktører. Afgrænsningen er i øvrigt foretaget på samme måde som i Magtudredningens bog, *Den danske elite* (Christiansen et al., 2001). Udgangspunktet er, at man kan opdele landets virksomhedsledere i to grupper; eliten og massen af ledere. Spørgsmålet er så, om der er forskelle mellem de netværk, som eliten indgår i, og de netværk, som massen af virksomhedsledere indgår i. Formålet med dette skrift er således for det første at beskrive, hvorledes organiseringen og integrationen af den økonomiske elite foregår ved hjælp af netværk af kollegiale relationer, og for det andet at beskrive de netværk, der eksisterer mellem eliten og massen af virksomhedsledere.

Problemstillingen

Opfattelsen i encyklopædien kan omformuleres, så den fremstår som en kombination af tre hypoteser:

- Magt udøves af ledende personer i de store virksomheder,
- disse ledere danner netværk, og
- deres netværk er lukkede.

Den første hypotese vil ikke blive afprøvet, men forudsættes at være rigtig. Lederne udøver arbejdsgiverens lovfæstede ret til at lede og fordele arbejdet på de store virksomheder og har derved stor magt over det økonomiske liv i landet, om end deres magtudøvelse kan være vanskelig at afdække (Thomsen et al., 2002).

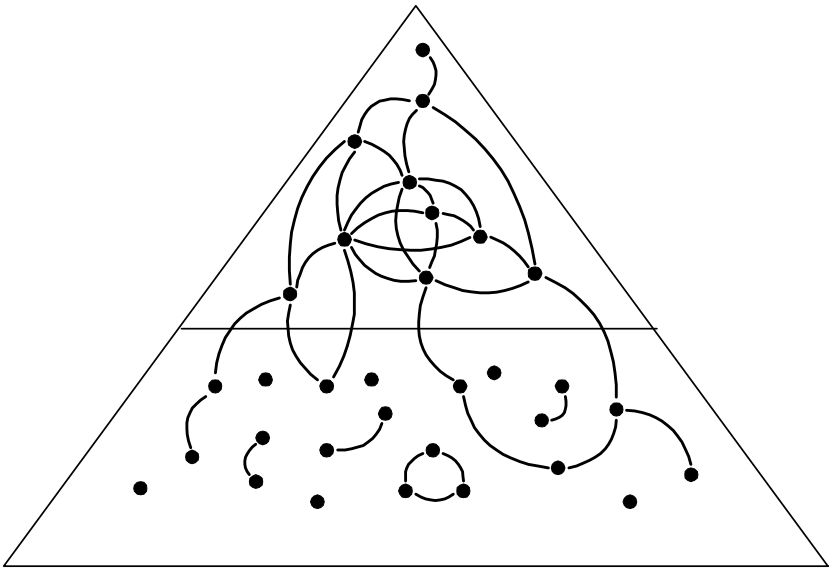
Den anden hypotese, at lederne danner netværk, har tidligere været undersøgt og er blevet bekræftet. Ledere mødes med hinanden i bestyrelsesværelser, på direktionskontorer, i etablerede grupper af virksomhedsledere (VL-grupper) og i et væld af elitære foreninger. Dermed indgår lederne i netværk af relationer, hvorigennem de kan øve indflydelse på hinanden.

Den tredje hypotese, at disse netværk er lukket, er sjældnere afprøvet. Det kan ikke umiddelbart ses på et netværk, om det er lukket eller ej. Men det er ofte postuleret, at sådanne netværk er lukket, f.eks. at toppen udgøres af en klike eller et "old boys-netværk", der er indadvendt eller lukket for andre end en samling ældre herrer. Fænomenet indadvendthed eller lukket-hed er et eksempel på et aspekt af netværket.

Eliten tegnes ofte som toppen i en pyramide, hvor pyramiden illustrerer hele populationen. Populationen er alle virksomhedsledere i landet. Der er et stort antal ledere i dansk erhvervsliv, og eliten udgør kun et ganske lille mindretal af den samlede population af ledere. Det store flertal udgøres af de almindelige ledere, der ikke er med i eliten. Mens laget i toppen ofte betegnes som eliten eller den økonomiske elite, har vi ikke nogen gængs betegnelse for den resterende gruppe af ledere. Man kunne godt kalde elitens komplementære del for ikke-eliten, for flertallet i modsætning til mindretallet eller for bunden i modsætning til toppen; men det er sprogligt bedre at give dette flertal sin egen betegnelse. Laget af de mange mere almindelige ledere vil her blive betegnet som "massen". Massen referer altså ikke til den brede befolkning, men til landets almindelige erhvervsledere – dem, der ikke indgår i den økonomiske elite. Populationen af ledere, der er opdelt i eliten og massen, er illustreret som prikkerne i pyramiden i figur 1.1.

Netværket er genstanden for denne undersøgelse. Det kan tegnes ved linjer, der knytter lederne sammen, som illustreret i pyramiden i figur 1.1. Nogle ledere er isolerede og uden tilknytning til andre ledere. Andre ledere har kun en enkelt kollega, mens atter andre ledere har adskillige kolleger. Pyramiden illustrerer de forskellige typer af ledere.

Figur 1.1. Eliten og massen af ledere



Nogle relationer går på tværs af lagene og knytter eliten til massen. Andre relationer holder sig inden for enten eliten eller massen. Relationerne på tværs af lagene angiver tilknytningen og integrationen mellem lagene, og kan dermed fortælle, om tilknytningen f.eks. har form som et center tilknyttet en periferi. De tværgående relationer kan også fortælle, om forholdet mellem lagene er indadvendt eller endda lukket, eller om forholdet snarere er åbent eller ligefrem udadvendt.

Lagdelingen i en elite og en masse er gængs i studier af eliter, om end ofte mere implicit end systematisk. Tvedelingen er dog en forenkling af virkelighedens pyramide. Eliten er næppe homogen, idet nogle ledere er mere centrale end andre. Pyramiden i figur 1.1 illustrerer, at der er en håndfuld ledere, der har særligt mange relationer til hinanden og til andre i eliten. Disse centrale ledere danner en inderkreds inden for eliten. De mindre centrale eliteledere danner en yderkreds i eliten. Om eliten i virkeligheden er ret homogen, eller om den snarere består af en inderkreds og en yderkreds, er et empirisk spørgsmål. Hvis det lykkes at påvise en inderkreds og en yderkreds, kan vi endvidere undersøge relationerne mellem inderkredsen og yderkredsen. Hvor central er inderkredsen i forhold til yderkredsen, og er forholdet mellem de to kredse lukket eller indadvendt, eller er det snarere åbent eller endda udadvendt?

Skriftets overordnede forskningsspørgsmål er, hvordan den økonomiske elite er organiseret og integreret gennem netværk af kollegiale relationer. Dette overordnede spørgsmål om elitens integration kan præciseres som en række mere specifikke spørgsmål:

1. Er eliten forskellig fra massen, eller ligner lagene hinanden i deres netværk af relationer til kolleger? Beklæder en eliteperson typisk mange flere lederposter end en leder i massen? Omgås et medlem af eliten typisk mange flere kolleger, end en leder i massen gør? Har eliten flere kolleger pr. lederpost end massen? Disse spørgsmål besvares i kapitel 2.
2. I kapitel 3 undersøges det, om eliten er knyttet til massen som et center tilknyttet en periferi; og om forholdet mellem eliten og massen er så tæt, at det kan karakteriseres som åbent, eller om forholdet er så sporadisk, at det snarere bør karakteriseres som indadvendt eller lukket?
3. Hvorvidt eliten er flad i sin organisering, ved at alle dens medlemmer har samme status, eller om den består af en inderkreds af prominente ledere og en yderkreds af mindre fremtrædende ledere behandles i kapitel 4. Herudover undersøges det, om inderkredsen er knyttet til yderkredsen som et center til en periferi, og om forholdet mellem de to kredse er åbent eller lukket.
4. Er eliten ikke tvodelt i inderkreds og yderkreds, men danner den snarere et hierarki af grupper, der er rangordnede og sammenknyttede? Dette analyseres i kapitel 5.
5. Hvorvidt eliten er sammenhængende, eller om den er fragmenteret i adskilte og selvstændige klynger eller klikker, anskues visuelt i kapitel 6.

Studier af netværk af eliter i Danmark og i udlandet

Flere undersøgelser har beskrevet de netværk, der eksisterede i de første årtier af det 20. århundrede mellem lederne i dansk erhvervsliv. Kilden har hovedsagelig været den årlige håndbog, *Greens Danske Fonds og Aktier*, der oplyser hvert selskabs størrelse samt dets direktører og bestyrelsesmedlemmer. Dermed fremgår det også, hvordan ledelserne er knyttet sammen i større netværk gennem personer, der på samme tid sidder i flere ledelser. Undersøgelsernes design var først at identificere de største virksomheder og derved deres ledere, og dernæst at finde disse leders poster i de andre selskaber og dermed også forbindelserne mellem lederne.

Robert Mikkelsen har kortlagt de netværk, der i 1913 eksisterede mellem lederne i de største selskaber (publiceret i det tyske tidsskrift *Clarté*, opsummeret i Andersen (1939)). Han kunne bl.a. vise, at hver femte leder sad i mere end én ledelse, hvilket kun efterlod de allerfærreste selskaber uden relationer med andre.

På dette grundlag kunne professor L.V. Birck efter en affære om upasende relationer mellem virksomheder skrive en kronik i *Politiken* i 1922 (genoptrykt i 1929 i forbindelse med en lignende affære):

Ledelsen af vort Erhvervsliv er kommet i en Klikes Hænder, hvis Magt – saa sandt som Magt i Erhvervslivet er den afgørende i Samfundet – er stærkere end nogen anden Samfundsmagt inklusive Statsmagten; den udøver denne Magt i egen, og det i den snævrere, Interesse, og med det korteste Sigt for Øje ... et lille Land som Danmark har haft den Ulykke at være i en saadan Klikes Hænder, en Klike, der til personlig Uansvarlighedsfølelse fjører Uduelighed (citeret i Andersen, 1939: 132-133).

Robert Mikkelsen har også beskrevet netværket mellem lederne i danske virksomheder i 1923. Han konkluderede, at netværket fortsat var forholdsvis tæt, og at godt en snes ledere sad i de fleste af de store selskaber og dermed besad stor magt i det økonomiske liv (gengivet efter Andersen, 1939). Også Enevold Sørensen undersøgte netværket af ledere i danske selskaber i 1923 og dokumenterede, at storbankernes ledere sad i særligt mange andre bestyrelser og dermed var meget centrale i netværket af ledere i erhvervslivet. Med denne dokumentation af netværkene kunne professor L.V. Birck i sit tobindsværk *Den økonomiske Virksomhed* fra 1928 skrive, at:

(d)er er skabt Stater i Staten, en social og økonomisk Magt mod Massevældets politiske Magt. Bankerne repræsenterer således den ny Feudalisme, der truer Statsmagten i dens Grundvold. ... Forholdene giver disse Mænd en Magt, der forstærkes ved deres Usårlighed og deres Handlingers Stiltfærdighed; i Modsætning til Politikereren, Forfatteren, Reformatorideologen, hvis Magt ligger i det snart ganske kompromitterende Ord, *kan* de være *tavse* Mænd, hvis navne for Almenheden er et mystisk Begreb, og hvis Væremaade bekræfter hvad Taine skrev om Montesquieu, at Indflydelse og Berømmelse ikke er Synonymer (citeret i Andersen, 1939: 132).

Helge Andersen kortlagde i forbindelse med sin eksamen i statsvidenskab det netværk af ledere, der eksisterede i dansk erhvervsliv i 1936 (1938; 1939). De 304 største selskaber havde 1288 ledere som besad alt i alt 1836 lederposter i selskaberne. 294 personer sad på flere lederposter og bandt derved lederne sammen i et omfattende netværk. Igen var det især banker-

nes ledere, der sad i særligt mange bestyrelser og dermed også var særligt centrale med mulighed for at udøve stor magt. *Hvem ejer Danmark?*, der udkom i 1939, er den klassiske bog om det danske erhvervslivs netværk. Her afbilleder Helge Andersen netværket grafisk som et væv af forbindelseslinjer, der ligner et edderkoppespind. Toppen i erhvervslivet er flere gange senere blevet identificeret af Helge Andersen og Lennart Weber (Andersen 1966; 1970; Andersen & Weber, 1985; Weber, 1988), men disse gange desværre uden kortlægning af netværkene.

