

# UTVIKLING AV SOSIALT ENTREPRENØRSKAP I NORGE

Ivar Eimhjellen • Jill Loga



**uni Research**  
Rokkansenteret

Stein Rokkan senter for flerfaglige samfunnsstudier

Rapport  
9-2016

Uni Research Rokkansenteret, Stein Rokkan senter for flerfaglige samfunnsstudier, har en todelt publikasjonsserie.

Publikasjonsserien redigeres av et redaksjonsråd bestående av forskningsdirektør og forskningsledere.

I rapportserien publiseres ferdige vitenskapelige arbeider, for eksempel sluttrapporter fra forskningsprosjekter.

Manuskriptene er godkjent av redaksjonsrådet, normalt etter en fagfelleevaluering.

Det som utgis som notater er arbeidsnotater, foredrag og seminarinnlegg. Disse godkjennes av prosjektleder før publisering.

ISBN 978-82-8095-112-0  
ISSN 2387-5615 (elektronisk)

Uni Research Rokkansenteret  
Nygårdsgaten 112  
5008 Bergen  
Tlf. 55 58 50 00  
E-post: [rokkansenteret@uni.no](mailto:rokkansenteret@uni.no)  
<http://rokkan.uni.no/>

# UTVIKLING AV SOSIALT ENTREPRENØRSKAP I NORGE

IVAR EIMHJELLEN OG JILL LOGA

STEIN ROKKAN SENTER FOR FLERFAGLIGE SAMFUNNSSTUDIER

UNI RESEARCH, BERGEN

DESEMBER 2016

**Rapport 9 – 2016**

## Innhold

<b>Forord</b>	<b>4</b>
<b>Sammendrag</b>	<b>5</b>
<b>Summary</b>	<b>9</b>
<b>Innledning</b>	<b>13</b>
Metodisk tilnærming	14
<b>Del 1: Utviklingen av feltet, og ulike former og typer sosialt entreprenørskap</b>	<b>17</b>
Fremveksten av sosiale entreprenører og sosiale virksomheter	17
Utviklingen i Europa	23
Den korporative velferdsmodellen	25
Den sosialdemokratiske velferdsmodellen	25
Den liberale velferdsmodellen	28
Den sør-europeiske velferdsmodellen (Middelhavsmodellen)	28
Utviklingen i USA	30
Utviklingen i Norge	32
Oppsummering	38
<b>Del 2: Utforming, kjennetegn og fellestrekk ved sosialt entreprenørskap</b>	<b>40</b>
Organisasjonsform og formalisering	40
Et ungt organisasjonslandskap i sterk vekst	42
Arbeidsområde og typer tjenester	43
Geografisk nedslagsfelt	47
Størrelse og økonomi	48
Samarbeid og nettverk	54
Påvirkning av politiske prosesser	57
Måling av effekt	59
Sosiale entreprenørers forståelse av sosialt entreprenørskap	59

Oppsummering	62
<b>Del 3: Hvordan skal man avgrense sosialt entreprenørskap i en norsk kontekst?</b>	<b>64</b>
Innovasjon og entreprenørskap	64
Sosialt formål	68
Forretningsdrift	71
Medborgerskap	73
Det norske feltet sammenlignet med land i EU	76
<b>Avslutning</b>	<b>78</b>
Veien videre	80
<b>Referanser</b>	<b>83</b>

## Forord

Denne rapporten er basert på prosjektet «Utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge» som ble utlyst fra Kulturdepartementet og Arbeids- og Sosialdepartementet. Prosjektet er gjennomført av forskerne Ivar Eimhjellen (prosjektleder) og Jill Loga ved Uni Research Rokkansenteret. Vi vil takke vår referansegruppe bestående av Hilde Dalen (Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon/Virke), Katinka Greve Leiner (Ferd), Maggi Hatløy (Kirkens Bymisjon), Tormod Moland (NAV), Arnhild Taksdal i Bymisjonen Hovedkontor og Silje Grastveit i Impact HUB Bergen, for hjelp og innspill i kartleggings- og undersøkelsesprosessen. Vi takker også representanter fra Samfunnssentralen i Stavanger for innspill og pilottesting av spørreskjema, samt kolleger ved Uni Research Rokkansenteret for bistand i rapportutformingen.

## Sammendrag

I denne rapporten kartlegger vi omfang og kjennetegn ved sosialt entreprenørskap som fenomen i Norge. I del 1 har vi tatt for oss norsk og internasjonal litteratur på feltet og beskrevet og diskutert begrepet sosialt entreprenørskap og utviklingen av fenomenet internasjonalt. Fremveksten av sosialt entreprenørskap har ulike historiske, strukturelle og kulturelle forutsetninger. Et sentralt poeng er at det er forskjellig grobunn for denne type virksomheter i ulike land som blant annet er knyttet til type velferdsmodell, i hvor stor grad land er rammet av økonomisk nedgang og også hva slags tradisjon og organisasjonskultur som finnes for sosialt engasjement. Den historiske og strukturelle konteksten vil igjen påvirke omfang og hvilken form virksomhetene antar.

Skandinavia er kjennetegnet av et stort sivilt engasjement som tradisjonelt har foregått hovedsakelig innen frivillige medlemsorganisasjoner. Hybride virksomheter som kombinerer sosiale og kommersielle formål er mindre utbredt her, enn det for eksempel er i søreuropeiske land. Tradisjoner for filantropi er også mindre utbredt i Skandinavia, enn i land som tradisjonelt har hatt større klasseskiller, som i Storbritannia og USA. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter er dermed en relativt ny type virksomhet i en norsk kontekst, og som kommer til Norge gjennom inspirasjon fra både den søreuropeiske tradisjonen og den angloamerikanske tradisjonen.

Den norske velferdsstaten er omfattende og dekker de fleste sosiale behov i samfunnet. For eksempel finnes det et stort offentlig system for arbeidsinkludering (NAV) som dekker oppgaver som i mange land er overlatt til private og frivillige aktører. Her er de såkalte WISE (Work Inclusion Social Enterprises) organisasjonene sentrale i mange land, for eksempel i Storbritannia, mens dette området i Norge dekkes av ulike former for offentlig tilrettelagte tiltak. Sammenlignet med den skandinaviske velferdsmodellen, er sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter mer utbredt i de søreuropeiske landene som har en sterkere tradisjon for solidaritetsøkonomi og samvirkeorganisering, og i de angloamerikanske landene som har en mindre utbredt velferdsstat og sterkere tradisjon for filantropi. Selv om verken behov for velferdsproduksjon eller økonomiske forhold tilsier en sterk vekst i dette organisasjonslandskapet i Skandinavia, er det de senere år satt i gang ulike politiske initiativ for å stimulere veksten i dette feltet. Dette knyttes både til økt innsats for arbeidsinkludering, stimulering av entreprenørskap og utvikling av nye virksomheter, stimulering av innovasjon både innen næring og sosialt arbeid og et økt fokus på behovet for effektivisering og omstilling av velferdsstaten. Velferdsstatens omstilling knyttes til behov for utvikling av større mangfold i tjenesteproduksjonen, til

kvalitetsheving og individuell tilpasning og til stimulering av brukermedvirkning og et mer aktivt medborgerskap lokalt. På enkelte områder finnes det også behov som det offentlige tilbudet ikke fullt ut makter å dekke, blant annet angående ungdom og utenforskap, eldreomsorg og inkludering av flyktninger og asylsøkere, og det er i disse «lommene» man ser at sosiale entreprenører og sosiale virksomheter kan fylle et behov i samspill med det offentlige tilbudet i de skandinaviske landene.

