

## Drømmeløftet - Tilbakemelding til Innovasjon Norge fra SE-senteret

Fra: Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon – SE-senteret

Oslo 1. mai 2015

SE-senteret har som Visjon: *En arena for et likeverdig partnerskap* og består i dag av 15 sosiale entreprenører<sup>1</sup>, samtidig som mange er på vei inn som nye deltakere/medlemmer. Vi regner med minst en dobling ila av 2016. Det finnes flere grupperinger som grenser opp til SE-senteret, så som: The Hub, SoCentral, Mesh, 657. Ingen av disse fyller det rommet som SE-senteret gjør. Men, det er plass til alle i denne sektoren.

Vårt anliggende er Sosiale entreprenører eller sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon (SE og SI), et felt som er umodent i Norge, men som blir vist økende interesse, med stadig nye aktører som melder seg på banen, både fra privat og offentlig sektor. Den politiske interessen for feltet har også økt, dels fordi det likevel skjer mye på feltet, men også fordi man begynner å se at SE/SI kan gi viktige bidrag både samfunnsmessige og økonomiske, da gjerne på andre måter enn det som har vært på det sosiale feltet tidligere. Bl.a. formidlet arbeids- og sosialminister Robert Eriksson (Frp) 28. juli 2014 et behov for endringer i dagens velferdssamfunn:

*«Vi må i større grad slippe til frivillige og ideelle organisasjoner og private sosiale entreprenører i vår velferdsproduksjon».*

Sosialt entreprenørskap knytter seg likevel på flere måter an til gamle tradisjoner. Hvis vi bruker ordet sosial nyskaping, vil vi kjenne igjen at sosiale ordninger i Norge har vært i stadig endring og utvikling og egentlig kan vi også knytte dette til systemet med legd. Det kan være private, frivillige aktører som Norske kvinners sanitetsforening (NKSF) som utvikler tilbud til svakerestilte, Blå kors med sitt tilbud innen rusområdet eller det kan være lover om sosiale ordninger (Fattigloven fra 1845 og lov om folketrygd fra 1967) som har blitt finansiert og forbedret, og for den del, lover knyttet til arbeidslivet (ref. Castbergske barnelovene fra 1915). Røttene går mao decennier tilbake. Det finnes også en akse som går filantropi, dvs. at de med midler bidrar til å hjelpe vanskeligstilte (finansielt eller ved bruk av tid eller kompetanse). Det er for øvrig en tradisjon som står mye sterkere i mange andre land. I denne sammenhengen kan man gjerne si at sosial utvikling har både en privat og en offentlig dimensjon som også vedrører utviklingen av velferdsstaten (eller ikke). Hvor tyngden skal ligge har i de fleste land vært en viktig diskusjon, da også i Norge, men det er neppe tvil om at vi her på berget i større grad enn de fleste andre definerer sosiale tiltak som et offentlig ansvar. Samtidig har vi en stor bredde av frivillige virksomheter og for den del den norske dugnadsånden.

Midt i dette feltet står Sosiale entreprenører fram som noe nytt, selv om det altså knytter seg til flere forskjelligartede tradisjoner. Det har også vist seg at feltet er vanskelig å definere

---

<sup>1</sup> Bl.a. Mother Courage, Medarbeiderne, Gladiatorene, Framdrift, Gjeldsassistanse, Diamondbrite, Merk Rekruttering, Ilive, Fresco, Getup, Mikrofinans Norge, SE-TV, World Wide Narrative, KREM – Kreativitet og mangfold i arbeidslivet

eller snarere å avgrense, da egentlig i forhold til andre typer, tilgrensende tiltak. Forståelsen og derved også terminologien har utviklet seg forskjellig, delvis mellom land, men også mellom områder i samfunnet. Forståelsen av feltet vil være preget av det utkikkspunktet man har. I de senere år har det blitt forsøkt ryddet opp i dette, særlig i etterkant av at akademia har begynt å interessere seg for feltet.

Det har også blitt nedsatt utvalg som har arbeidet med å definere feltet. Et eksempel er Damvad sin: ”Utredning om sosialt entreprenørskap”<sup>2</sup> som i 2011 ble overlevert Nærings- og handelsdepartementet.

De drar opp to hoveddimensjoner eller akser i beskrivelsen av dette feltet og det er h.h.v. *Kollektivt fokus* (bredere samfunnsmessig engasjement) versus *Individuelt fokus* (Individuelt velferdsrelatert orientert) orientert og *Sponsoring/fundraising* versus *Forretning*. Ut av dette skiller de mellom a) Forretningsbaserte aktivister, b) Sosiale forretningsfolk, c) Innovative foreninger og d) Nyskapende entreprenørielle sosialarbeidere.