Endelig er toppen i erhvervslivet omkring årtusindskiftet blevet identificeret i Magtudredningens skrift, *Ejerskab og indflydelse i dansk erhvervsliv* (Thomsen et al., 2002). Denne gang er det sket ved først at identificere de 392 største virksomheder, optælle disse virksomheders generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer, i alt 2.040 poster, og dernæst finde disse posters indehavere, i alt 1.756 personer, hvoraf 224 personer eller 13 pct. sidder i to eller flere bestyrelser i de 392 virksomheder. Forfatterne betragter denne procentdel som så lille, at de anser det for at aflive myten om, at de danske bestyrelser skulle være særligt indspiste. Dog vil jeg fremhæve, at 25 pct. af posterne beklædes af personer, der sidder i to eller flere bestyrelser i de 392 virksomheder. Hertil kommer de uoptalte medlemmer, der jo også sidder i bestyrelser i andre virksomheder end de 392. Disse overlappende bestyrelsesmedlemmer binder dermed bestyrelserne og virksomhederne sammen i ganske omfattende og tætte netværk. Desværre egner bogens talmateriale sig ikke godt til en test af myten om, hvorvidt bestyrelserne er indspiste, idet der ikke er nogen kortlægning og analyse af selve netværket blandt lederne.

Helge Andersens kortlægning af netværket i 1930'erne viste, hvordan erhvervslivet hang sammen i toppen. Forholdsvis få ledere var særligt centrale i eliten, hvorfor Andersen konkluderede, at magten var koncentreret. Koncentrationen var det eneste aspekt af netværket, der blev fremhævet. Andre begreber om konfigurationen af et netværk var endnu ikke udviklede, og dette begrænsede resultaterne af analysen. Begreber om netværks egenskaber blev senere udviklet i udlandet og bygget sammen i teorier om åbenhed og lukkethed af eliten.

The Power Elite er den klassiske bog om magten i USA. Sociologen C. Wright Mills hævdede i 1956, at "folk i de højere kredse kan betragtes som medlemmer af et øverste socialt lag ..." (p. 11), og at "de løst sammenhængende klikker nu sidder i spidsen af institutioner, af en størrelse og magt, som ikke eksisterede dengang (i det 19. årh.) og de løst knyttede klikker er blevet tættere siden Første Verdenskrig" (p. 271). Tætheden i magtelitens

netværk, og især det intense samkvem i dens indre kerne, medførte stor enighed i eliten og dermed stor magt, mente Wright Mills. Denne teori indeholder flere hypoteser om netværket og dets konsekvenser. Den væsentlige hypotese om netværkets konfiguration er, at netværket har en indre kerne, som er særlig tæt. Den væsentlige hypotese om konsekvensen af en sådan netværkskonfiguration er, at tætheden i kernen gennem det intense samkvem bringer større enighed i kernen og dermed øger elitens magt.

Denne teori har præget senere undersøgelser. Således er netværket blandt elitepersoner i det politiske, økonomiske og sociale liv i USA, Australien og Vesttyskland i 1970'erne og 1980'erne blevet kortlagt. Analysen viser i hvert af tilfældene eksistensen af en kerne af elitemedlemmer, der er særligt centrale, og som integrerer mere specialiserede eliter (Higley et al., 1991).

Andre undersøgelser har dog ført til anderledes resultater. En anden kortlægning af et elitenetværk i USA fandt ikke nogen central kerne og karakteriserede derfor elitens konfiguration som en skal omkring et hult indre, *The Hollow Core* (Heinz et al., 1994).

Mens de netop nævnte undersøgelser har omfattet hele den nationale elite, har andre studier i stedet kortlagt eliten inden for en enkelt sektor, f.eks. det politiske liv, økonomien eller kulturen. *The Inner Circle* er en analyse af den økonomiske magt i USA og Storbritannien. Her skriver sociologen Michael Useem (1984): "Jeg vil argumentere for, at en ledende gruppe blandt lederne af de store virksomheder er kommet til at spille en betydningsfuld rolle. Med baggrund i netværk mellem virksomhederne gennem overlappende ejerskab og lederskab i begge lande har denne politisk aktive gruppe af ledere skabt sammenhæng og retning for erhvervslivets politiske strategier... medlemmerne af the inner circle udgør et semi-autonomt netværk ..." (p. 3). Inderkredsens tætte netværk inden for den økonomiske elite har, ifølge Useem, forøget inderkredsens magt.

En analyse af en kulturel elite, danske matematikere foretog omkring 1980, konkluderede, at netværket bestod af adskilte og selvstændige kredse af fagspecialister (Schøtt, 1987). Forskerne var blevet bedt om at nævne de kolleger, der havde haft indflydelse på deres forskning. Hver kreds af fagspecialister havde sine egne prominente ledere, der øvede stor indflydelse på de andre i kredsen, men ikke uden for kredsen. Eliten var således fragmenteret gennem specialisering og havde ikke nogen integrerende central kerne.

Magtudredningens *Den danske elite* er den nyeste bog om Danmarks økonomiske, politiske og kulturelle ledere (Christiansen et al., 2001). Un-

dersøgelsen viser, at eliten består af flere specialiserede eliter, herunder den økonomiske elite, den politiske elite, medieeliten og den kulturelle elite. Disse eliter viser sig ikke at være særligt stærkt forbundet med hinanden, men er adskilte eller indadvendte.

Den danske elite undersøger foruden rekrutteringen til eliten i dag også rekrutteringen i 1960'erne og 1930'erne. Analysen viser, at de tidligere eliter var lukkede eller havde en indadvendt rekruttering i den forstand, at medlemmerne ofte nedstammede fra den foregående generations elite. Nutidens elite har en mere åben rekruttering, idet medlemmerne sjældnere nedstammer fra den foregående generations elite, men er rekrutteret bredere fra andre lag i samfundet. Tidligere var medfødte og nedarvede egenskaber som familiestatus afgørende; i dag er tilegnede egenskaber som uddannelse vigtigere for at få adgang til eliten. Rekrutteringen er blevet mere åben i de fleste henseender (dog stadig ikke med hensyn til køn, hvor lukketheden er bevaret). Den andel af eliten, der rekrutteres fra eliten selv, er dalet, og følgelig er den andel af eliten, der rekrutteres udefra, steget. Studiet af rekrutteringens lukkethed eller åbenhed skal her komplementeres med en analyse af lukkethed versus åbenhed i netværket.

Designet for analysen af netværket

Undersøgelsens genstand er netværket blandt danske virksomhedsledere, og specielt den økonomiske elites netværk. Netværket består af de kollegiale relationer mellem lederne. Personer, der i fællesskab leder en virksomhed, er kolleger, og de kan hermed influere hinanden. Det er denne type af kollegiale relationer, der vil blive analyseret i det følgende.

Da genstanden for analysen er netværket, vil den mest anvendelige metode være den såkaldte *social network analysis*, social netværksanalyse, der er en veletableret disciplin i udlandet (Schøtt, 1991; Wellman og Berkowitz, 1997). Metoden omfatter først en kortlægning af netværket af kollegiale relationer og dernæst analyser af netværket. Kortlægningen består i at identificere lederne og dernæst registrere deres kollegiale relationer.

Den relation mellem to ledere, der består i fælles ledelse af en virksomhed, er selvfølgelig ikke den eneste slags relation, hvorigennem magt kan udøves. Den kollegiale relation er således ikke noget perfekt mål for magtrelationen mellem lederne. Som en indikator eller et omtrentligt mål har den relation, der består af fælles ledelse, dog vist sig at have en betydelig gyldighed og pålidelighed (Mizruchi, 1996).

En persons magt eller indflydelse kan herefter defineres som personens centralitet i netværket (Knoke & Burt, 1983). En person er magtfuld eller

indflydelsesrig i den udstrækning, personen er central i netværket af relationer (Schøtt, 1991). Denne indikator for magt er ikke perfekt, men har formentlig større gyldighed end de gængse indikatorer, der baserer sig på reputation eller ressourcer.

Vi vil i det følgende kortlægge netværket i hele populationen af ledere og ikke blot elitens netværk. Denne undersøgelse går dermed et betydeligt skridt videre end de hidtidige studier af elitenetværk, der alle har ignoreret tilknytningen mellem eliten og massen og ignoreret netværket inden for massen. Det er i dag muligt at undersøge netværket i hele populationen, fordi dataene for hele populationen nu er tilgængelig i maskinlæsbar form, fordi computere har fået større kapacitet til at regne på store datamængder, og fordi der er udviklet særligt software til analyse af store netværk.

Identificering af eliten og massen

Lederne i landets private og offentlige virksomheder er blevet identificeret gennem de gængse referenceværker, der udgives af Greens, Købmandsstandens Oplysningsbureau, Krak og andre forlag, og som jævnligt opdateres og udgives på cd-rom. Købmandsstandens Oplysningsbureau har venligst stillet udgaven fra november 1999 af deres *CD-direct* til rådighed for undersøgelsen. Denne database indeholder 369.782 navne på erhvervslivets ledere. Disse ledere beklæder i alt 593.525 lederpositioner som direktører, funktionschefer og bestyrelsesmedlemmer i 388.632 virksomheder, hvilket er langt de fleste af landets virksomheder. Databasens egnethed for den foreliggende analyse er undersøgt i bogens appendiks, der viser, at evt. manglende og fejlagtige oplysninger næppe påvirker resultaterne.

Som nævnt er eliten defineret som de øverste ledere i de største virksomheder. De øverste ledere i en stor virksomhed er typisk direktøren og bestyrelsesformanden. De største virksomheder er defineret som de firmaer, der har den største omsætning eller størst antal ansatte. Medtaget er dog også de ledende advokater i de største advokatfirmaer. Denne afgrænsning af eliten er nominel, dvs. den er foretaget ud fra analytiske overvejelser. En nominel afgrænsning står i modsætning til en såkaldt realistisk afgrænsning, der f.eks. kunne foretages af lederne selv på baggrund af deres egen vurdering af, hvem der udgør eliten (Laumann et al., 1983).

Det nominelle kriterium er hensigtsmæssigt at bruge i forbindelse med de referenceværker, der indeholder oplysninger om danske virksomheders størrelse og ledelse. En primær kilde til identificering af eliten for 1999 har været *Greens CD*, der er en cd-rom, der opdateres kvartalsvis, og som har

afløst *Greens Danske Fonds*. Afgrænsningen af eliten er foretaget af daværende stud. scient. pol., nu fuldmægtig, Flemming Christiansen.

376 personer blev i 1999 udpeget som den økonomiske elite. Massen består af alle de øvrige ledere i det økonomiske liv, det vil her sige af de 369.406 virksomhedsledere, der ikke er medlemmer af eliten, men som er nævnt på *CD-direct*. Eliten omfatter nogle hundrede ledere, mens massen udgøres af nogle hundrede tusinde. Den økonomiske elite udgør kun én promille af den samlede population af virksomhedsledere.

Netværket blandt lederne består af alle kollegiale relationer imellem dem. En relation mellem to ledere er i denne analyse den relation, der består i at være en del af en fælles ledelse. To personer, der sammen leder en virksomhed, kaldes medledere eller kolleger. Relationerne mellem dem kaldes en kollegial relation. Enhver relation er gensidig, således at hvis Jensen har en kollegial relation til Olsen, har Olsen også en kollegial relation til Jensen.

Relationerne fremgår af databasen, *CD-direct*, om end indirekte, idet alle en virksomheds ledere er nævnt. Databasen udpeger i alt 973.746 relationer (ordnede par, der er kolleger). Disse relationer udgør netværket blandt de 369.782 ledere. Det er gennem en analyse af disse knap én million relationer, vi får beskrevet, hvordan eliten er organiseret, og hvordan den er knyttet til massen.

Kapitel 2

Antal lederposter og antal kolleger

Der er indledningsvis blevet foretaget en opdeling af erhvervslivets ledere i en elite og en masse ud fra en forestilling om, at medlemmerne af eliten og medlemmerne i massen er forskelligt placeret i de netværk, der binder erhvervslederne sammen. Denne antagelse vil blive afprøvet i dette kapitel. Afgrænsningen mellem eliten og massen er som nævnt foretaget på grundlag af ledernes positioner og ikke på grundlag af deres netværk. Vi kan derfor også meningsfuldt sammenligne elitens med massens netværk.