For å utvikle kunnskapen om omfanget av dette feltet i Norge har vi i del 2 gjennomført en utforskende kvantitativ kartlegging og en spørreundersøkelse. Rapporten bygger på svar fra 179 sosiale entreprenører i Norge. Ut fra organisasjonsform kan vi plassere omtrent halvparten innenfor privat sektor (AS, Ideelle AS, Næringsdrivende stiftelser) og andre halvparten innenfor frivillig sektor (frivillige organisasjoner, ideelle stiftelser og samvirker). Undersøkelsen viser videre at dette feltet av organisasjoner er relativt ungt, der mer enn halvparten av virksomhetene er etablert de siste 10 årene. Det er imidlertid virksomhetene i privat sektor som er yngst, mens det er noen flere eldre virksomheter fra frivillig sektor. Sosialt entreprenørskap er som nevnt utviklet i de skandinaviske landene med inspirasjon fra både søreuropeiske og angloamerikanske land. Dette ser vi i det norske organisasjonslandskapet i form av to relativt ulike former og tilnærminger til feltet. På den ene siden de mange små, nyetablerte og private virksomhetene med få ansatte og relativt liten omsetning, og på den andre siden eldre, store og profesjonaliserte ideelle organisasjoner som i økende grad tilpasser seg et kommersielt marked og interesse for sosial innovasjon i sin prosjektutvikling.

Storparten av virksomhetene i vår undersøkelse jobber innenfor feltene utenforskap og vanskeligstilte, arbeidsinkludering, sosialt fellesskap, integrering, ungdom og helse. Offentlig sektor er den vanligste oppdragsgiveren for virksomhetene uansett type. De ideelle er størst innenfor utenforskap, arbeidsinkludering og sosialt fellesskap, mens de kommersielle er størst innen skole. Undervisning og kursing, sosialt arbeid, salg av tjenester og praktisk arbeid er de vanligste arbeidsoppgavene. Flere av de kommersielle utfører tjenester for privat sektor, mens flere blant de ideelle utfører tjenester for frivillig sektor. Selv om de fleste opererer på landsbasis, er det flere blant de kommersielle her, mens flere blant de ideelle opererer på flerkommunalt eller kommunalt nivå.

Med tanke på virksomhetsstørrelse og ansatte er de fleste virksomhetene relativt små (færre enn fem ansatte), der de kommersielle tenderer å være noe mindre enn de ideelle. De fleste virksomhetene har også en økonomisk omsetning på under 5 millioner kroner i året. Bare omtrent halvparten av virksomhetene har gått med overskudd en eller flere ganger de siste fem årene. Selv om nesten en tredjedel oppgir å være økonomisk uavhengig, er det et flertall som er avhengige av privat eller



offentlig støtte eller tilskudd. Her er det også mange flere av de kommersielle som har som mål å bli økonomisk uavhengig. De fleste av virksomhetene som har gått med overskudd investerer dette tilbake i egen virksomhet.

Over halvparten av virksomhetene inngår i et gründernetverk eller i en samarbeidsplattform for sosiale virksomheter eller innovasjon. De mest vanlige nettverkene er Ferd SE, SoCentral og Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon, men også Kirkens Bymisjon er et sentralt bindeledd for mange av virksomhetene. Samarbeid med andre aktører er også viktig for mange av virksomhetene, der flest har samarbeidsrelasjoner med kommuner. For et stort flertall av virksomhetene er også påvirkning av politiske prosesser viktig for å realisere sine mål, der de oftest er i kontakt med kommunen (administrasjon og politikere).

I del 3 av rapporten drøfter vi dette norske organisasjonslandskapet med hensyn til fire sentrale kriterier for å definere en virksomhet som sosialt entreprenørskap; innovasjon og entreprenørskap; sosialt formål; forretningsdrift og medborgerskap. Dette er fire kriterier som vi benytter i en definisjon og avgrensning av sosialt entreprenørskap i en norsk kontekst. Oppsummert hevder vi her at det finnes tydelige elementer av innovasjon og entreprenørskap i dette feltet i Norge, selv om vi foreløpig ikke kan snakke om utvikling av sosiale innovasjoner som har medført et nytt såkalt «permanent system». Innovasjon skjer i form av nye måter å løse oppgaver på og å skape inkludering, i samspill med velferdsstaten. Det sosiale formålet er det dominerende aspektet ved virksomhetene, og det sosiale engasjementet omfatter både velferdsproduksjon, interesserepresentasjon og delvis aktivisme for bestemte sosiale grupper. Det kommersielle aspektet er et formål for disse virksomhetene, men form og grad av egen inntjening varierer stort. Som et ungt organisasjonslandskap er mange avhengig av offentlig tilskudd og av støtte fra private investorer, og slik ekstern støtte synes i stor grad å være avgjørende for hvorvidt bedriften klarer seg eller ei. Medborgerskap er en dimensjon som synes viktig i det norske landskapet. Først og fremst fordi inkludering synes å være det sentrale i de fleste av virksomhetenes sosiale formål men også fordi virksomhetene ofte representerer brukermedvirkning og skaper økt involvering og deltakelse. Med tanke på interndemokrati og grad av inter-sektorielt eierskap, så er unge virksomheter foreløpig relativt avhengig av offentlige og private aktører. Vi ser imidlertid at det vokser frem inkubatorer og samspillsplattformer som utgjør nettverk, kontorfellesskap og møteplass for sosiale entreprenører, og mange av disse har stor grad av inter-sektorielt eierskap. Slike plattformer, som skaper samspill mellom offentlig, privat og frivillig sektor, synes å kunne spille en sentral rolle for utviklingen av dette feltet i Norge. De kan både utgjøre arenaer for samskaping i

tjenesteproduksjonen, men også møteplasser for deltakelse og inkludering i lokalsamfunn.