Det finnes således en svært bred definering av hvem som hører med blant sosiale entreprenører. Ved å bruke noen tilleggskrav (bl.a. markedsbasert virksomhet, generere overskudd og organisatorisk uavhengig av det offentlige - og i tillegg gjerne ha som forutsetning reinvestering av overskudd/”Ideelt foretak”) ender de ut med å definere disse som ”sosiale virksomheter”.

Gjennom det nærmer vi oss en annen problematikk i feltet, at det er mange definisjoner med forskjellig innhold. Eks.vis vil nok den innsnevrende definering av sosiale virksomheter kunne tolkes helt motsatt blant vanlig folk, dvs. forstås som vidtfavnende. For noen like bredt som (sosial) organisasjon. I tillegg kunne begreper som bedrift, firma foretak eller selskap brukes, og det gjøres med forskjellige definisjoner i egne rammeverk, og ytterligere forskjellig mellom land. Eks.vis bruker man heller begrepet samfunnsmessig framfor sosial i Sverige.

Så skal gjerne entreprenøren (som er rollen) defineres opp mot gründer (etablerer av firma) og innovasjon eller i vårt tilfelle, sosial innovasjon, dvs. skaping av noe nytt innen det sosiale feltet (produkt, tjeneste, funksjon eller organisering). Andre bruker også Endringsagent som begrep, noe som både kan ha en offentlig/samfunnsmessig, sivilt og endog moralsk vinkling. Dette er mao mer komplisert enn sammenhengen Gründer, entreprenør og innovasjon.

Det de nok er bred enighet om er at man har en dobbel bunnlinje. Man skal bidra med:

- *Sosial verdiskaping*, gjerne definert som samfunnsmessig innovasjon og
- *Økonomisk verdiskaping*, dvs. basere aktiviteten på en levedyktig forretningsmodell.

Men også her bringes det gjerne inn ytterligere elementer:

---

2

[https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/vedlegg/rapporter\\_2012/sosialt\\_entreprenorskap\\_mar\\_s2012.pdf](https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/nhd/vedlegg/rapporter_2012/sosialt_entreprenorskap_mar_s2012.pdf)

Dette kan ha visse likheter med Corporate Social Responsibility (CSR), Corporate Social Innovation (CSI) og Trippel bunnlinje (som defineres som å skape verdier både finansielle, miljømessige - gjerne økologisk samt sosiale, evt. også en fjerde: fremtidsrettet regnskap). CSR og CSI blir i mange tilfeller sett mer som å arbeide med omdømme og denne typen tiltak er mer knyttet opp mot ”den vanlige” delen av næringslivet. Samtidig vil SE-ene kunne bidra til økt prioritering av slike typer tiltak.

Det er også bred enighet om er at sosialt entreprenørskap griper inn eller overlapper med flere samfunnsområdet (minst en av dem):

Offentlige organisasjoner, privat virksomhet og sivilsamfunn.

Dette er også et særtrekk sett opp mot ”vanlige virksomheter”, som ikke har en tilsvarende definisjonsmessig avgrensning. Det er derfor vanlig å si at sosiale entreprenører representerer en hybrid, dvs. en miks av flere sektorer. Noen utvider dette (modell-) perspektivet til å omfatte: Offentlig forvaltning, kooperativer/arbeidslivsorganisasjoner, kulturelle og humanitære organisasjoner og privat, kommersielle sektor.

I en rapport fra 2015 bestilt av Nordisk ministerråd: ”Sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon”<sup>3</sup> finner man en bred behandling av temaet. SE-senteret har valgt å legge den til grunn for sin definering av feltet, der det trekkes fram fire kjennetegn ved sosiale entreprenører:

- Er rettet mot et sosialt formål der det er et udekket velferdsbehov
- Bidrar med nye løsninger på disse utfordringene
- Drives av de sosiale resultatene, men også av en forretningsmodell som kan gjøre virksomheten levedyktig og bærekraftig
- Involvering av målgruppene for det sosialentreprenøriske arbeidet

Sosialt entreprenørskap kan foregå innen både offentlige og private virksomheter, eller i sosiale virksomheter. Innovasjon er sentralt, og suksess blir målt i hvor stor positiv innvirkning produktet eller tjenesten har på samfunnet.

I en rapport fra 2012 fra Telemarksforskning av Gustavsen og Kobro: Sosialt entreprenørskap som ledd i innsatsen mot fattigdom”<sup>4</sup> skisseres flere mulige retninger hvor sosialt entreprenørskap kan være løsningen på sosiale problemer:

- *Velferdsstaten mangler løsninger*, det kan være områder der staten ikke ønsker å gå inn, ikke er egnet eller der en evt. innsats har en brist
- *Supplement* som fungerer som et nødvendig korrektiv til de offentlige tjenester
- *Brobygger* mellom brukere, offentlig forvaltning og arbeidsliv/næringsliv, hvor man gjerne bygger et felleskap rundt løsningen. I dag er det få SE-er som håndterer slike oppgaver, men KREM<sup>5</sup> er et alternativ.