Det første spørgsmål drejer sig om antallet af lederposter. En person kan være leder i én enkelt virksomhed eller i flere virksomheder. Spørgsmålet er, om en leder i eliten typisk beklæder flere lederposter end en leder i massen? Spørgsmålet kan også formuleres som en plausibel hypotese: *Et elite-medlem besidder gennemgående flere lederposter end andre ledere.*

Det andet spørgsmål drejer sig om antallet af kolleger, der omgiver den enkelte leder. En leder kan have nul, få eller mange kolleger. Det interessante i denne forbindelse er, om en leder i eliten typisk har flere kolleger end en leder i massen? Også dette spørgsmål kan formuleres som en hypotese: *En eliteleder har gennemgående flere kolleger end andre ledere.*

Det tredje spørgsmål drejer sig om den kollegakreds, der er frembragt af en lederpost. En lederpost i en enkeltmandsvirksomhed giver som regel ingen kolleger, mens en lederpost i et betydeligt firma giver en stor kreds af kolleger. Giver en lederpost besat af eliten flere kolleger end en lederpost besat af massen? Formuleret som hypotese: *Elitens medlemmer har pr. lederpost flere kolleger end massens medlemmer.*

Disse tre hypoteser kan nu afprøves på databasen over danske virksomheder. Den første hypotese kan afprøves ved at finde det typiske antal lederposter blandt elitemedlemmerne og det typiske antal lederposter blandt lederne i massen. Det viser sig, at en eliteleder typisk set har 7 lederposter (median), og at gennemsnittet er 13 poster. Medianen for massens ledere er 1 lederpost, og gennemsnittet er 1,6 poster. Elitelederne har således i gennemsnit 8 gange flere lederposter end lederne i massen. Dette bekræfter hypotesen.

Det bør bemærkes, at disse gennemsnitstal for antal lederposter ikke er helt præcise på grund af de unøjagtigheder i målingen, der fremkommer, fordi ledere med samme navn registreres som én og samme person (problemet diskuteres i bogens appendiks). Men forskellen mellem de to gen-

nemsnit er så stor, at unøjagtigheden ikke kan påvirke konklusionen, nemlig at elitens gennemsnitlige antal poster pr. leder er langt større end massens gennemsnitlige antal poster pr. leder. Detaljerne i ledernes poster er angivet nedenfor i tabel 2.1. Det fremgår, at langt de fleste ledere i massen kun besidder en enkelt lederpost. De fleste elitemedlemmer beklæder adskillige lederposter.

Tabel 2.1. *Elitens og massens fordeling efter antal lederposter. Pct.*

	Elitelederne	Masselederne
1 lederpost	11	80
2-4 lederposter	23	17
5-9 lederposter	24	2
10-19 lederposter	22	1
20-49 lederposter	16	0
50-99 lederposter	3	0
100 eller flere lederposter	1	0
I alt	100	100
Antal ledere	376	369.406

Den anden hypotese lød: Et elitemedlem har gennemgående flere kolleger end andre ledere. Hypotesen afprøves ved at optælle, hvor mange kolleger hver leder har. Det viser sig, at en eliteleder typisk har omkring 34 kolleger, og deres gennemsnit er 50 kolleger. Massens ledes median er 0 kolleger, og deres gennemsnit er 3 kolleger.

Det bør bemærkes, at også disse gennemsnitstal for antal kolleger pr. leder er noget upræcise som følge af de omtalte unøjagtigheder i målingen (personer med samme navn tælles som én person). Men forskellen mellem de to gennemsnit er atter så stor, at unøjagtigheden ikke kan påvirke den konklusion, at elitens gennemsnitlige antal kolleger pr. leder er langt større end massens gennemsnitlige antal kolleger pr. leder. Kollegakredsen for eliten og for massen er vist i detaljer i tabel 2.2. Det fremgår, at mens en eliteleder oftest har en stor kollegakreds, omfattende en snes eller flere kolleger, så har en leder i massen typisk en ganske lille kollegakreds, som oftest slet ingen kollega.

Den tredje hypotese lød, at en lederpost besat af eliten gennemgående giver en større kollegakreds end en lederpost besat af massen. Denne hypotese afprøves ved at udregne både elitens og massens kollegakreds pr. lederpost. Ovenfor fandt vi, at elitemedlemmerne gennemsnitligt har 13 le-

derposter og 50 kolleger, hvilket giver eliten omkring 4 kolleger pr. lederpost. Da massen gennemsnitligt har 1,6 lederposter og 3 kolleger, giver det omkring 2 kolleger pr. lederpost. En lederpost, der er besat af et medlem af eliten, giver en kollegakreds, der er omkring dobbelt så stor som en lederpost besat af et medlem af massen. Dette bekræfter hypotesen.

Tabel 2.2. Elitens og massens fordeling efter antal kolleger. Pct.

	Elitelederne	Masselederne
0 kolleger	0	56
1 kollega	0	10
2-4 kolleger	2	17
5-9 kolleger	6	12
10-19 kolleger	18	5
20-49 kolleger	35	1
50-99 kolleger	26	0
100 eller flere kolleger	12	0
I alt	100	100
Antal ledere	376	369.406

Ovenstående analyser af ledernes poster og kontaktflade har fokuseret på de individuelle ledere, og analyseenheden har været den enkelte leder. Fokus vil nu blive flyttet til netværket og dets opbygning.

Kapitel 3

Elitens forhold til massen: central og indadvendt?

Det er fremgået, at eliten bl.a. adskiller sig fra massen ved, at et medlem af eliten besidder flere lederposter og har flere kolleger end andre ledere. Sådanne forskelle mellem lagene siger imidlertid intet om forbindelsen mellem lagene. Det er dette spørgsmål, vi nu vil vende os imod. Vi kan starte med at formulere to hypoteser om tilknytningen mellem de to lag.

En første hypotese er, at eliten danner et center, og at massen danner en periferi, der er tilknyttet centret. Hypotesen om elitens centralitet er væsentlig for ideen om, at eliten udøver magt ikke blot igennem egne lederstillinger, men også gennem sit netværk.

En anden hypotese om forholdet mellem de to lag er, at dette er lukket eller indadvendt. Som det fremgik af citatet fra *Den store danske Encyklopædi* (jf. kapitel 1), har denne hypotese gennemsyret litteraturen om økonomisk magt.

Forbindelsen mellem de to lag kan måske siges at have form som et center, der er omkranset af en periferi. Relationerne skulle være tættest inden for eliten, mindre tætte mellem de to lag og mindst tætte inden for massen.

For at beregne, hvor tætte de kollegiale relationer er inden for hvert lag og mellem lagene, skal vi først optælle relationerne. For elitelederne skal vi eksempelvis opgøre, hvor mange af deres kolleger, der er medlemmer af eliten, og hvor mange, der er medlemmer af massen? En tilsvarende beregning foretages for de ledere, der er medlemmer af massen.

Tabel 3.1 viser det absolutte antal af relationer mellem kolleger. Den kan fortælle, at de færreste kollegiale relationer er mellem lederne inden for eliten, at de fleste kollegiale relationer er mellem lederne inden for massen, og at der er et mellemliggende antal relationer på tværs af de to lag. Men når det erindres, at eliten udgøres af et fåtal af ledere, mens massen udgør det store flertal, er dette resultat ikke overraskende. For at disse oplysninger kan blive mere informative, må vi derfor sætte antallet af faktiske kolleger i forhold til antallet af mulige kolleger.

Hvad er da antallet af mulige kollegaforhold inden for eliten? Eliten omfatter 376 ledere, hvilket medfører, at hver eliteleder muligvis kunne have 375 kolleger inden for eliten. Det vil sige, at de i teorien tilsammen kunne have 376×375 kolleger inden for eliten, hvilket, som det fremgår af tabel 3.1, giver 141.000 mulige kolleger. Massen omfatter 369.406 ledere,

hvilket giver et antal mulige kolleger på 369.406×369.405 eller 136.460.423.430. Elitens mulige antal kolleger i massen er 376×369.406 eller 138.896.656. Dette er selvfølgelig også massens antal mulige kolleger i eliten.

Tabel 3.1. Elitens og massens faktiske antal kolleger, mulige antal kolleger og kollegiale relationers tæthed

	Eliteledernes kolleger	Masseledernes kolleger
Faktiske kolleger		
Kolleger i eliten	1.448	17.363
Kolleger i massen	17.363	937.572
Mulige kolleger		
Kolleger i eliten	141.000	138.896.656
Kolleger i massen	138.896.656	136.460.423.430
Tæthed		
Kolleger i eliten	0,01	0,0001
Kolleger i massen	0,0001	0,000007

Tætheden af de kollegiale relationer kan derefter beregnes som de faktiske relationers andel af de mulige relationer. Tætheden af kollegiale relationer inden for eliten er $1.448/141.000$ eller 0,01. Tætheden af kollegiale forhold inden for massen er tilsvarende 0,000007, hvilket vil sige, at tætheden af kollegarelationer inden for massen er ganske lille og meget mindre end tætheden inden for eliten. Tætheden af relationer på tværs af de to lag ligger et sted imellem disse to yderpunkter, som angivet i tabel 3.1

At tætheden er størst inden for eliten, mindst inden for massen og mellemliggende for relationerne mellem lagene bekræfter hypotesen om elitens centrale forhold til massen. Eliten er et centrum og massen er en periferi, og periferien er tilknyttet centret med relationer, der er tættere end relationerne inden for periferien, men svagere end relationerne inden for centret.

De tætheder, der er beregnet nederst i tabel 3.1, kan også formuleres som sandsynligheder. Hvad er sandsynligheden for, at to eliteledere er kolleger? Denne sandsynlighed beregnes som antallet af de par af eliteledere, der er kolleger, divideret med det samlede antal par af eliteledere, og dette er jo netop tætheden, 0,01. Sandsynligheden for, at en eliteleder og en masseleder er kolleger, er mindre, nemlig 0,0001. Sandsynligheden for en kollegial relation mellem to ledere fra massen er endnu mindre, 0,000007. At sandsynligheden for en kollegial relation mellem to ledere er størst, hvis de

begge er i eliten, mindre, hvis den ene er i eliten og den anden i massen, og mindst, hvis begge er i massen, viser, at tilknytningen mellem eliten og massen har form som et center omgivet af en periferi.

Den anden hypotese om forholdet mellem eliten og massen forudsagde, at dette forhold skulle være lukket eller indadvendt og ikke åbent eller udadvendt. Begreberne lukket, indadvendt, åbent og udadvendt må imidlertid først præciseres. Præciseringen bør være konsistent med den måde, hvorpå ordene bruges i daglig tale, således som begreberne åben/lukket også er benyttet i bogen *Den danske elite* (Christiansen et al., 2001). Begreberne bruges her som betegnelse for forholdet mellem hierarkiske lag og er baseret på hyppigheden af relationer mellem lagene.

Er der ingen relationer, der knytter lagene sammen på tværs, betegnes disse lags forhold som lukket. Forholdet betegnes som indadvendt, hvis lagene knyttes sammen af et fåtal af tværgående relationer. Ved et fåtal af tværgående relationer forstås, at antallet er lille sammenlignet med antallet af relationer inden for lagene.

Hvis, ganske modsat, alle relationer knytter lagene sammen på tværs, betegnes deres forhold som totalt udadvendt. Forholdet betegnes som udadvendt, hvis lagene knyttes sammen af mange tværgående relationer hvorved forstås, at antallet er stort sammenlignet med det samlede antal relationer inden for lagene. Er de tværgående relationer hverken få eller mange, men svarer til relationerne inden for lagene, så betegnes forholdet mellem lagene som åbent.

Spørgsmålet om, hvorvidt forholdet mellem eliten og massen er indadvendt eller endog lukket, er således et spørgsmål om kollegakredsens sammensætning. Kommer elitemedlemmernes kolleger oftere fra eliten end andre lederes kolleger? Eller mere præcist formuleret: Har elitemedlemmerne en større andel af deres kolleger inden for eliten, end massens medlemmer har? Spørgsmålet kan også formuleres som en hypotese: Forholdet mellem eliten og massen er indadvendt, dvs. at et elitemedlem har en større andel af sine kolleger blandt andre elitemedlemmer, end andre ledere har.

Hypotesen kan afprøves ved at optælle hvert lags kollegiale relationer til de to lag. Antallet er angivet øverst i den foregående tabel 3.1 og er omregnet til procenter i tabel 3.2.