Dersom man ønsker at sosialt entreprenørskap i større grad skal utvikle seg i Norge, hevder vi at utviklingen må skje gjennom flere komponenter: feltet må fortsatt utvikles som praksisfelt i omfang og antall. Det må også utvikles en politikk for feltet med støttestrukturer og annet rammeverk som bidrar til å stimulere en type organisasjon og virksomhet som er relativt ny og uvant i en norsk kontekst. Det må utvikles mer forskning som bidrar med kunnskap om feltet i kontekst av både privat, frivillig og offentlig sektor, og det må utvikles utdanningsløp som både sprer kunnskap om denne form for virksomhet og som kan stimulere direkte til studententreprenørskap innen både teknologi og næring, og ikke minst også knyttet til de ulike velferdsområdene og -profesjonene. Vi anser denne rapporten, kartleggingen og spørreundersøkelsen som et nyttig bidrag i å utvikle kunnskapen om utviklingen av sosialt entreprenørskap i Norge. Det vil likevel kreves mer ressurser og flere studier for å bygge en god kunnskapsbase om dette feltet og for å definere hva sosialt entreprenørskap er og vil kunne bli i en norsk kontekst.

## Summary

In this report, we map the size and characteristics of the field of social entrepreneurship in Norway. First, by reviewing Norwegian and international literature, we have described and discussed the concept of social entrepreneurship and the development of the field internationally. The development of social entrepreneurship is contextually dependent on historical, structural and cultural preconditions. One major point is that the foundation for this type of business is different in different contexts with regard to the type of welfare-model, the degree to which a country has experienced economic recession and the type of tradition and organizational culture for social engagement. The specific contextual preconditions in each country will affect the magnitude and shape of the field of social entrepreneurship and its organizations.

Norway is marked by extensive civil and social engagement, which predominantly has been conducted within the framework of member-based voluntary organizations. The tradition for hybrid organizations, combining social and commercial goals, is less developed in Scandinavia than in many southern-European countries. The tradition for philanthropy is also less common in Scandinavia than in countries such as the US and Great Britain, which traditionally have had greater class-based social divides. Social entrepreneurship and social enterprise is hence a relatively new type of business in a Norwegian context, but is introduced with inspiration from both a southern-European tradition and the Anglo-American tradition.

The Norwegian welfare state is extensive and covers most social and welfare needs in society. There is for instance a large public system for work inclusion, covering tasks that in many other countries are left to private and voluntary/non-profit actors. Here, WISE-organizations (Work Inclusion Social Enterprises) are central in many countries, Great Britain for instance. In Norway, different forms of public services cover this area. Compared with the Scandinavian welfare model, social entrepreneurship and social enterprise is more common in southern-European countries with a stronger tradition for solidarity economy and cooperative-based economy, and in Anglo-American countries with a much smaller welfare state and stronger tradition for philanthropy. Neither the needs for welfare production, nor the economic situation in Norway indicate that the field of social entrepreneurship is in strong growth. The last few years, however, several political initiatives have been taken in order to stimulate the growth of this field in Norway. This is linked to increased efforts for work inclusion, development of new business, increased innovation and wish for entrepreneurship, and to a restructuring of the welfare state. The restructuring of the welfare state is linked to needs for a development of diversity in service

production, to increased quality and tailoring of services, and to increased active citizenship. In certain areas, there are social needs that the welfare state is not able to cover, and it is often in these “pockets” of needs that social entrepreneurs can contribute in cooperation with the public services.

In order to develop knowledge of the field of social entrepreneurship in Norway, we have conducted an explorative mapping and a survey among social entrepreneurs. This report is based on responses from 179 social entrepreneurs in Norway. By organizational form, we can situate approximately one-half of them in the private/commercial sector (Stock companies, ideal stock companies, business-oriented foundations), and the other half in the non-profit/voluntary sector (voluntary organizations, ideal foundations, cooperatives). The survey further shows that this field of organizations is relatively young, in which more than half of the organizations have been established within the last 10 years. The organizations in the commercial sector are, however, the youngest, while there are some older organizations within the non-profit/voluntary sector. As mentioned, social entrepreneurship in Scandinavia is developed with inspiration from the southern-European and Anglo-American countries. This is observed in the Norwegian landscape in the form of two relatively different forms and approaches. On the one side there are many small, newly established, private businesses with few employees and a small turnover, and on the other there are some older, larger and professional non-profit/voluntary organizations, increasingly adapting to a commercial market and increased interest for social innovation. Most of the organizations in our survey work within the fields of “social exclusion and the disadvantaged”, “work inclusion” and “community”, “integration”, “youth” and “health”. The non-profit/voluntary organizations dominate within the fields of “social exclusion”, “work inclusion” and “community”, while commercial organizations dominate within the field of “school and education”. Teaching, social work, sales and services, and practical work are the most common activities among the organizations. The public sector is the most common employer, regardless of the organizational type. There are more among the commercial organizations working on contract in the commercial sector, while more non-profit/voluntary organizations work within the non-profit/voluntary sector. Although most organizations’ activities are performed on a national level, there were more among the commercial organizations on this level, and more among the non-profit/voluntary organizations worked on an inter- or intra-municipality level.

Regarding the size of the organizations and number of employed staff, most of the organizations are relatively small (less than five employees), while the commercial organizations tended to be somewhat smaller than the non-profit/voluntary organizations. Most organizations have an economic turnover on less than five

million Norwegian kroner. Only about half of the organizations had made any economic surplus the last five years. Although almost a third of the organizations claims to be economically independent, a majority of them are dependent on private or public support or subsidy. Here, more among the commercial than the non-profit/voluntary organizations have a goal of becoming economically independent. Most of the organizations that have produced profit have re-invested in their own business.

More than half of the organizations are part of an entrepreneur-network or some sort of collaborative-platform for social enterprises or innovation. The most common platforms were Ferd SE, SoCentral, and Centre for social entrepreneurship and innovation. Still, many organizations were also linked to the City Church Mission, which seems to be a central hub for many social entrepreneurs in Norway. The importance of collaboration with other actors is significant among many of the organizations, in which collaborative ties with municipalities are most common. For a majority, political lobbying (political and administrative level) is also important for the organization to reach its goals.

Further, we discuss the Norwegian organizational landscape of social entrepreneurship with regard to four central criteria to define an organization as social entrepreneurship; innovation and entrepreneurship; social aims, business and active citizenship. These are four criteria we use in our definition of social entrepreneurship in the Norwegian context. In short, we claim that even though there are clear elements of innovation and entrepreneurship in this field in Norway, we do not witness the development of a new so called “permanent” system. Innovation takes place by finding new solutions for solving tasks and inclusion, in cooperation with the welfare state. The social aim is dominant in the organizations, and the social engagement encompasses welfare production, interest representation and also activism for certain social groups. The commercial aspect is part of these organizations, but the size and degree of profit varies. As a young landscape of organizations, many are dependent on public and private support and subsidies, and this support seems to be crucial for the survival of the organizations. Active citizenship is also a dimension that seems important in Norway. First and foremost because “inclusion” seems to be a central aim for most of the organizations, but also since the organizations often revolve around client participation and active involvement. Regarding internal democracy and degree of inter-sectorial ownership, the organizations seems to be relatively dependent on both public and private actors. There are however some incubators and collaborative-platforms that create networks, common working spaces and meeting points for social entrepreneurs in Norway, many of which have inter-sectorial ownership. Such platforms, creating

cooperation and networks between public, private and non-profit/voluntary sector, seem to be able to play an important role in the development of the field of social entrepreneurship in Norway. They appear as arenas for co-production and meeting-points for participation and local community inclusion.