---

<sup>3</sup> <http://norden.diva-portal.org/smash/get/diva2:789262/FULLTEXT01.pdf>

<sup>4</sup> <https://www.telemarksforskning.no/publikasjoner/filer/2114.pdf>

<sup>5</sup> <http://www.krem-norge.no/>

- *Innovasjonslinjen*, som dels kan bygge på de to foregående. Bruken av SE kan her bidra til å håndtere verdikonflikter som ligger både i offentlig sektor (upartiskehet, forutsigbarhet, objektivitet m.fl) og i næringslivet (som bærekraft på lang sikt).

Gjennom dette kan sosialt entreprenørskap bidra til å redusere offentlige utgifter, øke kvaliteten på offentlige tjenester og bidra til økt verdiskaping. Særlig når man arbeider med ”utsatte grupper” kan dette gi betydelige resultater ved at man gjør noe om fra et kostnadssted på offentlige budsjetter til økonomisk verdiskaping, samt ved at man betaler skatt.

Selv om det er langt igjen før man får ”en moden bransje”, så er det noen signaler på at området er i framvekst (noe drømmeløftet også indikerer):

- Arbeids- og velferdsdirektoratet har nylig etablert: ”Tilskudd til sosialt entreprenørskap – bekjempelse av fattigdom 2015 (selv om beløpet ikke er særlig stort).
- Flere kommuner har gått inn for å bli foregangskommune på sosialt entreprenørskap, herunder Oslo kommune (med vedtak om å benytte seg av innovative tjenester fra sosiale entreprenører).
- Kommunenes Sentralforbund (KS) har satt søkelys på innovasjon og utvikling av velferdstjenester gjennom sin arbeidsgiverpolitikk ”Skodd for framtida”, hvor sosiale entreprenører kan bli aktive.

Internasjonalt har vi også sett at det dukker opp interesseorganisasjoner som Global Social Business Summit (Grameen Creative lab), Ashoka, Skoll Foundation og Schwab Foundation.

Men området står også overfor betydelige problemer, så som:

- Manglende tilgang til finansiering og for svake støttestrukturer.
- Regelverk som tar hensyn til den ressurs SE utgjør, for eksempel ved offentlige innkjøp.
- Generelt svak kunnskap om SE og SI både i samfunnet generelt og offentlige myndigheter spesielt.
- Holdninger, kultur og organisering i det offentlige som ikke er med på å fremme arbeid på tvers og skape mykere grenser mellom det som bør være samarbeidende sektorer (noe vi kommer tilbake til).

Grunnleggende sett er det behov for tiltak på flere områder\_

- Begreper og forståelse av feltet må forbedres (begreper og definisjoner)
- Legge til rette for utveksling av erfaringer med ulik type innsats (bredde og variasjon)
- Forskning og utdanning – styrke kunnskapsgrunnlaget
- Politikk – økt samarbeid opp mot relevante departementer (og avklaring av hvilke som er mest relevant).
- SE og SI må inn som en integrert del av utdanninger

Samlet sett er ikke vurderingen bare at det er ønskelig med en utbredelse av SE og SI, det er nærmest en nødvendighet. Andre land som Belgia, Frankrike og Italia har en lengre sosialøkonomisk tradisjon til sosiale tjenester, mens særlig USA og Storbritannia har bygd på en markedskonform tilnærming til sosiale tjenester. Norden og Norge har bygd på velferdsstaten og det som gjerne kalles ”Den nordiske modellen”. Særlig i de øvrige nordiske land, men også i Norge har vi sett tegn til at det vi har bygd på, nå har manglende bærekraft. Det er behov for løsninger som kan hindre tendenser til forvitring. I Norge har det begrensede samarbeidet som har funnet sted i stor grad skjedd mellom offentlig sektor og sivilsamfunnet. Generelt kan derfor sies at det er ønskelig å få privat sektor sterkere på banen (ref. USA der man kunne forvente at behovet var motsatt?).