Tabel 3.2 viser, at en eliteleder gennemsnitligt har 8 pct. af sine kolleger inden for eliten, hvilket er en stor andel i betragtning af, at eliten er ganske lille. En leder i massen har gennemsnitligt kun 2 pct. af sine kolleger i eliten. Der er altså en væsentlig forskel mellem de to lags kollegarelationer. Forholdet mellem eliten og massen er således indadvendt.

Tabel 3.2. *Andel af eliteledernes og masseledernes kolleger, som er i henholdsvis eliten og massen. Pct.*

	Eliteledernes kolleger	Masseledernes kolleger
Kolleger i eliten	8	2
Kolleger i massen	92	98

Dermed viser tabel 3.2, at sammensætningen af elitens kolleger ikke ligner sammensætningen af massens kolleger. Et elitemedlem har en fire gange større andel af sine kolleger indenfor eliten end et medlem af massen. For eliten er oddset for at have en kollega i eliten snarere end i massen 8/92. For massen er oddset for at have en kollega i eliten snarere end i massen kun 2/98. Odds-ratio er elitens odds delt med massens odds, dvs. $(8/92)/(2/98)$ eller 4,3. At odds-ratio er meget større end 1 viser, at forholdet mellem eliten og massen er indadvendt. En odds-ratio på 1 ville betyde, at forholdet var åbent, og en odds-ratio under 1 ville betyde, at forholdet var udadvendt.

At forholdet viser sig at være indadvendt, er et vigtigt resultat. Det støtter den formodning, der i *Den store danske Encyklopædi* er formuleret som, at "Magten udøves fra ... lukkede netværk af ledende personer fra de store virksomheder ...", dog med den præcisering, at netværket må karakteriseres som indadvendt snarere end lukket.

Kapitel 4

Forholdet mellem elitens inderkreds og yderkreds

Vi vil nu rette fokus mod den interne struktur blandt den økonomiske elites 376 medlemmer. Hidtil har vi kun interesseret os for de kollegiale relationer, der fremkommer, når to eller flere personer sammen leder en virksomhed. To personer, der ikke har en sådan direkte kollegial relation, kan dog have indirekte kontakt med hinanden, fordi de begge har en kollegial relation til en tredje, der således kan formidle kontakt mellem de to. Disse relationer vil vi nu inddrage.

Hvis alle havde en kollegial relation til enhver anden i eliten, ville alle elitens medlemmer være knyttet sammen i ét stort fællesskab, ét tæt og homogent netværk, hvor alle medlemmerne havde ensartede relationer. Mere sandsynligt må man forestille sig, at medlemmerne har forskelligartede relationer. Hvis for eksempel alle relationer var forankret hos ét enkelt medlem, ville dette medlem være et centrum og kontakterne udgøre en periferi, og de perifere medlemmer ville have indirekte kontakt med hinanden igennem centret. Ydermere er der måske nogle medlemmer, der ikke har en eneste kollega. De er derved uden for netværket og fremstår som isolerede i eliten. Nogle medlemmer kan danne en klike – ligesom skolebørn – der består af en mindre gruppe medlemmer, der er knyttet til hinanden, men som ikke har relationer til andre. Relationerne danner således grundlag for grupperinger i form af klikker, centrum, periferi og de isolerede.

Denne differentiering af medlemmerne kan være enten vertikal eller horisontal. Den horisontale differentiering er en spredning uden nogen rangorden, som den findes i klikker. Den vertikale differentiering er en spredning med en rangorden, f.eks. i form af en større eller mindre centralitet, hvor de mest centrale medlemmer udgør en inderkreds, og de mere perifere og isolerede personer udgør en yderkreds i eliten.

Dette kapitel vil undersøge differentieringen inden for den økonomiske elite. Har alle elitemedlemmerne ensartede relationer, så der ingen differentiering er i eliten? Er netværket differentieret horisontalt som en opspaltning i adskilte klynger? Eller er netværket differentieret vertikalt som et hierarki bestående af et center og en periferi, hvor magten er koncentreret i en inderkreds af få ledere – en inderkreds, der måske er knyttet tæt sammen, og som er indadvendt eller endda lukket? I dette kapitel vil der blive set på den vertikale differentiering, mens de efterfølgende kapitler vil se på den horisontale differentiering.

Den vertikale differentiering

Det første spørgsmål er altså, om nogle af elitens medlemmer er mere prominente end andre, fordi de har særligt rige kontakter til andre medlemmer af eliten, eller om medlemmerne er forholdsvis ens i deres kontakter inden for eliten.

Analysen viser, at mange elitemedlemmer slet ikke har nogen kollega i eliten, jf. tabel 4.1. Der er også mange, der kun har en enkelt kollega, og mange har nogle få kolleger. Kun få medlemmer har særligt mange kolleger. Det mest kontaktrige medlem har næsten en snes kolleger, hvilket er 1,3 pct. af alle kontakterne inden for eliten.

Tabel 4.1. Antallet af kontakter, som elitemedlemmerne har til andre elitemedlemmer. Pct.

	Kontakter (pct. af alle kontakter i eliten)
Mest kollegarige eliteleder	1,3
Næstmest kollegarige eliteleder	1,3
Tredjemest kollegarige eliteleder	1,2
Fjerdemest kollegarige eliteleder	1,1
Femtemest kollegarige eliteleder	1,1
Sjettemest kollegarige eliteleder	1,1
Syvendemest kollegarige eliteleder	1,1
Ottendemest kollegarige eliteleder	1,0
Niendemest kollegarige eliteleder	1,0
Tiendemest kollegarige eliteleder	0,9
... for alle 376 eliteledere	...
Mindst kollegarige eliteleder	0,0
I alt	100,0
Øverste 20 pct. af elitelederne	52,0
Mellemste 60 pct. af elitelederne	45,0
Nederste 20 pct. af elitelederne	3,0
I alt	100,0

Tabel 4.1 viser også, at den femtedel af elitelederne, der har flest kolleger, tilsammen tegner sig for 52 pct. af alle kontakterne inden for eliten, mens den femtedel af eliten, der består af ledere med færrest kolleger, kun indgår i 3 pct. af kontakterne inden for eliten. Fordeling af kontakterne er således ganske skæv.

Ovenstående er et simpelt mål for kontaktrigdom, som blot er baseret på antallet af kolleger. Der er således ikke taget hensyn til, at nogle kolleger er mere betydningsfulde end andre. En leder er imidlertid særligt central, hvis lederens kolleger også har mange relationer til andre medlemmer af eliten.¹ Denne betragtning kan udnyttes til at formulere en mere gyldig definition af en leders kontaktrigdom eller centralitet. En leder kan siges at være central, hvis vedkommende har mange kolleger, der selv er centrale. Benyttes denne definition til at måle hver enkelt leders centralitet, viser det sig, at den mest centrale leder også er lederen med flest kolleger. Af de ti mest kollega-rige ledere er seks også blandt de ti mest centrale ledere.

Tabel 4.2. Eliteledernes centralitet

	Pct. af al centralitet i eliten
Mest centrale eliteleder	2,2
Næstmest centrale eliteleder	2,0
Trejdemest centrale eliteleder	1,9
Fjerdemest centrale eliteleder	1,7
Femtemest centrale eliteleder	1,7
Sjettemest centrale eliteleder	1,6
Syvendemest centrale eliteleder	1,5
Ottendemest centrale eliteleder	1,5
Niendemest centrale eliteleder	1,5
Tiendemest centrale eliteleder	1,4
... for alle 376 eliteledere	...
Mindst centrale eliteleder	0,0
I alt	100,0
Øverste 20 pct. af elitelederne	72,0
Mellemste 60 pct. af elitelederne	28,0
Nederste 20 pct. af elitelederne	0,0
I alt	100,0

1. Centralitet er defineret ud fra den idé, at en leder er central, i den grad lederen har mange kolleger, der er centrale. Mere operationelt: leder i 's centralitet c_i kan defineres ved summen af kollegernes centralitet $\sum_j d_{ij} c_j$ (hvor d_{ij} er 1 hvis leder i har kontakt med person j og 0, hvis de to ikke har kontakt). Dette er en egenvektorligning, der oftest kan løses, og derved kan c_i måles som et element i den første egenvektor (hvis elementer alle er ikke-negative og kan normaliseres, så deres sum er 100). Denne definition og udregning af centralitet er implementeret i netværksanalytiske programmer (Schött, 1991).

Den mest centrale leder besidder, som det fremgår af tabel 4.2, 2,2 pct. af eliteledernes samlede centralitet, mens den mindst centrale leder (der er uden kolleger i eliten) besidder 0 pct. af al centralitet.

Tabel 4.2 viser også, at den femtedel af eliteledere, der er mest centrale, tegner sig for 72 pct. af den samlede centralitet, mens den femtedel, der udgøres af de mindst centrale ledere, besidder 0 pct. af centraliteten inden for eliten. Dette mere gyldige mål på kontaktrigdom viser endnu bedre end det simple mål, der blot er baseret på antallet af kolleger, at netværket inden for eliten er særdeles centraliseret og forankret på få af medlemmerne.

Hvis man accepterer, at rigdom på kolleger og især centralitet er anvendelige indikatorer for magt, viser den foretagne analyse, at magten inden for eliten ikke er jævnt men derimod ganske skævt fordelt og koncentreret på få medlemmer.

Elitens inderkreds og yderkreds

De mest centrale medlemmer af den økonomiske elite kan betragtes som en inderkreds inden for eliten, mens de mere perifere medlemmer udgør elitens yderkreds. Inderkredsen vil her blive defineret som de 20 pct. mest centrale medlemmer af eliten, hvilket vil sige de 75 mest centralt placerede personer blandt de 376 ledere i den økonomiske elite.

Vi har tidligere undersøgt forholdet mellem eliten og massen og fundet, at eliten er centralt placeret i sit forhold til massen, og at forholdet mellem eliten og massen er indadvendt. Vi kan nu undersøge, om disse egenskaber også karakteriserer forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen. Er inderkredsen tilknyttet yderkredsen som et center tilknyttet en periferi, og er forholdet mellem de to kredse indadvendt?

Kriteriet for, om de to kredse danner en konfiguration som center og periferi, er, parallelt med tidligere, at de kollegiale relationer er tættest i inderkredsen, mindre tætte på tværs af de to kredse, og mindst tætte inden for yderkredsen.

Tabel 4.3 viser, at inderkredsens ledere har de fleste af deres kolleger inden for inderkredsen og færre af deres kolleger i yderkredsen. Samtidig har yderkredsens ledere de fleste af deres kolleger inden for yderkredsen og færre kolleger i inderkredsen.

Men også denne gang bør disse faktiske kolleger betragtes i forhold til de mulige kolleger. Hver af de 75 ledere i inderkredsen kunne muligvis have en kollegial relation til hver af de 74 andre i inderkredsen, hvilket tilsammen giver dem 75×74 eller 5.550 mulige kolleger. På samme måde kan de andre antal af mulige kolleger beregnes. Tætheden af de kollegiale

relationer er den andel af de mulige relationer, som faktisk forekommer, og den beregnes ved, at det faktiske antal relationer divideres med det mulige antal. Denne tæthed er angivet i tabel 4.3, som viser, at tætheden af kollegiale relationer er højest inden for inderkredsen, meget lavere på tværs af de to kredse og allerlavest inden for yderkredsen. Det viser, at inderkredsen er central i forhold til yderkredsen.

Tabel 4.3. *Inderkredsens og yderkredsens faktiske kolleger, mulige kolleger og de kollegiale relationers tæthed*

	Inderkredsens kolleger	Yderkredsens kolleger
Faktiske kolleger		
Kolleger i inderkredsen	542	183
Kolleger i yderkredsen	183	558
Mulige kolleger		
Kolleger i inderkredsen	5.550	22.575
Kolleger i yderkredsen	22.575	90.300
Tæthed		
Kolleger i inderkredsen	0,1	0,008
Kolleger i yderkredsen	0,008	0,006

Tætheden kan også denne gang udtrykkes som en sandsynlighed. Sandsynligheden for en kollegarelation mellem to ledere er størst, hvis begge ledere er placeret i inderkredsen (nemlig 0,1), mindre, hvis den ene er i inderkredsen og den anden i yderkredsen (0,008), og mindst, hvis begge er placeret i yderkredsen (0,006).