For the further development of social entrepreneurship as a field in Norway, we claim that the development needs to include several components. As a field of practice, it needs to increase in size and number. A policy structure for support also needs to be developed, in order to stimulate this type of organizations and business which is relatively new and unorthodox in the Norwegian context. More research dissemination knowledge of the field needs to be done, along with educational programs to stimulate student-based entrepreneurship within technology and business, not least in connection to the different areas of welfare and the related professions. We consider this report, the mapping and the survey to be a useful contribution in the effort to create knowledge on the development of social entrepreneurship in Norway. Still, it will take more resources and more studies to build a solid base of knowledge of this field and to determine what social entrepreneurship is could become in a Norwegian context.

## Innledning

Sosialt entreprenørskap er blitt et stadig mer populært begrep og fenomen, særlig i USA og i sør-europeiske land, men gradvis mer også i Skandinavia. Det betyr at det er et felt av organisasjoner som er i vekst og som tiltrekker seg gradvis mer oppmerksomhet fra nye grupper, økte økonomiske investeringer og menneskelige ressurser. Sosialt entreprenørskap handler om å finne nye løsninger på sosiale problem, og anvende metoder fra forretningslivet for å nå disse. Som organisasjoner opererer de således med flere bunnlinjer, og de motiveres gjerne av et eller flere sosiale formål, mer enn ønsket om å produsere profitt. Dette skiller dem fra annen næringsvirksomhet. De er likevel ofte organisert og finansiert med kommersielle metoder der de også genererer egne inntekter, noe som skiller dem fra tradisjonelle organisasjoner i frivillig sektor. Sosiale entreprenører befinner seg på denne måten mellom privat, frivillig og offentlig sektor, og kan bidra til å bygge nye relasjoner mellom sektorene. De kombinerer således verdier, handlingsnormer og logikker tilhørende de ulike sektorene og de søker å kombinere det beste fra hver av dem.

Som felt er sosialt entreprenørskap preget av et stort mangfold av virksomheter, og dermed også av flere ulike forståelser av hva feltet representerer. Variasjonen i feltet av virksomheter handler blant annet om forskjellige områder som adresseres, valg av organisasjonsform og varierende vektlegging av de sosiale versus de økonomiske dimensjonene. Organisasjonsmangfoldet gjør det vanskelig å gi en entydig definisjon av denne typen virksomhet. Noen knytter begrepet til ideelle organisasjoner som tar i bruk kommersielle metoder. Andre forstår begrepet med det å starte opp en ny ikke-profit-drevet, ideell virksomhet. Mens andre igjen knytter begrepet til bedriftsledere og -eiere som inkluderer samfunnsansvar og filantropi i sin næringsdrift. Sosialt entreprenørskap kan som et felt derfor være vanskelig å forstå. Som forskningsfelt er det også knyttet ulike forskningstradisjoner og definisjoner til fenomenet som igjen har bakgrunn i at fenomenet har vokst frem i forskjellige kontekster i ulike land. Som begrep knyttet sosialt entreprenørskap videre til et knippe av såkalte SE-begreper: social enterprise, social entrepreneurship, social economy and solidarity economy.<sup>1</sup>

Den hybride karakteren gjør at sosialt entreprenørskap henter mening (og sosiale verdier) fra flere sektorer. Det gir dermed assosiasjoner til både samfunnsutvikling i form av oppstart og forretningsutvikling, teknologisk innovasjon som i Silicon Valley,

---

<sup>1</sup> For en gjennomgang av disse begrepene og forskjeller mellom dem, se Loga (2016) Frivillighet og forretning. Nye samspillformer mellom sivilsamfunnet og marked.

og en ansvarstaking for samfunnsproblemer ut fra en sosial misjon og ønske om å utgjøre en forskjell. Sosialt entreprenørskap som fenomen og praksis er dessuten heller ikke noe helt nytt. Det nye ligger i selve begrepet og oppmerksomheten det har fått de senere år. Det markerer dessuten et nytt utviklingstrekk som handler om at grensene mellom offentlig, privat og frivillig sektor er i ferd med å bli mer komplekse, der det foregår læring og utveksling på tvers og nye samspillsformer mellom sektorene oppstår.

Dette prosjektet har primært hatt en kvantitativ tilnærming der formålet har vært å kartlegge og tallfeste omfanget av og kjennetegn ved sosiale entreprenører i Norge og frivillig sektors rolle og betydning innenfor sosialt entreprenørskap. Problemstillinger og tema som belyses er 1) Omfang, fellestrekk og utvikling på feltet, 2) Ulike former for og typer sosialt entreprenørskap, 3) Organisering og eierskap, 4) Samspill med andre aktører (frivillige organisasjoner, brukere, private aktører, myndigheter m.fl.), 5) Finansieringskilder, og 6) Effekt og verdi.

## Metodisk tilnærming

I anbudsutlysningen for dette prosjektet ble sek problemstillinger ønsket belyst. I dette prosjektet har vi ordnet problemstillingene i tre arbeidspakker, der den første har handlet om å *beskrive ulike former og typer sosialt entreprenørskap og utviklingen av feltet over tid, internasjonalt og i Norge*. Den andre arbeidspakken i prosjektet har handlet om en *kartlegging av omfang av sosialt entreprenørskap i Norge*, og den tredje arbeidspakken har handlet om å *avdekke kjennetegn og fellestrekk ved sosialt entreprenørskap i Norge*. Mer konkret har arbeidspakke 1 handlet om å beskrive og diskutere sosialt entreprenørskap med utgangspunkt i norsk og internasjonal litteratur på feltet, mens arbeidspakke 2 og 3 har handlet om å gjennomføre en kvantitativ kartlegging og en spørreundersøkelse blant sosiale entreprenører og en analyse av dette datamaterialet.

Siden det ikke finnes noe komplett register over sosiale entreprenører i Norge har hovedfokus i prosjektet vært å prøve å få en oversikt over omfanget av sosialt entreprenørskap i Norge. På vårparten 2016 startet vi arbeidet med å opprette en liste over sosiale entreprenører. Informasjon om potensielle sosiale entreprenører ble innhentet fra flere ulike kilder. Fra vår tidligere forskning på feltet hadde vi en oversikt over et utvalg profilerte sosiale entreprenører (Loga et al 2016). Gjennom kontakt med Ferd og deres kjennskap til feltet fant vi frem til flere sosiale entreprenører. Vi opprettet kontakt med Virke og Senter for sosialt entreprenørskap



som også delte kunnskap med oss, samt Kirkens Bymisjon.<sup>2</sup> Søk etter sosiale entreprenører ble også gjort på nettet og gjennom snøballmetoden, og gjennom deltakelse på arrangementer der sosiale entreprenører deltok. Som utgangspunkt for spørreundersøkelsen hadde vi en liste på i underkant av 400 aktører som vi mente potensielt kunne falle inn under betegnelsen sosial entreprenør. Her hadde vi en bred tilnærming til hvem som kom med på listen, enten at de selv knyttet seg til begrepet, at de ble nevnt av andre aktører i feltet eller på en eller annen måte var knyttet til relaterte tematikker eller SE-begreper.