Men nettopp erfaringene for samarbeid på tvers som vi har i Norge, utgjør et stort potensial, gitt at det ble anvendt opp mot sosialt entreprenørskap. Utviklingen av hybride organisasjoner (les: CSR, CSI og Trippel bunnlinje), er også noe som preger ordinær virksomhet, via bl.a. Offentlig privat samarbeid og konkurranseutsetting generelt er også trender som burde bidra. Vekten på samarbeid forsterker også en viktig side av SE, nemlig involvering av målgruppen. Det idealistiske preget for mange SE-er reduserer nok det demokratiske innslaget, men likevel er det nok et tydelig trekk ved den norske SE-virksomheten. Bidragene vi har peker da også på at vi har gode forutsetninger for både: Co-production, co-governance and co-management.

Damvad har 3 kategorier av den sosiale entreprenøren:

- *Ideutvikleren*, som gjerne er litt utenfor målgruppen/samfunnsproblemet, men som ”har ruget” på en ide og gjerne har en fascinasjon av entreprenørskap. Graden av å lykkes avhenger nok av evnen til å trekke inn både relevant faglig og annen støtte.
- *Fagspesialisten*, som ”kan faget”, er sterkt engasjert og profesjonell og tar gjerne en ide med seg ut av sin opprinnelige virksomhet. Dette utgjør ofte et bra grunnlag for suksess/vekstpotensial.
- *Idealisten* som er nært knyttet til den sosiale målsettingen og er svært dedikert til formålet og målgruppen, som hun/han gjerne selv kommer fra. Utfordringen kan være at driveren ser noe som ”ikke fungerer” (mens det motsatte gjelder for fagspesialisten). Hun/han kan på et helt annet grunnlag enn de andre ”se mulighetene” og ”hva som må til”, samtidig som hun/han når fram til målgruppen på en helt annen måte enn andre kan klare. Potensialet for å oppnå gode resultater er store, gitt at man når fram.

SE-senteret har nok alle 3 gruppene i sin midte. Vi vil likevel dvele litt ved den siste kategorien, fordi flere av medlemmene nettopp inngår der. Den generelle modellen er at man organiserer ”av, for og med”, de det gjelder, dvs. man kommer selv fra målgruppa. Det kan også beskrives som at ”har man hatt skoa på”, så blir det også lettere å vite hvordan man kan hjelpe de ”som har skoa på”. Det handler både om rammer for (dybde-) forståelse og bl.a. språk, det å kommunisere ”riktig”. Grunnlaget for tillit og likeverdighet er til stede på en annen måte enn hos de øvrige. Tilsvarende gjelder da for muligheten til ”ekte” samhandling. I mange tilfeller er det også viktig å forstå selv grunnen til at den man møter tilhører en ”utsatt

gruppe”. Det vi har lært er at i denne gruppen så oppstår jakten på ”*skjulte talenter*” oftere. Det er ofte en (god) grunn til at man havner i en slik gruppe, og det trenger overhodet ikke være svakhet. Det er bare å gå til store kunstnere, så ser man ”at den utmeldte bærer på storhet”, men trenger innsiktsfull hjelp for å få det fram. Ikke sjelden er det slike som i neste runde bringer mest nytt til torgs, de er ikke A-4 formet til å bli en del av et stort og lydig apparat, men går sine egne veier. Vi hevder at i mange tilfeller så er det ingen som kan hjelpe bedre og oppnå så gode resultater. Så er det riktig, som det sies i Damvad at det er viktig å kompensere for de svakheter på støtte- og administrative funksjoner som man da gjerne finner. Mentorordninger kan være en del, profesjonell økonomisk/administrativ en annen (men det er vanskelig å få til helt i initialfasen).

### **Samarbeidspartnere og konkurrenter**

I det nedenstående forutsettes det at SE-en skaper sosiale verdier, samtidig som de og har en god forretningsmodell som (på sikt?) kan skape økonomiske verdier, dvs. at man leverer eller er i ferd med å bygge opp et leveransesystem som (potensielt) er økonomisk drivverdige.

Hvis man skal knytte dette an til hvordan den enkelte SE-er opplever hverdagen kan man trekke fram flere sentrale aktører:

*Bedriftene.* De er underveis. De er i økende grad avhengig av å vise gode verdier, noe som ofte er kundedrevet. Mange bedrifter ser også at gode handlinger gir resultater, om ikke annet så som omdømme. Det skal heller ikke betviles at mange ekte ønsker ”å utgjøre en forskjell”, et mål det blir stadig vanskeligere å komme utenom når det setter seg som en standard kunder forventer. Arbeidslinja er også så solid forankret at mange gjerne søker veier for å markere at det stiller opp for utsatte grupper. Likevel, det er langt igjen. NAV-systemet fungerer i mange sammenhenger diskrediterende og Sosialt entreprenørskap er ikke innarbeidet og forstått (les: fått opparbeidet tillit). Det er her alle tiltakene som er skissert tidligere blir viktige og en del av dem har et bredere allment, publikumsorientert nedslagsfelt. Over tid er kritisk suksessfaktor at bedrifter kjøper og betaler tilstrekkelig for de tjenester som leveres til at den enkelte SE-bedrift tjener penger.