Vi kan nu gå videre til spørgsmålet om, hvorvidt forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen er indadvendt. Spørgsmålet drejer sig om sammensætningen af det enkelte medlems kolleger. Alle elitens medlemmer kan have kolleger i både inderkredsen og yderkredsen. Har inderkredsens medlemmer oftere kolleger, der også er medlemmer af inderkredsen, end yderkredsens medlemmer har? Eller med andre ord: Har inderkredsens medlemmer en større andel kolleger, der kommer fra inderkredsen, end yderkredsens medlemmer? Spørgsmålet kan også formuleres som en hypotese: Forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen er indadvendt, dvs. at inderkredsens medlemmer oftere har kolleger, der også er medlemmer af inderkredsen, end yderkredsens medlemmer har.

Denne hypotese kan afprøves ved at beregne, hvor mange kolleger hver af kredsene har inden for hver af de to kredse (tabel 4.3), og derefter bereg-

ne procentfordelingen af kredsens kolleger. Det fremgår af tabel 4.4, at inderkredsen har 74 pct. af sine kolleger i inderkredsen, mens yderkredsen kun har 25 pct. af sine kolleger i inderkredsen. Den store forskel betyder, at forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen er indadvendt, måske endda ret lukket.

Tabel 4.4. Andel af inderkredsens og yderkredsens kolleger, som er i henholdsvis inderkredsen og yderkredsen. Pct.

	Inderkredsens kolleger	Yderkredsens kolleger
Kolleger i inderkredsen	74	25
Kolleger i yderkredsen	26	75

Tabellen viser, at der er meget store forskelle mellem inderkredsens og yderkredsens kolleger. For inderkredsen er chancen for, at en kollega er i inderkredsen, $74/26$. For yderkredsen er oddsene for, at en kollega er i inderkredsen, kun $25/75$. Odds-ratio er inderkredsens odds divideret med yderkredsens odds, $(74/26) / (25/75)$ eller 8,5.

Kapitel 5

Et hierarki af positioner

Det blev i foregående kapitel påvist, at netværket inden for eliten ikke er et ensartet væv af forbindelser, men at eliten kan opdeles i en inderkreds af de mest centrale og tæt sammenknyttede ledere og en yderkreds af mere perifere ledere. Denne hierarkiske opdeling skal nu analyseres nærmere.

Eliten består af 376 ledere, men ikke alle spiller den samme rolle eller sidder i den samme position i netværket. Et eksempel på en position er den isolerede leder, der ikke har nogen relation til andre ledere i eliten. Et andet eksempel på en position er lederen i periferien eller marginen, der kun har én relation til en enkelt anden central leder. Som yderligere et eksempel på en position kan nævnes en leder, der har mange relationer til andre i eliten. En sådan leder indtager en position i centret af eller kernen i hierarkiet. Den position, der er karakteriseret som "isoleret", er således defineret ved én konstellation af relationer, nemlig den fuldstændige mangel på kolleger. Positionen, der er betegnet som "marginal", er defineret ved en anden konstellation af relationer, og positionen, der er betegnet som "kernen", er defineret ved en tredje konstellation af relationer.

Det er således konstellationen af relationer, der definerer en position i et netværk. Ledere med samme (eller næsten samme) konstellation af relationer til andre beklæder samme position. Netværket blandt de mange ledere kan derigennem beskrives som et netværk blandt positioner.

Netværket blandt de 376 medlemmer viser sig ved nærmere analyse at bestå af syv positioner, der kan beskrives på denne måde:

- 36 ledere i eliten indtager positionen af *isolerede personer*. De har ikke nogen kollegial relation til nogen anden person i eliten.
- Andre ledere danner par, som kun er knyttet til hinanden, og der er således tale om *isolerede par*. Her indgår dog også andre ledere, der danner isolerede trekanter, firkanter og en enkelt femkant. Der er i alt 61 ledere, der indgår i isolerede kollegiale klier.
- En tredje position er defineret ved, at indehaveren har ganske få relationer til andre ledere i eliten, oftest til andre personer med mange relationer. Deres position betegnes derfor som en *margin*. 98 ledere indtager denne position.

- En fjerde position beklædes af 31 ledere med ret få relationer, dels til hinanden og dels til andre med mange relationer. Deres position kan betegnes som en *halvmargin*.
- De 55 ledere, der indtager den femte position, har lidt flere relationer, dels til hinanden og dels til andre med mange relationer. Deres position betegnes her som en *mellemposition*.
- En sjette position beklædes af 55 ledere med flere relationer. Det drejer sig om relationer dels til hinanden, dels til ledere i de mere marginale positioner, og dels til lederne med allerflest relationer. Denne position kan betegnes som en *halvkjerne*.
- Den syvende position er *kernen*, som udgøres af de 40 ledere med flest relationer, dels relationer til hinanden og dels til mellempositionerne og de marginale positioner.

Disse syv positioner er opregnet i tabel 5.1, der også anfører tætheden af relationer mellem de forskellige positioner. Tætheden af relationer mellem to positioner kan, efter samme principper som tidligere, beregnes som den andel af de mulige relationer, der faktisk forekommer. Eksempelvis er tætheden af relationer mellem kernen og halvkernen 0,02. Man kan også beregne tætheden af relationer blandt indehavere af samme position som den andel af parrene inden for positionen, som faktisk har en kollegial relation (tabel 5.1). Eksempelvis har 16 pct. af parrene i centret faktisk en indbyrdes relation. I positionen af isolerede personer har selvfølgelig ingen af parrene en relation.

Tabel 5.1. Tætheden af relationer mellem forskellige positioner. Tætheden er angivet som andelen af par, som har en kollegial relation

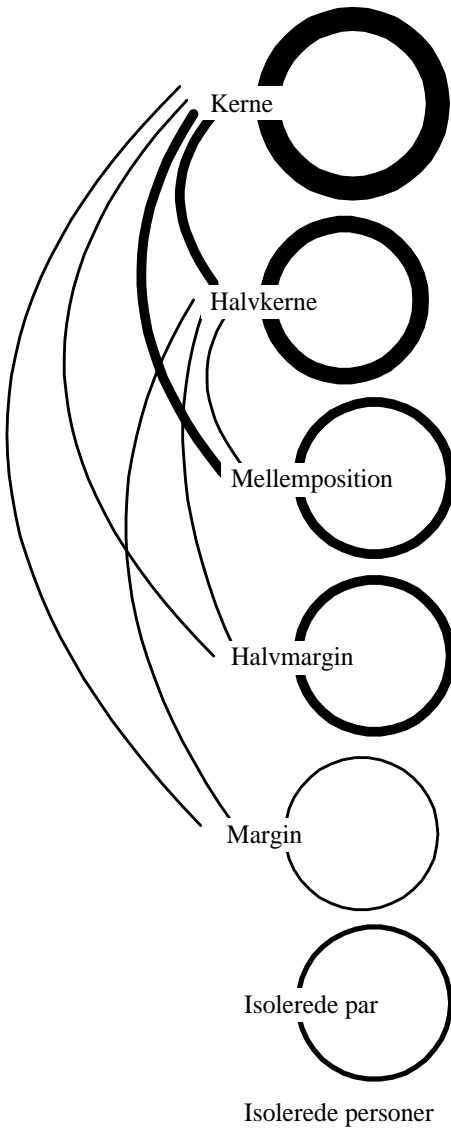
	Kerne	Halvkerne	Mellemposition	Halvmargin	Margin	Isolerede par	Isolerede ledere
Kerne	0,16	0,02	0,02	0,01	0,01	0,00	0,00
Halvkjerne	0,02	0,10	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
Mellemposition	0,02	0,01	0,06	0,00	0,00	0,00	0,00
Halvmargin	0,01	0,01	0,00	0,06	0,00	0,00	0,00
Margin	0,01	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
Isolerede par	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,00
Isolerede ledere	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
N	40	55	55	31	98	61	36

Tabel 5.1 viser, at positionerne er rangordnet i en form for hierarki. Kernen har de tætteste relationer til de andre positioner. Halvkernen har de næsttætteste relationer. Mellempositionen har de tredjetætteste relationer, og så videre nedefter i hierarkiet. Endelig har de isolerede par og de isolerede ledere ingen relationer til andre positioner.

Tabel 5.1 viser også, at tætheden er ret stor inden for hver position (selvfølgelig med undtagelse af positionen af isolerede ledere). Hver position (undtagen den sidste) viser sig derved at udgøre en form for klike, en konfiguration bestående af tætte relationer indadtil og sporadiske relationer udadtil. Halvmarginen har en klar kliketendens, idet relationerne blandt dens medlemmer er tætte, mens relationerne til andre positioner er mere sporadiske.

Hierarkiet blandt de syv positioner kan illustreres som i figur 5.1. Tykkelsen af linjen mellem to positioner angiver tætheden af relationerne mellem de to positioner. Tykkelsen af cirkelbuen ved en position angiver ligeledes tætheden af relationerne inden for positionen. Figur 5.1 viser, hvor strengt rangordnet hierarkiet faktisk er. Tænk blot på de uhyre mange andre og mere komplekse måder, hvorpå et netværk af tætte og svage relationer kunne forbinde syv positioner.

Figur 5.1. Hierarkiet af positioner inden for eliten



Kapitel 6

En visualisering af elitens konfiguration

Hensigten med dette kapitel er visuelt at inspicere netværket i den danske økonomiske elite for intuitivt at fornemme konfigurationen. Er der f.eks. en tendens til dannelse af klikker i eliten, hvis man ved en klike forstår en undergruppe med mange relationer inden for gruppen, men få relationer udadtil? Dette spørgsmål blev allerede behandlet i kapitel 5, men skal her behandles mere intuitivt og visuelt. Det sker ved at tegne netværket. Et netværk af forbindelser blandt ledere kan nemlig tegnes som linjer, der forbinder punkter, sådan som det blev illustreret ved pyramiden i kapitel 1.

De 376 ledere i eliten kan placeres på en cirkel eller ellipse, som langs kanten af en urskive. De enkelte personer er angivet som små prikker i omkredsen på figur 6.1. Deres rækkefølge i kredsen er ikke vilkårlig. Deres placering følger en dalende centralitet. Den mest centrale leder er placeret i det øverste punkt, ved klokken tolv på urskiven, efterfulgt af den næstmest centrale leder, lige efter klokken tolv, og så videre, ned til de elitemedlemmer, der slet ikke besidder nogen centralitet inden for eliten, hvilket drejer sig om en fjerdedel af elitelederne, urskivens sidste kvarter. Et kollegialt forhold mellem to ledere er indtegnet som en linje mellem deres prikker. Linjerne ses at være tættest mellem de centrale ledere, og mest sporadiske mellem de perifere ledere. Der er ingen linjer, der forbinder de elitemedlemmer, der er isolerede. Figur 6.1 giver således et klart indtryk af rangordenen inden for eliten; fra de mest centrale ledere, gennem de perifere ledere, der er knyttet til nogle få centrale ledere, til de ledere, der er isolerede (enkeltvis, parvis eller i små klikker) inden for eliten. Der ses ikke noget adskilt undernetværk, undtagen nogle par og de få små klikker i urskivens sidste kvarter.

I stedet for at placere lederne i en kreds, som i figur 6.1, kan lederne placeres ifølge deres relationer, således at sammenknyttede ledere placeres tæt ved hinanden, mens uforbundne ledere placeres længere fra hinanden (en todimensionel skalering). Ledere med kun få relationer placeres derfor i udkanten, og ledere med mange relationer placeres nærmere midten.

Dette princip er benyttet til at placere de 279 ledere, der er knyttet sammen i ét sammenhængende netværk, i figur 6.2. Figuren udelader de ledere, der er isolerede inden for eliten (enkeltvis, parvis, eller i få små klikker). Figuren viser, at en del ledere er perifere, placeret rundt i udkanten af figuren, idet de kun er tilknyttet få andre. En del ledere er meget centrale, placeret

omkring midten, og tæt forbundet med hinanden og til dels også med de mere perifere ledere. Det ses, at relationerne er tætte i midten og sparsomme udefter, og at netværket har et centrum og en periferi.