Den 10. juni 2016 ble spørreskjemaet sendt ut til de 400 aktørene gjennom det nettbaserte spørreundersøkningsverktøyet SurveyXact. For å få svar fra sosiale entreprenører på spørsmål om sosialt entreprenørskap var det naturlig å bruke aktører og virksomheters egendefinering som sosial entreprenør som inkluderingskriterium i undersøkelsen. Vi spurte derfor først om respondentene på noe vis var knyttet til en virksomhet som kan falle inn under kategorien sosialt entreprenørskap. Et slikt inkluderingskriterium behøver likevel ikke være det eneste som avgrenser tilhørigheten til begrepet og fenomenet sosialt entreprenørskap. Dette handler også om hvordan sosialt entreprenørskap som felt skal avgrenses, som igjen påvirker omfanget av fenomenet. Ser man til kartlegginger gjort i andre europeiske land, så vil for eksempel sosiale entreprenører og sosiale virksomheter som arbeider med arbeidsinkludering, de såkalte WISE organisasjonene være et område som for en stor del er tillagt offentlig sektor i Norge. Sentrale sosiale entreprenører i mange land betegnes heller som «arbeidsrettede tiltak» i Norge, fordi dette er et område velferdsstaten dekker. Vi vil avslutningsvis i rapporten vende tilbake til spørsmål om avgrensning av feltet.

Etter tre purringer hadde vi per 5. september 2016 fått inn svar fra 179 respondenter som svarte bekreftende på at de var tilknyttet en virksomhet som faller innenfor kategorien sosialt entreprenørskap (svarprosent på nesten 50 (komplett utfylling + delvis utfylling av skjema)). Som vi har vært inne på vet vi imidlertid ikke hva den endelige «populasjonen» av sosiale entreprenører er i Norge, både på grunn av mangel på eksisterende register og at det finnes ulike definisjoner på hva sosialt entreprenørskap er. Det må her understrekes at vår undersøkelse ikke dekker det totale landskapet for sosiale entreprenører i Norge, men kun et utvalg fra en ukjent populasjon.

---

<sup>2</sup> Under arbeidet har vi som nevnt fått bistand fra flere sentrale informanter i dette feltet. I prosjektet satte vi ned en referansegruppe bestående av: Hilde Dalen (Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon/Virke), Katinka Greve Leiner (Ferd), Maggi Hatløy (Kirkens Bymisjon), Tormod Moland (NAV), Arnhild Taksdal i Bymisjonen Hovedkontor og Silje Grastveit i Impact HUB Bergen. Vi har underveis også hatt besøk på Rokkansenteret av en gruppe sosiale entreprenører og andre aktører fra to inkubatormiljøer, henholdsvis Samfunnsentralen i Stavanger og Impact HUB Bergen.

I vår kartlegging har vi som nevnt fått hjelp av sentrale informanter og deres nettverk. Det betyr at de eksisterende nettverkene har hatt innvirkning på hvem som her er inkludert, og det betyr også at potensielle sosiale entreprenører som finnes utenfor disse nettverkene kan ha blitt utelatt. Det samme gjelder for våre purringer vedrørende respons på vårt utsendte spørreskjema, der vi også har bedt våre informanter oppfordre sine nettverksdeltakere til å svare på undersøkelsen for at vi kunne få et best mulig resultat. I vår registrering vil det trolig også være flere sosiale entreprenører som vi ikke har kunnskap om og som vi ikke har registrert, og det vil trolig også være registrerte respondenter som ikke har svart og som ikke vil falle inn under kategorien.

Med tanke på den forskning og kunnskap som er bygget opp på andre tilknyttede felt over flere år, som for eksempel frivillige organisasjoner og frivillig innsats, anser vi sosialt entreprenørskap som et forskningsfelt som fortsatt er i startfasen og der det gjenstår mye både når det gjelder kartlegging av virksomheter og egenskaper ved dem (arbeidsfelt, nettverkskoblinger, økonomiske forhold, etc.). Gjennom registreringen og spørreundersøkelsen har vi likevel utviklet et godt grunnlag for å si noe om utbredelsen av sosialt entreprenørskap i Norge og det er trolig også den foreløpig mest omfattende oversikten som finnes på feltet i Norge.

Videre i rapporten vil vi nå i del 1 starte med å beskrive og diskutere utviklingen av feltet for sosialt entreprenørskap, der utviklingen i Norge blir sett i sammenheng med andre land og komparativ forskning som gjøres i regi av EU kommisjonen. I del 2 vil vi analysere data som er samlet inn og i del 3 foretar vi drøfting av avgrensningsspørsmålet før vi avslutter og gjør en oppsummering av status og utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge.

## Del 1: Utviklingen av feltet, og ulike former og typer sosialt entreprenørskap

I denne første delen av rapporten skal vi ta for oss arbeidspakke 1 i prosjektet der vi med utgangspunkt i norsk og internasjonal litteratur vil beskrive og diskutere ulike former og typer sosialt entreprenørskap, og utviklingen av feltet over tid, internasjonalt og i Norge. Vi begynner med å ta for oss utviklingen i Europa og hvordan utviklingen har vært avhengig av type velferdsmodeller i ulike land og regioner, før vi tar for oss utviklingen i USA. Vi avslutter del 1 med en gjennomgang av eksisterende kunnskap omkring sosialt entreprenørskap i Norge.

### Fremveksten av sosiale entreprenører og sosiale virksomheter

Begrepet 'sosial virksomhet' dukket først opp i Europa i 1990–91 som et nytt initiativ fra tredje sektor, nærmere bestemt knyttet til kooperativbevegelsen i Italia. I 1991 vedtok det italienske parlamentet også en lov som skapte et eget juridisk rammeverk for såkalte 'sosiale kooperativer' og som førte til at denne typen virksomheter vokste i antall. Parallelt med dette dukket begrepene 'sosiale virksomheter' og 'sosiale entreprenører' også opp i USA, blant annet i tilknytning til nyskaping- og gründermiljøer ved universiteter. For eksempel ble det i 1993 etablert et program kalt 'Social Enterprise Initiative' ved Harvard Business School. Programmer for både forskning og utdanning i dette feltet har gradvis blitt utviklet på flere amerikanske universiteter (Defourny & Nyssens 2010).