NAV som er den gigantiske operatøren her. De har (slutt-) brukerne i sin fold, det har tilgangen til virkemidler og de har midler til å utvikle, drifte etc. og de kan fordele midler til aktører som blir prioritert. Dessverre er NAV et lukket system som snarere ”suger opp i seg” tilbud som kommer inn og tar de over, i stedet for å være et system som har det man kan kalle myke grenseflater til omgivelsene. Frimodig kan vi hevde at det er snakk om prosenter som ville skape veldige resultater, da i samfunnsøkonomisk betydelig størrelse. Det handler om systematisk å bistå, bakke opp de små, ja, vi snakker da om Sosiale entreprenører, som er i NAV sin nærhet og som både kan, tør og vil ta sats for å skape og levere resultater. Evalueringen av NAV er forstemmende å lese. Det ligger ikke i mandatet og derved heller ikke i leveransen hvordan man kan sørge for et åpnere NAV. Tvert om NAV blir ”seg sjøl nok” og skal overta ytterligere av styringen av tilgrensende systemer og det som alt er inne skal bli tettere integrert. Dette til tross for at et credo i dag er at verdiskapingen skjer mer

mellom virksomheter enn i dem. Dette er 1000-kroners spørsmålet: Hvordan kan vi skaffe til veie betydelig mer med midler slik at det blir volum på SE-virksomheten i Norge? Kanskje er det her Innovasjon Norge kan få sin aller viktigste rolle opp mot denne målgruppen. Start-opp tilskudd i tidlig fase, ville her kunne få en mirakuløs virkning. Den andre rollen er nettverksbygging, noe IN har erfaring med fra tidligere av (Nettverksprogrammet). Selve organiseringen av SE-er er i seg selv byggende rimeligvis, det er også en måte å skape noe mellom deler. En annen del er å forsere modningen av feltet. I dag er vi små og svært avhengige (blir lett det) og det å skape en samholds- og stolthetskultur er en viktig byggesten. Et tredje forhold er beskyttelse. Offentlige instanser tar gjerne i bruk et konsept utviklet av en SE-er en gang, kanskje til og med uten betaling. Deretter skjer det at SE-eren finner igjen konseptet sitt i bruk, det være seg i NAV eller i fylkes-/kommuner. Dette i stedet for at man etablerer et samarbeid. Kanskje kunne IN være en talsinstans for SE-interesser i gitte sammenhenger? Eller for eksempel bidra til at arbeidsmarkedsbedriftene systematisk bygde opp et katalysatorledd av privat karakter opp mot arbeidsmarkedet (i dag er det ofte en resirkulering).

*Sosiale investorer.* I dag er det dessverre slik at det er de sosiale investorene som definerer området Sosialt entreprenørskap, ja mange sliter med å holde dem fra hverandre. FERD er eks.vis ikke en sosial entreprenør. Det blir feil for dette er en verden som skapes nedenfra og det er viktig at det er de som også styrer/definerer feltet. Til det trengs det bistand for pengesekker veier tungt i mang en dialog. Dette er også midler som tvinger SE-ere inn i gitte rammer og som gjør at de mister kontroll over eget skaperverk. Joda, i en del tilfeller er det nyttig, men det hadde vært enda bedre om den selvråderetten kunne flyttes til SE-miljøet selv. Så skal man ikke kaste barnet ut med badevannet. Sosiale investorer er nyttig ved skalering og ved for eksempel etablering utenlands. Men også i disse tilfellene trenger den lille SE-er støtte for å kunne stå i mot (i dag er ikke det innarbeidet, snarere tvert om).

*Fond.* Det finnes en rekke fond i Norge (selv om det er få ift en del andre land). De er ubyråkratiske instanser som ofte er de som kommer inn i de tidligste fasene i utviklingene av SE-er. Det er kritisk at SE klarer å bevare og videreutvikle sin anseelse blant disse (Scheiblers legat, HBAF, Sparebankstiftelsen, Bergersen, Kavlifondet m.fl).

*Frivillige organisasjoner (NGO).* Det er veldig bra at Norge har en vel utbygget sektor for frivillighet. Men dette er for en del store og mektige organisasjoner med betydelige midler og tilgang til støtte i gitte situasjoner. Det har i de senere år vært en tendens til at de har sett at SE-området er i vekst. Da har de midler til å investere i en slik løsning (i siste instans med skattebetalernes midler). Her kunne IN ha en rolle som instans både overfor det aktuelle miljøet og overfor det politiske. Hensikten vil da være å søke å etablere et samarbeid, dvs. skape løsninger i sammen.