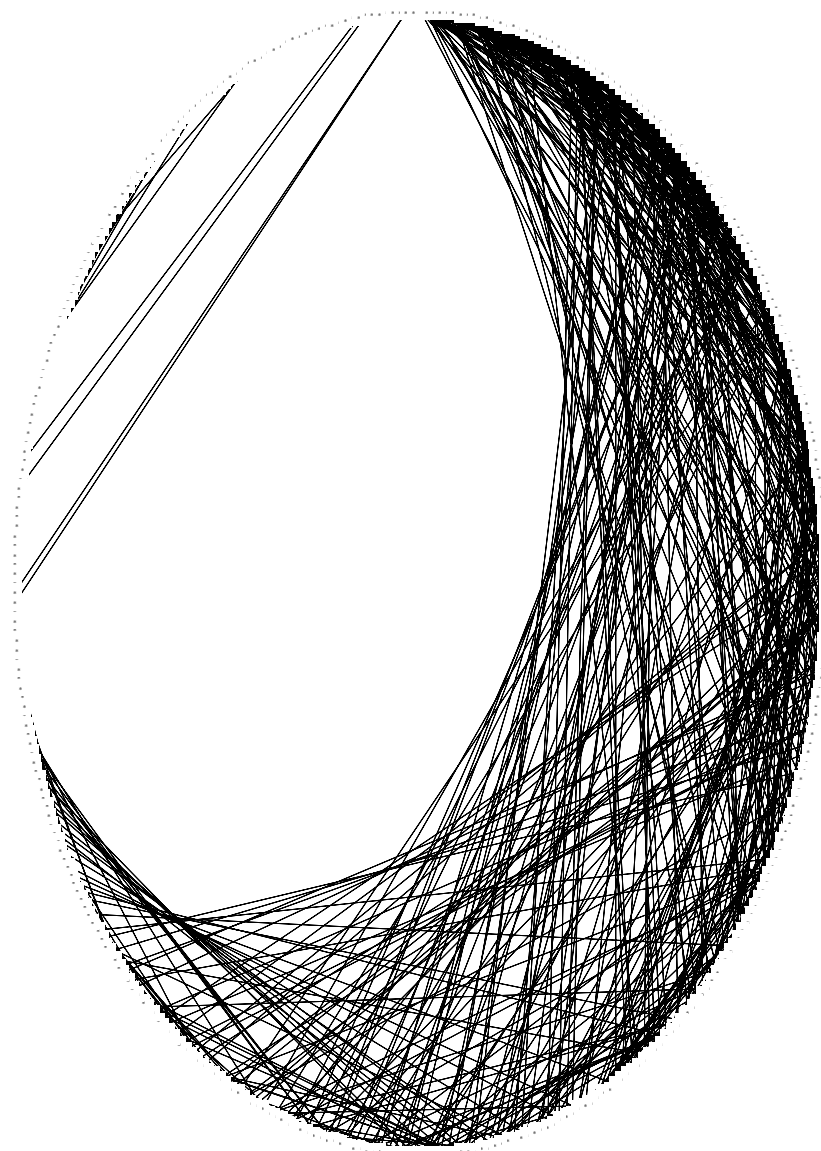
Spørgsmålet er så, om man i figuren kan se en opsplitning af netværket i undernetværker? Et undernetværk kan måske anes til venstre og lidt neden for midten. Men det er ikke tilnærmelsesvist adskilt fra det øvrige netværk. En tendens til klikedannelse kan anes, men tendensen er svag og ubetydelig. Netværket er således ikke opdelt i kliker – i hvert fald ikke i nogen væsentlig grad. Dette svarer til resultaterne af den systematiske analyse i det foregående kapitel, hvor det også blev vist, at der kun er en svag tendens til klikedannelse.

Eliten er, som vist i kapitel 4, opdelt i en inderkreds af de mest centrale ledere og en yderkreds af mindre centrale ledere. Her skal vi til sidst undersøge inderkredsen med henblik på, om den er opsplittet i kliker. Netværket blandt de 75 medlemmer i inderkredsen er tegnet i figur 6.3.

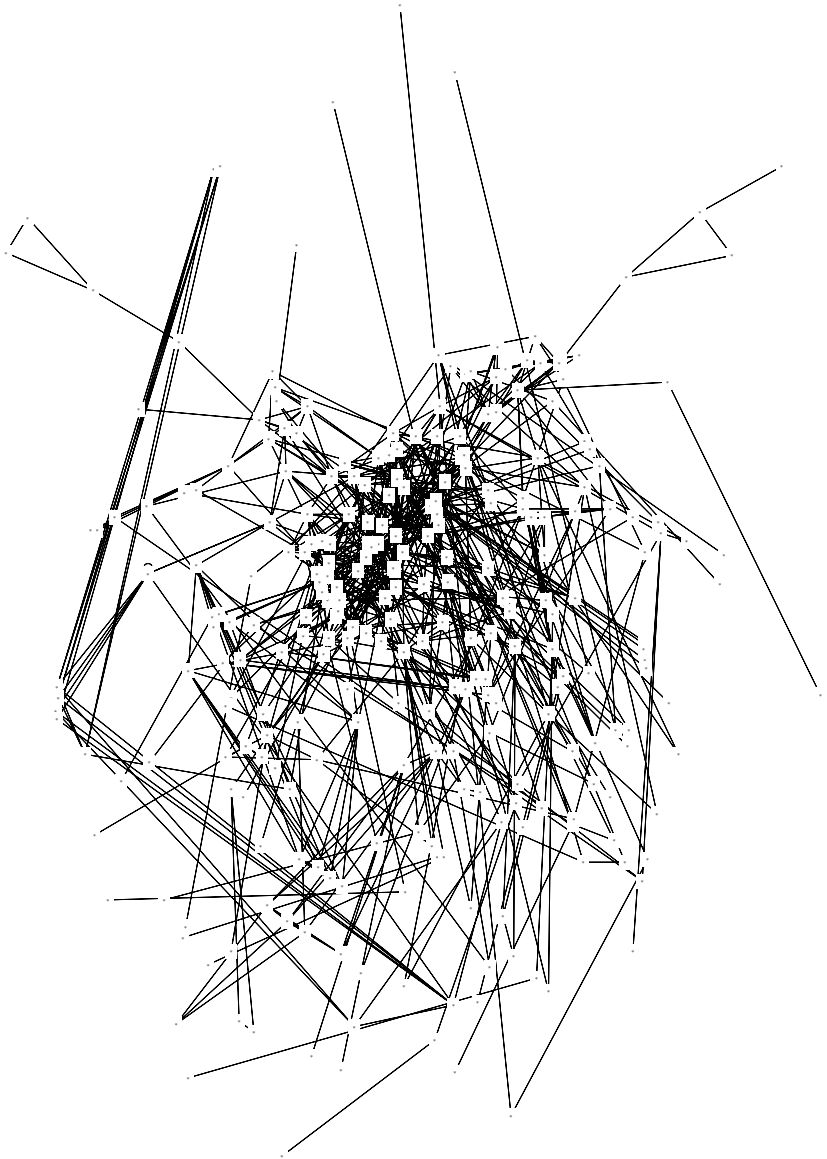
Inderkredsens 75 medlemmer er alle knyttet sammen i ét enkelt sammenhængende netværk. Det ses klart, at nogle medlemmer er mere centrale end andre. Spørgsmålet drejer sig dog ikke om hierarkiet blandt dem, men derimod om opsplitning i adskilte kliker eller undernetværk. Foroven i figuren anes ét undernetværk, ligesom der kan skelnes et andet i figurens højre del. Disse undernetværk er dog langtfra adskilte fra resten af netværket, og vi ser, at tendensen til dannelsen af kliker er svag. På baggrund af figur 6.3 må man derfor konkludere, at inderkredsen ikke i nogen væsentlig grad er opsplittet i kliker.

Den overordnede konklusion er derfor, at hverken eliten eller inderkredsen udviser tegn på nogen væsentlig dannelse af kliker. Langt den største del af eliten er sammenhængende og integreret omkring en inderkreds, der er særdeles tæt sammenknyttet.

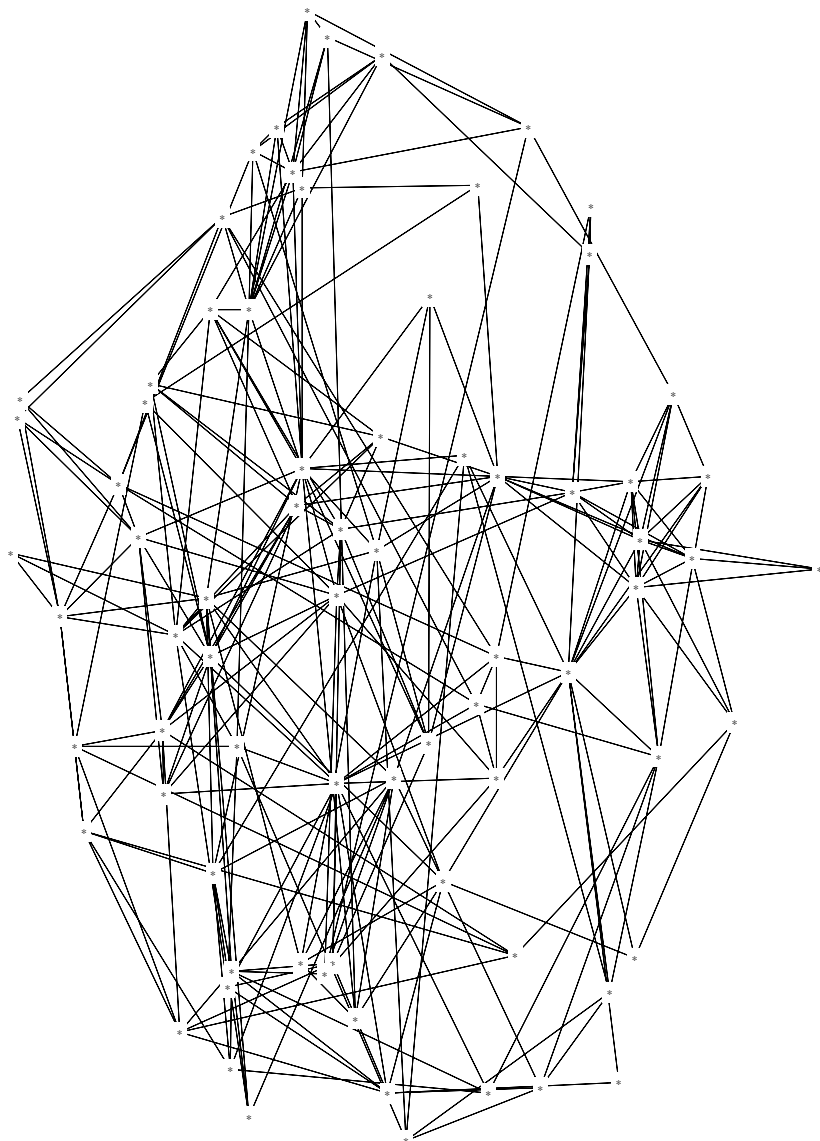
Figur 6.1. Netværket blandt alle 376 ledere i eliten



Figur 6.2. Netværket der sammenfatter 279 ledere i eliten



Figur 6.3. Netværket blandt de 75 ledere i elitens inderkreds



Kapitel 7

Konklusion: elitens integration og magt

Lederne på en virksomhed er kolleger. En person, der sidder i flere virksomheders ledelser, er bindeled mellem sine kolleger i forskellige virksomheder. Sådanne relationer fletter lederne i landets virksomheder sammen i lokale, nationale og internationale netværk. Lederne udøver magt over deres virksomhed. Gennem deres kollegiale netværk kan de udøve bredere indflydelse i det økonomiske liv.

Emnet for dette skrift har specielt været den økonomiske elite, der består af de personer, der er indehavere af toppositionerne i landets største virksomheder. Det overordnede spørgsmål har været, hvordan den økonomiske elite er organiseret og integreret igennem et netværk af kollegiale relationer, men der er også blevet set på elitens relationer til massen af virksomhedsledere. Spørgsmålet er blevet besvaret ved at kortlægge de kollegiale relationer blandt lederne i det økonomiske liv i Danmark. Analyserne af disse netværk har ført frem til følgende konklusioner:

1. Eliten og massen er forskellige med hensyn til antallet af lederposter og kolleger. Eliteledere beklæder flere lederposter end ledere i massen, gennemsnitligt 8 gange flere poster. Eliteledere har også mange flere kolleger end ledere i massen, gennemsnitligt 16 gange flere kolleger. Heraf følger, at eliten har flere kolleger pr. lederpost end massen, omkring dobbelt så mange kolleger pr. lederpost.
2. Eliten er knyttet til massen, men ikke homogen. Eliten udgør et center og massen en periferi, idet de kollegiale relationer er tættest inden for eliten, mindre tætte mellem eliten og massen, og mindst tætte inden for massen. Kollegiale relationer mellem eliten og massen er forholdsvis sporadiske, så forholdet mellem de to grupper er indadvendt.
3. Eliten er ikke fladt organiseret, idet nogle ledere er mere prominente end andre. De fleste eliteledere har kun få kolleger inden for eliten, men enkelte har mange. De mest centrale ledere udgør en inderkreds. Inderkredsen er et center med yderkredsen som en periferi, og forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen er indadvendt.
4. Eliten er delt videre i et hierarki af positioner. Hierarkiet er strengt rangordnet med de stærkeste tilknytninger nær kernen og svagere tilknytninger udefter.