I mange europeiske land og i overnasjonale organ som OECD og EU-kommisjonen har det særlig i kjølvannet av finanskrisen blitt utviklet politiske handlingsplaner, lovgivning og tilskuddsordninger som bidrag til å tilrettelegge for fremveksten av sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter. EU-kommisjonen har blant annet fra 1996 støttet etableringen av et forskningsnettverk (EMES) som har hatt til oppgave å samle komparativ kunnskap rundt SE-begrepene i ulike land. Som fenomen og begrep oppstod sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter altså *parallelt* i USA og flere europeiske land i første halvdel av 1990-tallet, selv om feltet vokste frem på ulike måter. I de sør-europeiske landene vokste fenomenet frem som del av den nye såkalte solidaritetsøkonomien og sosialøkonomien, og av organisasjonsformer som var vanlige innen kooperativbevegelsen. Det vil si organisasjoner i skjæringsfeltet mellom frivillig og privat sektor og som ofte kombinerer ideelt engasjement og kommersielle metoder. I USA vokste fenomenet frem som resultat av at ideelle organisasjoner mistet offentlige tilskudd og ble

tvunget til å søke mer kommersielle inntjeningsmetoder, og av en ny interesse for sosial innovasjon drevet frem av organisasjoner som Ashoka, som i dag er det største og eldste internasjonale nettverket for sosial innovasjon.<sup>3</sup>

I dag står sosiale entreprenører og sosiale virksomheter for et ikke ubetydelig omfang av verdiskapingen i Europa. I følge Europa-kommisjonens tall fra 2009 sto sosiale entreprenører og sosiale virksomheter for 6,5 % av den totale sysselsetningen i EU (EU kommisjonen 2013). Videre regnes en av fire oppstartvirksomheter i Europa som sosialt entreprenørskap (EU Social Business Initiative 2011) og antallet synes å øke (Battilana et al. 2012, Europa-kommisjonen 2013, EVPA 2014). Fremveksten av aktører som ønsker å investere i sosiale formål og som tilbyr ulike former for støtte til sosiale entreprenører gir også en indikasjon på fremveksten av feltet. Ifølge European Venture Philanthropy Association (EVPA) finnes det rundt 80 praktiserende sosiale investorer i Europa, de aller fleste av dem er etablert etter 2006. Tall fra EVPA (2014) viser at det er investert rundt 80 milliarder euro i sosiale investeringer, hvorav 5 milliarder euro i direkte støtte til sosiale entreprenører (Ingstad & Loga 2016, Loga 2016).

Som et nytt fremvoksende felt, er sosiale entreprenører og sosiale virksomheter et organisasjonslandskap som er vanskelig å avgrense, fordi det vokser frem i ulike kontekster i land som har forskjellige økonomiske forutsetninger og velferdsmodeller. De er organisasjoner som befinner seg mellom sektorer, og som kan være knyttet til ulike sektorer i forskjellige land, for eksempel avhengig av velferdsstatens omfang. De senere år er det imidlertid blitt tatt initiativ for å forsøke å foreta avgrensninger og definisjoner av organisasjonslandskapet som et eget felt og på tvers av landegrensener.

EU kommisjonens direktorat for sysselsetting, sosialpolitikk og inkludering ga i 2015 ut den europeiske kartleggingsrapporten *A map of social enterprises and their ecosystems in Europe* som bygger på data fra 29 europeiske land. Rapporten utviklet en operasjonell definisjon av sosiale virksomheter som skulle:

- a) skille sosiale virksomheter fra ordinære bedrifter; og
- b) kartlegge spredningen av sosiale virksomheter og deres aktivitet på en konsistent måte, det vil si på tvers av 29 land som har ulike økonomiske

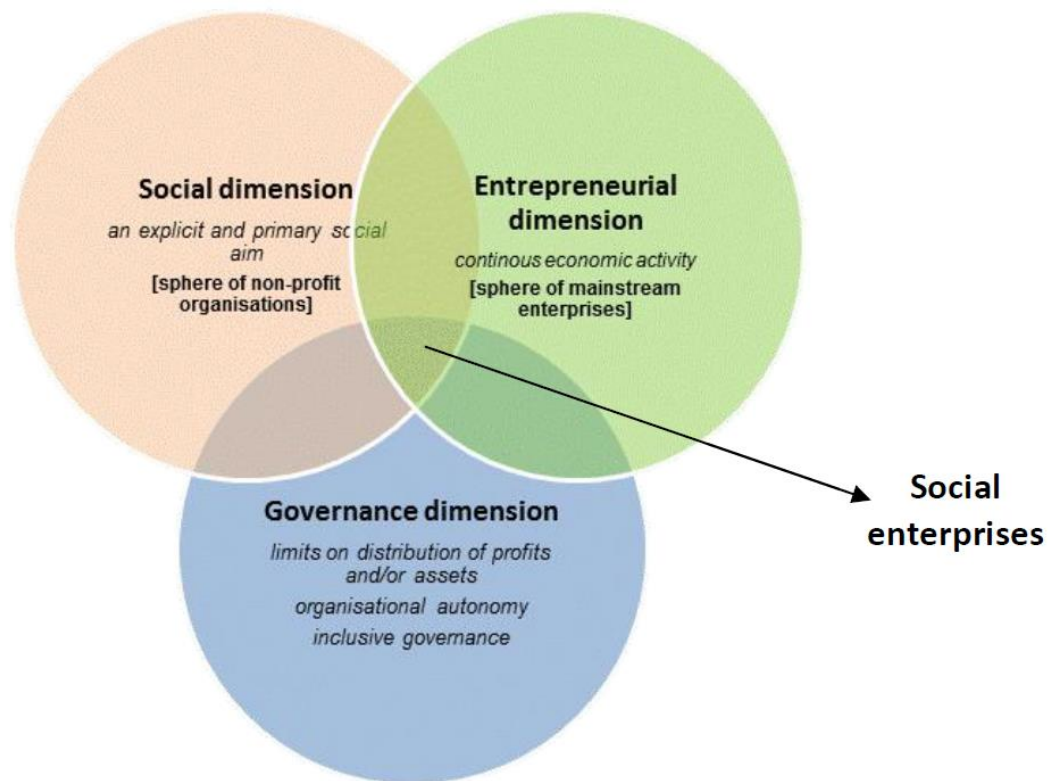
---

<sup>3</sup> Ashoka: Innovators for the public ble etablert av Bill Drayton i 1980 og er et nettverk som støtter sosiale entreprenører både økonomisk og strategisk. Nettverket fokuserer på å identifisere og støtte endringsagenter innen blant annet utdanning, helse og miljø. Det finnes i dag ca. 3000 Ashoka Fellows verden over, og seks av disse finnes i Norge.

forutsetninger, velferdsmodeller, kulturelle tradisjoner, rammebetingelser og utviklingsveier for sosiale virksomheter.