## **Sammenfatning**

For å lykkes er det viktig med handling. Siktemålet med den videre utvikling av feltet er å skape flere sosiale entreprenører som er: Aktører med vilje/motivasjon, og som står for handlinger som skaper effekter (dobbel verdi, innovasjon).

Det mest kritiske er at disse aktørene ofte faller mellom stoler - eller les gjerne - ikke oppnår det grensesnittet med andre som er nødvendig for å skape en dobbel bunnlinje. Særlig gjelder dette i initialfasen av etableringen av virksomheter. Særlig for de ”egentlige” sosiale entreprenørene, dvs. de som selv komme fra målgruppen (idealisten) gjelder dette: Å få hjelp til å prøve seg, det gjelder i første rekke finansielt, men også kompetanse og (støtte) ressurser. Målet må være å sørge for at de får arbeidet med utvikling av selve ideen, som selvsagt må ha et antatt potensial for å lykkes. Så gjelder denne problematikken også generelt, mao at man utvider muligheten for oppbakking både i omfang og tid, dvs. bistand i flere faser av utviklingen av virksomheten. I praksis snakker vi om å ta inn i tilsvarende programmer som IN i dag har eller å utvikle/tilpasse programmer og tiltak.

Dernest er det viktig med nettverksorganiseringen av SE-ene. Dels for å utnytte hverandre (hvilket eg. er en lang tradisjon i feltet), dels for ”å bli sterke”, dvs. kunne stå fram offentlig og overfor både næringsliv og offentlig sektor, inklusive politikerne. Med små marginer er det vanskelig å få til det i denne umodne bransjen. SE-senteret kan ta ansvaret for å etablere et forum på tvers, basert på et samarbeid med gruppen for Sosialt entreprenørskap i Innovation Forum Norge. Vi kan også skape tilgang til både nettverk, kompetanse og kapital, gitt at Innovasjon Norge tar/får en rolle og deler den ut til SE-Senteret.

Så er det behov for å etablere en beskyttelse av SE-ene, dvs. at de beholder rettigheter (og inntekter) av det de skaper.

Endelig så er det selvsagt behov for mer bredt anlagte tiltak inne forskning, definering av feltet etc. som også bør inn i en forhåpentligvis kommende handlingsplan for feltet.



## Hørings svar fra Mikrofinans Norge v/Unni Beate Sekkesæter

Dette kom litt for sent til å bli innarbeidet i tilsvaret fra SE-senteret, så det tas inn i sin helhet (justert mht tekstbehandling).

### Ny EU finansieringsordning for sosialt entreprenørskap og mikrofinans: EaSI

#### Bakgrunn:

Mikrofinans Norge er medlem i Senter for Sosialt Entreprenørskap og Innovasjon, og er også med i Innovation Forum Norways faggruppe for Sosialt entreprenørskap. Innspill må derfor sees som noe mer enn bare et innspill fra Mikrofinans Norge.

I EU har de nå ferdigbehandlet et nytt program for sysselsetting og innovasjon – EaSI<sup>6</sup> (EU Programme for Employment and Social Innovation). Der er mikrofinans og sosialt entreprenørskap inkludert som tredje pilar. Norge er invitert til å være med i hele programmet, men så langt er vi med bare i Eures delen av programmet. Programmet skal i ukene som kommer opp til diskusjon i Sosial- og Arbeidskomiteen på Stortinget, og avstemning i Stortinget er planlagt den 28. mai 2015. I forslaget fra regjeringen til Stortinget (Prp. 76 S -2014–2015), er kun pilar 1-Progress inkludert, og delen om sosial innovasjon og mikrofinans er så langt utelatt. Dette er en sak Innovation Forum Norge, SE Senteret og Innovasjon Norge vil være tjent med å sørge for å gi innspill til, fordi ordningen kan føre til at også Norge kan få støttemidler, lån og garantier i forhold til feltet sosialt entreprenørskap, noe som generelt kan bidra til å inkludere flere i nærings- og arbeidsliv. Det kan også tenkes at midler fra Innovasjon Norge som allerede ligger i nettverksgrupper rundt i landet i forbindelse med ordningen med nettverkskreditt, som Innovasjon Norge var ansvarlig for fra 1998-2009, som med garantiordningen fra EaSI programmet kunne utløse en garanti på 80 %. På denne måten kan man med en innovativ innfalsvinkel til eksisterende midler sørge for at enda flere av de minste oppstartbedriftene kan få tilgang til lån gjennom et samarbeid mellom Innovasjon Norge og det nye lånefondet Mikrofinans Norge AS – et ideelt AS med formål å gi lån til oppstartsbedrifter og sosiale entreprenører. Vi har IT systemet Credinfo som kan sørge for nettbaserte søknads- og rapporteringsløsninger i forhold til finansiering for SE feltet og de minste oppstartsbedriftene, som ikke får tilgang til finansiering gjennom andre ordninger.