5. Eliten fremstår som integreret (med undtagelse af de isolerede medlemmer af eliten) og er ikke i væsentlig grad fragmenteret i adskilte klier. Inderkredsen inden for eliten er ganske sammenhængende og tæt sammenknyttet. Og ligesom hele eliten er inderkredsen uden synderlig tendens til dannelse af klier.

Den overordnede konklusion er således, at erhvervslivets mest centrale ledere danner en inderkreds, der er tæt sammenknyttet. Forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen er indadvendt, som forholdet mellem eliten og massen også er det. Konklusionen underbygger dermed den opfattelse, at den økonomiske elite er indadvendt, om end den ikke kan kaldes lukket.

Vi kan præcisere hypoteserne med henblik på både de enkelte elitemedlemmer og den samlede økonomiske elite. Konklusionerne vedrørende elitens medlemmer kan herefter formuleres således: Medlemmerne af eliten, der er defineret ved, at de er indehavere af topposterne i dansk erhvervsliv, besidder flere lederposter end de mere almindelige virksomhedsledere. De har derved flere kolleger og samtidig flere kolleger pr. lederpost. Elitemedlemmernes kolleger er også oftere medlemmer af eliten end de andre virksomhedslederes kolleger. Jo mere central en person er, jo mere centrale er også kollegerne. Elitens relationer til kolleger synes ikke i væsentlig grad at være påvirket af noget andet fællesskab, f.eks. tilknytningen til samme branche, idet sådanne andre fællesskaber ville have givet anledning til dannelse af klier.

På gruppeniveau kan konklusionerne formuleres således: Den samlede gruppe af danske virksomhedsledere kan opdeles i en elite og en masse. Forholdet mellem eliten og massen er indadvendt. Eliten har endvidere en indre gruppering i en inderkreds af de mest centrale ledere og en yderkreds af mindre centrale ledere. Forholdet mellem inderkredsen og yderkredsen er indadvendt. Eliten er opbygget som et hierarki af grupper med en indbyrdes rangorden. Alle disse grupper er knyttede til hinanden, og dermed må eliten karakteriseres som integreret.

Appendiks. Data

Oplysningerne om netværket blandt lederne i både eliten og massen stammer fra cd-rommen, *CD-direct*, der er udgivet af Købmandsstandens Oplysningsbureau. Der kan være grund til at undersøge, om oplysningerne i denne kilde er tilstrækkeligt dækkende. Er dækningen omfattende eller mangelfuld, og er den repræsentativ eller skæv?

Kilden omfatter langt de fleste virksomheder i landet (dette kan man forvisse sig om ved en hurtig sammenligning med andre kilder, f.eks. blot en telefonbog). Blandt virksomhederne i kilden er 81 pct. angivet med navnene på deres ledere. Vi kan derfor estimere, at kilden dækker knap 81 pct. af lederne af landets virksomheder. Med så høj en dækning bør kilden ikke betragtes som en stikprøve eller et udsnit af lederne, men som en rimelig god tilnærmelse til en registrering af alle landets ledere.

Spørgsmålet er derefter, om dækningen er repræsentativ? Eller er repræsentationen skæv i den forstand, at visse typer af ledere er dækket særligt godt, mens andre typer af ledere er mere mangelfuldt dækket? Vi skal her undersøge, om repræsentationen afhænger af størrelsen af virksomhederne eller af virksomhedernes organisationsformer.

I tabel A.1, hvor virksomhederne er opdelt efter deres størrelse, vises for hver gruppe dels antallet af virksomheder, dels den andel af virksomhederne, hvor navnene på ledelsen kendes. Den første søjle af procenter viser, at der i alle størrelseskategorier er en stor tilbøjelighed til at nævne navnene på virksomhedernes ledere (om end de små og de helt store virksomheder noget oftere har oplyst om ledelsen end de mellemstore virksomheder). Vi kan estimere antallet af ledere i hver gruppe (f.eks. kan antallet af ledere i den øverste gruppe estimeres til $291.524 \times 275.283/246.492$, hvilket er 325.575, som det er anført i højre side af tabellen), og vi kan dermed også estimere, hvordan lederne er fordelt procentvist efter virksomhedsstørrelse.

Procentfordelingen af hele populationen af lederne (yderst til højre i tabellen) er næsten identisk med procentfordelingen af de ledere, der er nævnt i kilden (næstyderst til højre). Man kan heraf konkludere, at dækningen af ledere ikke i væsentlig grad afhænger af størrelsen af virksomhederne.

Tabel A.2 viser, at enkeltmandsvirksomheder, aktieselskaber (herunder også forsikringsaktieselskaber), anpartsselskaber og interessentselskaber næsten altid nævner deres ledelse. De kommer herved til at udgøre langt den største del af de ledere, der er nævnt i kilden, og de udgør også langt de fleste ledere i hele den estimerede population.

Tabel A.1. Ledernes fordeling efter antal ansatte i deres virksomhed

Virksomhedens størrelse (ansatte)	Antal virksomheder, der nævner ledere		Virksomheder, der nævner ledere		Ledere nævnt af virksomhederne		Ledere i alt (estimeret population)	
	Antal virksomheder	Antal	Pct. af virksomheder	Antal	Pct. af nævnte ledere	Antal	Pct. af alle ledere	
0	275.283	246.492	90	291.524	49	325.575	43	
1	54.640	40.334	74	51.330	9	69.536	9	
2-4	44.268	32.751	74	52.784	9	71.346	9	
5-9	26.624	16.799	63	37.349	6	59.193	8	
10-19	18.592	10.792	58	35.173	6	60.595	8	
20-49	11.654	7.183	62	33.502	6	54.355	7	
50-99	4.247	2.172	51	1.372	2	2.683	0	
100-199	1.797	1.002	56	8.141	1	14.600	2	
200-499	991	509	51	4.797	1	9.340	1	
500-999	322	171	53	1.913	0	3.602	0	
1.000-2.499	207	81	39	973	0	2.487	0	
2.500-4.999	18	17	94	235	0	249	0	
5.000-9.999	9	9	100	139	0	139	0	
10.000-24.999	5	4	80	62	0	78	0	
Uoplyst	39.936	30.312	76	61.819	10	81.446	11	
I alt	388.628	478.593	81	593.517	100	755.224	100	

De foretagne analyser af ledere referer derfor mest til disse ledere. Derimod nævnes ledelsen kun sjældent af foreninger, offentlige arbejdssteder og institutioner, filialer og menighedsråd, så analyserne omfatter som hovedregel ikke deres ledere.

Analysen af disse tabeller om dækningen af ledere viser, at kilden er velegnet til at analysere netværket blandt ledere i det økonomiske liv, men uegnet til en analyse af ledere inden for andre sektorer såsom politik, offentlig administration og kirke.

Undersøgelsens genstand har ikke været lederne, deres baggrund eller nogen anden individbaseret egenskab, men netværket blandt dem. Analysen er bygget på identificerede kollegiale relationer mellem ledere i samme virksomhed. Den enhed, der er blevet observeret, er dermed ikke en leder, men en dyade, dvs. et par bestående af to ledere. Et par af ledere kan enten være kolleger eller ikke være kolleger. Disse registreringer kan imidlertid være behæftet med fejl, og fejl kan gå i begge retninger. Et par, der faktisk er kolleger, kan fejlagtigt registreres som ikke værende kolleger, ligesom den omvendte situation også kan optræde, altså at et par, der ikke er kolleger alligevel, registreres som kolleger. Sådanne fejlagtige registreringer kan let forekomme. Kilden, *CD-direct*, angiver eksempelvis navnet på Bogtrykkeriets leder som Anne Andersen og navnet på Postejfabrikkens leder som Peter Petersen. Men Postejfabrikken kunne også have en leder ved navn Anne Andersen. Hvis Postejfabrikkens Anne Andersen er en anden person end Anne Andersen hos Bogtrykkeriet, opstår en målefejl. Dette er en systematisk usikkerhed i målingerne, idet antallet af kollegiale relationer overdrives og overestimeres, især for ledere med almindelige navne. En leders registrerede antal kolleger kan således være større end lederens faktiske antal kolleger, og vil være meget større, hvis lederen har et almindeligt navn. Derfor kan det antal af kolleger, der er angivet i forskellige tabeller, være overdrevet. Måleusikkerheden er imidlertid uden betydning, hvis fejlmålingerne er spredt vilkårligt; dette er bare ikke tilfældet, idet målefejlene systematisk er koncentrerede på personer med almindelige navne. Det er derfor nødvendigt at overveje, om denne systematiske fejlmåling har nogen betydning for analyserne.

Hvis eliteledere særlig hyppigt havde et almindeligt navn, ville deres kontaktflade blive registreret som særlig stor og derfor som større end massens typiske kontaktflade, og analysen ville dermed være fejlagtig. Endnu værre er det, at deres indbyrdes relationer ville fremstå som særlig tætte og forholdet mellem eliten og massen ville blive karakteriseret som lukket.

Table A.2. Ledernes fordeling efter deres virksomheds organisationsform

Organisationsform	Antal virksomheder		Virksomheder, der nævner ledere		Ledere nævnt af virksomhederne		Ledere i alt (estimeret population)	
	Antal virksomheder	Antal	Pct. af virksomheder	Antal	Pct. af nævnte ledere	Antal	Pct. af alle ledere	
Enkeltmandsvirksomheder	272.708	272.620	100	274.381	46	274.470	35	
Aktieselskaber	28.252	28.206	100	133.743	23	133.961	17	
Anpartsselskaber	53.859	53.662	100	91.529	15	91.865	12	
Interessentselskaber	27.346	25.396	93	63.367	11	68.233	9	
Foreninger	23.904	2.097	9	4.540	1	51.752	7	
Offentlige arbejdssteder	16.146	35	0	78	0	35.983	5	
Fonde/selvejende institutioner	9.464	2.467	26	9.016	2	34.588	4	
Filialer	29.991	37	0	41	0	33.233	4	
Andelselskaber/-foreninger	5.974	1.838	31	9.483	2	30.822	4	
Kommanditselskaber	1.830	1.158	63	3.352	1	5.297	1	
Offentlige aktiviteter (ikke arb.)	784	19	2	120	0	4.952	1	
Menighedsråd	2.723	19	1	31	0	4.443	1	
Udenlandske virksomheder	1.851	54	3	81	0	2.777	0	
Statsinstitutioner	253	20	8	128	0	1.619	0	
Forsikringsaktieselskaber	164	164	100	1.348	0	1.348	0	
Foreninger med begrænset ansvar	179	177	99	1.049	0	1.061	0	

Organisationsform	Antal virksomheder		Virksomheder, der nævner ledere		Ledere nævnt af virksomhederne		Ledere i alt (estimeret population)	
	Antal virksomheder	Pct. af virksomheder	Antal	Pct. af virksomheder	Antal	Pct. af nævnte ledere	Antal	Pct. af alle ledere
Anden ejer	523	41	8	67	0	855	0	
Filialer af udenlandske aktieselskaber	463	445	96	693	0	721	0	
Kommunal institutioner	274	5	0	13	0	712	0	
Partrederier	366	21	6	21	0	366	0	
Selskaber med begrænset ansvar	63	60	95	279	0	293	0	
Dødsbo og konkursbo	199	2	1	2	0	199	0	
Partnerselskaber (kommanditaktieselskaber)	16	16	100	81	0	81	0	
Private husholdninger	56	47	84	48	0	57	0	
Amtslige institutioner	14	4	29	6	0	21	0	
Aktieselskaber under stiftelse	8	2	25	4	0	16	0	
Anpartsselskaber under stiftelse	10	1	10	1	0	10	0	
Folkekirken	2	0	0	0	0	10	0	
Uoplyst ejer (nyoprettet eller lignende)	1.171	15	1	15	0	1.171	0	
I alt	478.593	388.628	81	593.517	100	780.916	100	

Ligeledes ville de eliteledere, der havde samme navn, fejlagtigt fremstå som særligt centrale inden for eliten, og de ville dermed blive klassificeret som tilhørende inderkredsen. Endvidere ville denne inderkreds fejlagtigt fremstå som lukket i forholdet til yderkredsen. Dette ræsonnement illustrerer, hvordan fejlmålinger kunne medføre fejlagtige analyser, hvis de almindelige navne optrådte særligt hyppigt inden for eliten (eller omvendt inden for massen). Gennemlæser man elitemedlemmernes navne, vil man imidlertid kunne konstatere, at deres navne hverken er meget mere almindelige eller meget mindre almindelige end andre menneskers navne. Ligeledes synes inderkredsens navne hverken at være mere eller mindre almindelige end navnene på lederne i yderkredsen. Dette skulle betyde, at målefejlene ikke skulle give fejl i analysernes konklusioner.