I denne rapporten ble det ikke utviklet en ny definisjon av sosiale virksomheter (og sosialt entreprenørskap). I stedet tok man utgangspunkt i foreliggende definisjoner slik den for eksempel er anvendt i EU kommisjonens *Social business initiatives* (SBI's) definisjon og som igjen er utviklet på bakgrunn av amerikansk og europeisk forskningslitteratur på feltet (EU Social Business Initiative 2011). SBI definisjonen omfatter tre dimensjoner: en *entreprenøriell dimensjon* (som igjen omfatter både innovasjon og en form for selvfinansiering som skiller virksomhetene fra 'non profit' organisasjoner), en *sosial dimensjon* (som skiller dem fra ordinære 'for profit' organisasjoner) og en *governance dimensjon* (et styresett som «låser» organisasjonens demokratiske og sosiale formål).

**Figur 1:** Tre dimensjoner ved sosiale virksomheter



(Kilde: EU kommisjonen 2015)

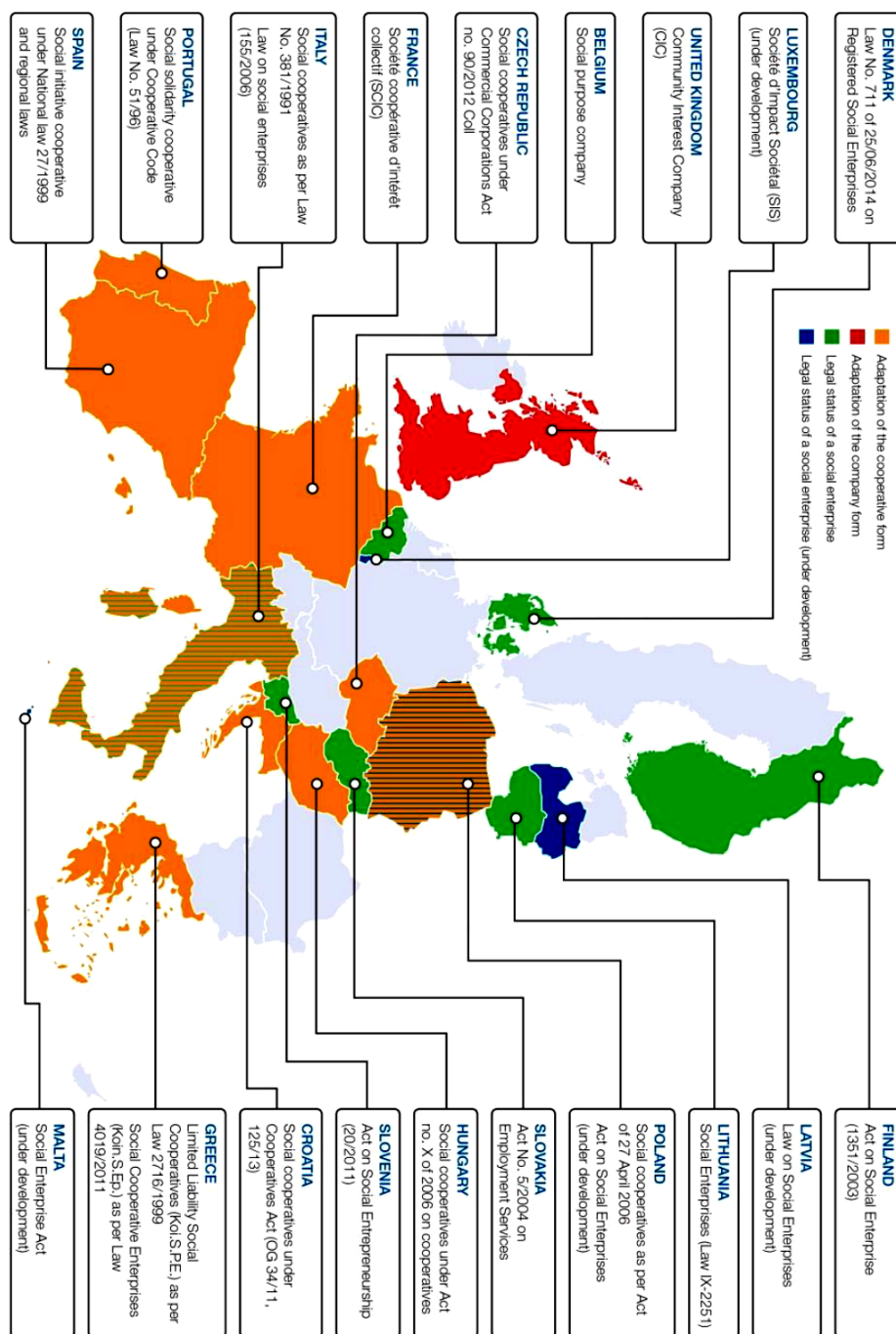
I EU kommisjonens kartleggingsrapport fra 2015 har man altså tatt utgangspunkt i disse tre dimensjonene og så foretatt en videre operasjonalisering av dem. En organisasjon må nå oppfylle følgende fem operasjonaliserte kriterier for å falle inn under definisjonen 'sosial virksomhet' under EUs definisjon:

- Organisasjonen må drive økonomisk aktivitet: Det betyr at den må engasjere seg i en kontinuerlig aktivitet av produksjon og/eller bytte av varer/og eller tjenester.
- Organisasjonen må forfølge eksplisitt ett (eller flere) sosial(e) formål: et sosialt formål er noe som gir en fordel til samfunnet.
- Organisasjonen må ha begrensning på fordeling av overskudd og/eller ressurser: hensikten med slike begrensninger er å fremheve det sosiale formålet på bekostning av det kommersielle.
- Organisasjonen må ha et styresett som gir uavhengighet fra både stat og markedsaktører.
- Organisasjonen må ha et inkluderende styresett, det vil si preget av deltakende og/eller demokratiske beslutningsprosesser.

På grunn av variasjonene som finnes mellom land, blant annet med tanke på grenseoppgangen mellom sektorer, er det vanskelig å få alle virksomheter som regnes til feltet til å passe inn med alle kriteriene. Denne definisjonen, og de fem kriteriene, anvendes derfor som en idealmodell som virksomheter holdes opp mot. Virksomheter kan dermed i mer eller mindre grad passe inn under EU kommisjonens definisjon av en sosial virksomhet.

I hvilken grad sosiale virksomheter og sosiale entreprenører faller inn under denne definisjonen har videre sammenheng med hvorvidt det finnes en politisk handlingsplan som tilrettelegger for at denne type virksomheter vokser frem. Det vil si hvorvidt dette er en type virksomheter som er blitt gitt en egen og selvstendig status avgrenset fra offentlige virksomheter, tradisjonell næringsvirksomhet og ideelle organisasjoner i frivillig sektor. Det finnes stor variasjon i Europa hvorvidt det er utformet en politikk for slike virksomheter og også hvorvidt det er utformet et eget juridisk rammeverk for dem.

**Figur 2: Europeiske land som har avgrenset status og eget juridisk lovverk for sosiale virksomheter<sup>4</sup>**



(Kilde: EU kommisjonen 2015)

<sup>4</sup> Merknader: (i) lover for sosiale virksomheter i Finland, Litauen og Slovakia refererer kun til virksomheter for arbeidsinkludering, såkalte WISE bedrifter. (ii) Italia er det eneste europeiske landet med både en lov om sosiale samvirkeforetak (juridisk form), samt en lov om sosiale virksomheter (juridisk status). (iii) Polen har en bestemt juridisk form for sosiale virksomheter (sosial kooperativer) og det foreligger et lovforslag om opprettelsen av å gi sosiale virksomheter egen juridisk status (ibid.).