I forhold til EaSI er det også viktig å peke på at det ligger mye kompetanse og €86 mill rettet mot Sosialt entreprenørskap samt tilsvarende beløp til Mikrofinans. Programmet vil støtte koordinering av landenes politikktutvikling, deling av beste praksis, kapasitetsbygging og testing av innovative politikker. De mest vellykkede tiltakene vil kunne få økonomisk støtte fra EUs sosialfond (ESF) for utprøving i storskala.

Denne nye ordningen omfatter store summer som også organisasjoner innen feltet sosialt entreprenørskap og spesielt mikrofinans kan søke på. Midlene blir sannsynligvis utlyst sommeren 2015, men da må Norge først velge å bli med. Det er viktig at informasjon om

---

<sup>6</sup> <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1081>

disse mulighetene spres i Norge, fordi dette er første gangen vi fra Norsk side, som ikke EU medlem, kan søke på denne typen midler. Vi ønsker at Innovasjon Norge og Arbeids- og Sosialdepartementet deler informasjon med nettverket av sosialentreprenører etter hvert som saken klarlegges fra norsk side.

For Mikrofinans Norge har tilgang på EU midler/garantier vært en sak vi har jobbet for i nærmere 10 år gjennom Det Europeiske Mikrofinans Nettverket. Vi følger saken gjennom dem, men dette gjelder mange fler enn oss, og det er viktig at vi er forberedt når mulighetene for Norge nå åpner seg for prosjektstøtte, investeringer i mikrofinans og garantier for Mikrofinans gjennom Progress og EIF. Vi holder et møte 5. mai 2014, kl. 14 hos MESH om dette temaet med deltakelse fra EIF-Luxembourg og det Europeiske Mikrofinans Nettverket. Det er viktig å få med mange på dette møtet.

### **Partnerskap på tvers – organisasjoner, departementer og bedrifter**

Som Mikrofinans aktør og SE-aktør faller vi ofte i mellom tilskuddsordninger, departementer og tiltak, fordi vi jobber for finansielt for det sosiale feltet og for sosialt for det finansielle/næringsrettede feltet. Med bakgrunn i dette har vi måttet forholde oss til minst fire forskjellige departementer med saker som er viktige for å komme videre med feltet mikrofinans i Norsk kontekst. Dette krever mye av en liten administrasjon, og vi ønsker nå at de i departementene som jobber med feltet sosialt entreprenørskap kan sørge for at ikke bare denne ene tilskuddsordningen rettes mot SE-feltet, men at det også jobbes på tvers av departementene og inn mot Innovasjon Norge for å fremme SE feltet, slik at flere elementer som er viktige for oss kan få grobunn politisk, og også innen forvaltningen. Her kommer et par eksempler:

I Hordaland finnes det 123 medlemmer i mer enn 20 nettverksgrupper som er spredt over hele fylket. Disse gruppene med næringsdrivende kvinner (noen få menn også) skapte til sammen en omsetning på over 65 mill i 2013. Dette er næringspolitikk, distriktpolitikk, sosial politikk (flere hadde næring i tillegg til f.eks. uføretrygd) og ikke minst skaper det sosial kapital og livskraftige lokalsamfunn. Enkelte av disse kvinnene har skapt opp til 10 arbeidsplasser i distriktene, men selv i Hordaland fylke vet de færreste om denne ordningen. Kontakten vi nå har i Innovasjon Norge pensjoneres, og de har ingen midler for 2014 til å videreføre koordineringen. Vi i Mikrofinans Norge ønsker å løfte dette eksemplet fram, vi har invitert dem med i det Nordiske Mikrofinans Nettverket som har søkt penger fra Nordplus. Slike eksempler finnes over hele Norge: 53 mill er avgitt av statlige midler til nettverkskreditt ordningen, det meste via øremerkede midler fra SND /Innovasjon Norge siden 1992. Fra 2009 slapp Innovasjon Norge hele ordningen, og nå finnes en rekke lokale foreninger/stiftelser som koordinerer den lokale aktiviteten, men potensialet for disse gruppene/midlene er mye større.