English Summary

The leaders of a firm are related to one another as colleagues in the leadership. A person serving as leader in several firms is a link between her or his colleagues in the various firms. Such collegial relations knit leaders together in local, nationwide, and international networks. The leaders exercise power over their firm, and through their collegial networks they can exercise power more widely in economic life.

The economic elite in Denmark comprises the leaders in top positions in the largest firms in the country. This elite is distinguished from the mass of more ordinary leaders. The general question here is, how is the economic elite organized and integrated through networks of collegial relations? The more specific questions are,

1. Is the elite similar to the mass, or does the elite have many more leadership-positions and many more colleagues?
2. Is the elite central in relation to the mass, and is the relationship between the two strata open, or is it more introvert and closed?
3. Is the elite split in an inner circle and an outer circle, where the inner circle is central and introvert in relation to the outer circle?
4. Is the elite further differentiated into a hierarchy of positions that are related?
5. Is the elite integrated or fragmented into cliques, and does the inner circle have a similar configuration?

These questions are addressed by mapping the collegial relations among the leaders of firms in Denmark. The data on this population of leaders are from the CDrom *CD-direct* published by Købmandsstandens Oplysningsbureau, which for each firm lists the names of its leaders. Relations are then revealed by matching names (albeit with some error of measurement). Relations are binary and symmetric. This network of relations among these several hundred thousand leaders is then analyzed. The analyses show that

1. The elite differs from the mass of more ordinary leaders in their positions and colleagues. Elite-leaders occupy many more leadership-positions than do leaders in the mass, averaging 8 times more positions. Elite-leaders also have many more colleagues than do leaders in the mass, averaging 16 times more colleagues. By im-

- plication, on average, the elite's number of colleagues per leadership-position is about twice higher than the mass' number of colleagues per leadership-position.
2. The elite is related to the mass, but not homogeneously. The elite forms a center that is related to the mass as it forms a periphery, in the sense that collegial relations are most dense within the elite, sparse between the elite and the mass, and most sparse within the mass. Moreover, the relations between the elite and the mass are more sparse than expected, given the frequencies of colleagueships of the elite and the mass, so that the elite is inward or somewhat closed in its relationship to the mass.
 3. The elite is not flat in its organization, but its leaders differ in prominence. Most of the elite-leaders have only few colleagues within the elite, but some have many colleagues. The most central leaders make up an inner circle. The inner circle forms a center in relation to a periphery made up of the others, the outer circle. The inner circle is inward or somewhat closed in its relationship to the outer circle.
 4. The elite is differentiated further into a hierarchy of position. This hierarchy is strictly rank ordered, like a chain, that comprises a core with some densely related positions, some sparsely related positions, isolated tiny cliques, and isolated individuals.
 5. The elite is integrated (excepted for the isolates) and is not extensively fragmented into cliques. The inner circle within the elite is quite cohesive, and like the elite as a whole, the inner circle has only little tendency toward differentiation into cliques.

The conclusion therefore is that the most central members of the elite form an inner circle that is a center related to a periphery formed by the outer circle. The inner circle is cohesive and inward or somewhat closed in its relationship to the outer circle. Likewise, the elite forms a center in its relationship to the mass of more ordinary leaders, and the elite is also inward or somewhat closed in its relationship to the mass. These findings support the conception of power as exercised through networks that are inward, if not closed.

Litteratur

- Andersen, Helge (1938). *Hvem ejer Danmark?* København: Mondes Forlag.
- Andersen, Helge (1939). *Hvem ejer Danmark?* København: Mondes Forlag.
- Andersen, Helge (1966). *Hvem ejer Danmark?* København: Fremad.
- Andersen, Helge (1970). *Hvem ejer Danmark nu?* København: Fremad.
- Andersen, Helge & Lennart Weber (1985). *Magtens mange mænd*. København: Fremad.
- Birck, L.V. (1928). *Den økonomiske Virksomhed*. Bind 1-2. København (og kronik i Politiken).
- Christiansen, Peter Munk, Birgit Møller & Lise Togeby (2001). *Den danske elite*. København: Hans Reitzels Forlag.
- Den Store Danske Encyclopædi* (1998). København: Danmarks Nationalleksikon.
- Greens Danske Fonds og Aktier*. København: Børsens Forlag.
- Heinz, John P., Edward O. Laumann, Robert R. Nelson & Robert H. Salisbury (1994). *The Hollow Core*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Higley, John, Ursula Hoffmann-Lange, Charles Kadushin & Gwen Moore (1991). "Elite integration in stable democracies: a reconsideration". *European Sociological Review*, 7:35-53.
- Knoke, David & Ronald S. Burt (1983). "Prominence", pp. 195-222 i Ronald S. Burt & Michael J. Minor (eds.). *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*. Beverly Hills: Sage.
- Laumann, Edward O., Peter V. Marsden & David Prensky (1983). "The boundary specification problem in network analysis", pp. 18-34 i Ronald S. Burt & Michael J. Minor (eds.). *Applied Network Analysis: A Methodological Introduction*. Beverly Hills: Sage.
- Mizruchi, Mark S. (1996). "What do interlocks do? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates". *Annual Review of Sociology*, 22:271-298.
- Schøtt, Thomas (1987). "Interpersonal influence in science: mathematicians in Denmark and Israel". *Social Networks*, 9:351-374.
- Schøtt, Thomas (1991). "Network models", pp. 107-206 i Ronald S. Burt (ed.). *STRUCTURE Reference Manual*. New York: Columbia University, Center for the Social Sciences.
- Thomsen, Jens Peter Frølund (2000). *Magt og indflydelse*. Århus: Magtudredningen.
- Thomsen, Steen, Torben Pedersen, Jesper Strandskov (2002). *Ejerskab og indflydelse i dansk erhvervsliv*. Århus: Magtudredningen.
- Useem, Michael. (1984). *The Inner Circle*. Oxford: Oxford University Press.
- Wasserman, Stanley & Katherine Faust (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, Lennart. (1988). *Hvem ejer Danmark?* København: Fremad.

- Wellman, Barry & Stephen D. Berkowitz (1997). *Social Structures: A Network Approach*. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Wright Mills, C. (1956). *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.

Om forfatteren

Thomas Schøtt er uddannet som cand.scient. i matematik og fysik ved Århus Universitet, og M.A. i statistik og Ph.D. i sociologi ved Columbia University i New York. Han er Associate Professor ved University of Pittsburgh, Department of Sociology. Han underviser især i teorier om netværk blandt mennesker, organisationer og lande og i metoder for social netværksanalyse. Hans forskning og publikationer fokuserer på netværk i det kulturelle liv og erhvervslivet.

Udgivelser fra Magtudredningen pr. 1. marts 2003

Bøger

Jørgen Goul Andersen, Peter Munk Christiansen, Torben Beck Jørgensen, Lise Togeby & Signild Vallgård (red.) (1999). *Den demokratiske udfordring*. København: Hans Reitzels Forlag.

Peter Munk Christiansen, Birgit Møller & Lise Togeby (2001). *Den danske elite*. København: Hans Reitzels Forlag.

Anette Borchorst (red.) (2002). *Kønsmagt under forandring*. København: Hans Reitzels Forlag.

Martin Marcussen (2002). *OECD og idespillet – Game Over?* København: Hans Reitzels Forlag.

Lise Togeby (2002). *Grønlandere i Danmark. En overset minoritet*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Torben Beck Jørgensen & Kurt Klaudi Klausen (red.) (2002). *Territorial dynamik – streger på landkortet, billeder i vore hoveder*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Flemming Mikkelsen (red.) (2002). *Bevægelser i demokrati. Foreninger og kollektive aktioner i Danmark*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Jens Blom-Hansen (2002). *Den fjerde statsmagt? Kommunernes Landsforening i dansk politik*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Margaretha Järvinen, Jørgen Elm Larsen & Nils Mortensen (red.) (2002). *Det magtfulde møde mellem system og klient*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Anker Brink Lund (2002). *Den redigerende magt – nyhedsinstitutionens politiske indflydelse*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Finn Sivert Nielsen & Inger Sjørlev (red.) (2002). *Folkets repræsentanter og den politiske forestilling*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Thomas Pedersen (red.) (2002). *Europa for folket? EU og det danske demokrati*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Peter Munk Christiansen & Asbjørn Sonne Nørgaard (2003). *Faste forhold – flygtige forbindelser. Stat og interesseorganisationer i Danmark i det 20. århundrede*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Martin Marcussen & Karsten Ronit (red.) (2003). *Internationaliseringen af den offentlige forvaltning i Danmark – forandring og kontinuitet*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Gorm Winther (red.) (2003). *Demokrati og magt i Grønland*. Århus: Aarhus Universitetsforlag.

Skrifter

Erik Oddvar Eriksen (1999). *Is Democracy Possible Today?* Århus: Magtudredningen.

Ole Hammer & Inger Bruun (2000). *Etniske minoriteters indflydelseskanaler*. Århus: Magtudredningen.

Jens Peter Frølund Thomsen (2000). *Magt og indflydelse*. Århus: Magtudredningen.

Jørgen Elklit, Birgit Møller, Palle Svensson & Lise Togeby (2000). *Hvem stemmer – og hvem stemmer ikke?* Århus: Magtudredningen.

Jacob Gaarde Madsen (2000). *Mediernes konstruktion af flygtninge- og indvandrerspørgsmålet*. Århus: Magtudredningen.

Karsten Vrangbæk (2001). *Ingeniørarbejde, hundeslagsmål eller hovedløs høne? Ventetidsgarantier til sygehusbehandling*. Århus: Magtudredningen.

Søren Laursen (2001). *Vold på dagsordenen. Medierne og den politiske proces*. Århus: Magtudredningen.

Jørgen Goul Andersen & Mette Tobiasen (2001). *Politisk forbrug og politiske forbrugere. Globalisering og politik i hverdagslivet*. Århus: Magtudredningen.

Erik Albæk, Peter Munk Christiansen & Lise Togeby (2002). *Ekspertes i medierne. Dagspressens brug af forskere 1961-2001*. Århus: Magtudredningen.

Helle Porsdam (2002). *Fra pax americana til lex americana? En diskussion af dansk retliggørelse som en påvirkning fra USA*. Århus: Magtudredningen.

Eva Østergaard-Nielsen (2002). *Politik over grænser: Tyrkeres og kurderes engagement i det politiske liv i hjemlandet*. Århus: Magtudredningen.

Jonathan Schwartz (red.) (2002). *Medborgerskabets mange stemmer*. Århus: Magtudredningen.

Walter Korpi (2002). *Velfærdsstat og socialt medborgerskab. Danmark i et komparativt perspektiv, 1930-1995*. Århus: Magtudredningen.

Steen Thomsen, Torben Pedersen & Jesper Strandskov (2002). *Ejerskab og indflydelse i dansk erhvervsliv*. Århus: Magtudredningen.

Frank Rasmussen & Peder Andersen (2002). *Globaliseringens økonomiske konsekvenser for Danmark*. Århus: Magtudredningen.

Carsten Greve (2002). *Privatisering, regulering og demokrati. Telestyrelsens funktion som uafhængig reguleringsmyndighed*. Århus: Magtudredningen.

Ann-Dorte Christensen (2003). *Fortællinger om identitet og magt. Unge kvinder i senmoderniteten*. Århus: Magtudredningen.

Thomas Schøtt (2003). *Den økonomiske elites netværk*. Århus: Magtudredningen.

www.ps.au.dk/magtudredningen