**Vårt forslag:** Få til en koordineringsgruppe med politikere, aktuelle saksbehandlere fra de aktuelle departementene: Arbeids- og Sosialdepartementet, Kommunal- og Moderniseringsdepartement, Nærings- og fiskeridepartement, Finansdepartementet, samt Innovasjon Norge og de involverte foreninger/stiftelser som dette gjelder, da med sikte på sammen å finne gode

løsninger for fremtiden, nå som nye friske midler og garantiordninger kommer også via EU. Vi vet det er aktive grupper i Hordaland, Sogn & Fjordane, Vestfold, Buskerud, Telemark, Troms, Finmark, Nordland, Agder fylkene, Trøndelags fylkene og Oslo & Akershus. Vi i Mikrofinans Norge kan ta på oss et koordinerende ansvar om ønskelig. Ved å koordinere det som finnes og «matche» det med garantiordning fra EU, vårt nyutviklede IT-system [www.credinfo.no](http://www.credinfo.no) og tilføring av nye friske utlånsmidler, kan vi stable på beina en finansieringsordning som er fleksibel, landsdekkende og lokalt forankret for både Sosial entreprenører og andre små bedrifter som mangler oppstartskapital. Mikrofinans Norge er i ferd med å danne et nytt AS som vil utvikle et mikro-lånefond i samarbeid med bl.a. Partnership for Change. Vi ser mange muligheter, men må tenke på tvers av departementene. Om dette skal lykkes!

Et annet eksempel er at Nordlandsforskning har, i en rapport til IMDI fra 2012, anbefalt at det investeres 12 mill i mikrofinans (mikrokreditt) lånemidler for innvandrere gründere på landsbasis. Når mikrokreditt i Cultura bank omtales i rapporten, så er det snakk om den mikrofinans låneordningen som Mikrofinans Norge har drevet i samarbeid med Cultura Bank fram til 2013, men som vi nå overtar ansvaret for alene. Denne saken gjelder flere departementer, og hører også med innunder SE-feltet. Se mer info her: <http://www.imdi.no/no/Nyheter/2012/Finansieringsordninger-for-innvandreretablerere/>

### **Langsiktighet - rammeavtaler**

Sosial entreprenører trenger tilgang på midler i oppstartsfasen, og også mens de venter på at tilskudd skal utbetales. Langsiktighet i forhold til tilskuddsordningen og utbetaling ved årets begynnelse er prekært for de fleste. Slik ordningen er i dag er det nærmest umulig å ha ansatte, fordi tilskudd kommer langt ut i det året aktiviteter skal gjennomføres. Denne situasjonen skaper stor usikkerhet mht å sette i gang aktiviteter man ikke vet om man har finansiering til. Resultatet for noen er bruk av private kredittkort for å overleve, perioder med NAV støtte etc. Dette er sløsing med menneskelige ressurser, fører til frustrasjoner og at mye energi går til å bekymre seg for fremtiden og videre drift, i stedet for å ha full giv i SE-virksomheten. Om SE-feltet skal vokse seg sterkt må vi kunne planlegge mer enn 6 mnd fram i tid. Det har også vært problematisk å overføre midler fra ett år til neste. Mye aktivitet blir stående på vent i og med at avklaring om støtte kommer så sent.

**Ønske:** Rammeavtaler på 5 år med SE-aktører med gode prosjekter som drives etter forretningsmessige prinsipper med realisme rundt bærekraftighet i løpet av støtteperioden. Prosjektene velges av en bredt sammensatt gruppe med SE-praktikere, ikke bare forvaltningen alene. Søknadsprosessen kan begynne f.eks. i august og svar kan komme i desember. Da blir det mulig å planlegge aktiviteter for *hele* året, og faktisk kunne ha likviditet til å ha ansatte og en stabil drift gjennom hele året.

### **Samarbeid med næringsliv:**

Vi ønsker at det blir innført skattefritak for gaver/investeringer i SE – det er et viktig virkemiddel i mange land for SE-sektoren, bl.a. i USA.

USA har finansnæringen en lov som heter «Community Reinvestment Act» som krever at finansinstitusjoner må investere i sitt lokalmiljø innen det sosiale feltet. Resultatet for Mikrofinans/Micro enterprise-sektoren i USA, ble en 500-dobling av investeringer/støtte til den type SE-tiltak etter at loven ble innført.

Det er også ønskelig å kunne matche offentlige midler med midler fra næringslivet, f.eks. at 1 krone fra det offentlige utløser 3 kroner fra privat næringsliv osv. Partnerskap på andre områder hvor SE og bedrifter utfyller hverandre er også svært nyttige.

Gode modeller for slike «hybride verdikjeder» finnes bl.a. på: [www.ashoka.com](http://www.ashoka.com), se: [https://www.ashoka.org/sites/ashoka/files/HVCdefinition\\_0.pdf](https://www.ashoka.org/sites/ashoka/files/HVCdefinition_0.pdf), og <http://www.socialearth.org/hybrid-value-chain-opens-new-markets-to-for-profits-social-enterprises#respond>