EU-kommisjonens rapport fremstiller nasjonale variasjoner vedrørende utvikling av et eget handlingsrom for sosiale virksomheter i Europa. Kartet skiller mellom fire aspekter ved et slikt handlingsrom: 1) hvorvidt sosiale virksomheter er tilpasset samvirket (kooperativet) som organisasjonsform (oransje), 2) hvorvidt virksomhetene er tilpasset bedriftsformen (rød), 3) hvorvidt det eksisterer en egen juridisk status for sosiale virksomheter (grønn) og 4) hvorvidt en egen juridisk status for sosiale virksomheter er under utvikling (blå). Det fremgår av rapporten at bruken av samvirket er den mest utbredte organisasjonsformen for sosiale virksomheter i Europa og denne er særlig utbredt i Sør-Europa. Det vil videre også si i land som i samfunnsforskningen gjerne betegnes som tilhørende *den korporativt statlige velferdsmodellen*, for eksempel Frankrike, Italia, Spania og Portugal (Esping-Andersen 1990).<sup>5</sup> Samvirket er en organisasjonsform som regnes som tilhørende frivillig sektor, det vil med andre ord si at sosiale virksomheter regnes her som etablert etter initiativ fra frivillig sektor.

Bruken av bedriften, eller aksjeselskapet, er særlig utbredt i land som man i samfunnsforskningen karakteriserer som tilhørende *den liberale velferdsmodellen*, for eksempel i Storbritannia (England, Skottland, Wales).<sup>6</sup> Hvorvidt det er utviklet et eget juridisk rammeverk eller ei, synes imidlertid å være mer tilfeldig fordelt i land, og man finner eksempler på land både innen *den (sør-europeiske) korporative velferdsmodellen* og *den (nord-europeiske) sosialdemokratiske velferdsmodellen*.<sup>7</sup> Eksempler er land som Danmark, Finland, Italia, Belgia, Slovenia, Slovakia og Litauen. Et juridisk rammeverk er videre under utvikling i Luxemburg, Polen og Latvia. Som nevnt tidligere oppstod de første sosiale virksomheter i Italia, og de vokste ut av kooperativbevegelsen som har vært særlig utbredt i de Sør-europeiske landene. Samvirker (kooperativer), som en type organisasjonsform som omslutter sosialt engasjement i frivillig sektor, har i ulike perioder også vært anvendt i de skandinaviske landene, men da primært knyttet til bonde- og arbeiderbevegelsen. De har ikke i tilsvarende grad vært brukt som organisasjonsform til velferdsproduksjon, for eksempel til organisering av eldreomsorg eller til barnehager. Samvirket er med andre ord en organisasjonsform som er utbredt i land der den såkalte solidaritetsøkonomien og sosialøkonomien har vært sentral. I de skandinaviske landene karakteriseres den sivile organisering i større grad av den såkalte

---

<sup>5</sup> I den korporativt statlige velferdsmodellen er sosiale ytelser i stor grad knyttet til en forsikringsmodell og dermed også ofte knyttet til et arbeidsforhold.

<sup>6</sup> I den liberale velferdsmodellen gis sosiale ytelser kun til de fattigste og omfatter dermed et stort system for behovsprøving som vurderer hvilke personer og familier som skal gis offentlig støtte.

<sup>7</sup> Den sosialdemokratiske velferdsmodellen kjennetegnes av store innslag av universelle sosiale ytelser som gis til alle uavhengig av opptjening og med liten bruk av behovsprøving. Modellen kjennetegnes også av en styring av markedet og nært samarbeid mellom stat, arbeidsgiver- og arbeidstakerforeninger.



«medlemsmodellen». Det vil si at frivillig innsats hovedsakelig organiseres gjennom medlemskap i en demokratisk oppbygd frivillig organisasjon (Selle 2013). Det finnes likevel også en viss variasjon mellom de skandinaviske landene vedrørende samvirkets utbredelse. I Danmark anvendes for eksempel samvirket innen boligpolitikk, og i Sverige finnes eksempel på samvirker innen organisering av barnehage på 1990-tallet. Dette skal vi komme noe mer tilbake til etter hvert.

## Utviklingen i Europa

I de fleste europeiske land har frivillige organisasjoner spilt en sentral rolle i produksjon av velferdstjenester og som innovatører og utviklere av nye tilbud til udekkede behov i samfunnet langt tilbake i historien. Frivillige medlemsorganisasjoner, stiftelser, ideelle organisasjoner med et bestemt verdigrunnlag, kooperativer, kollektiver og bevegelser er eksempler på ulike former for sivile organisasjoner som har fylt funksjoner i velferdsproduksjonen i de fleste europeiske land.

I beretninger om velferdsstaters utvikling i Europa spiller sivilsamfunnets frivillige ('non profit') organisasjoner svært viktige roller frem til andre verdenskrig. I tiden etter den andre verdenskrig får de dessuten en sentral oppgave i gjenoppbyggingen av mange land, i arbeid med å skaffe bolig og å motarbeide fattigdom. Dette var ofte ideelle organisasjoner drevet på et religiøst grunnlag og et arbeid motivert av den kristne veldedighetstradisjonen. På 1960- og 70-tallet utviklet det seg flere sosiale bevegelser som fremmet krav om mer demokrati og likebehandling, og disse satte flere saker på dagsorden både gjennom et politisk arbeid og gjennom produksjon av tjenester. Blant annet ble saker som omsorg for barn og eldre satt på den politiske dagsorden og det ble utviklet nye tjenester som barnehager og eldreheim. I skandinaviske land var det fra 1960-tallet at velferdsstaten for alvor ble utbygd på nasjonalt nivå, og de universalistiske prinsippene ble gjort gjeldende, samt at mye av den ideelle velferdsproduksjonen da ble innlemmet i offentlig sektor (Kuhnle 1983).

På 1970- og 80-tallet kan man tale om en politisk gjenoppdagelse av frivillig sektor, og sektoren ble for første gang omtalt i politiske sammenhenger i flere europeiske land som *en egen sektor* som sto for viktige deler av velferdsproduksjonen (Eimhjellen 2012). Økonomiske nedgangstider medførte at man måtte redusere de offentlige utgiftene til velferd i mange land, og i den sammenheng undersøkte man hvordan frivillig sektor kunne bidra til å supplere de offentlige tjenestene. I Storbritannia på 1980-tallet snakket statsminister Thatcher om behovet for å:» rolling back the frontiers of the state», det vil si at velferdsstaten av økonomiske grunner måtte trekke seg tilbake og at andre samfunnsaktører i større grad måtte ta del i

velferdsproduksjonen. Tilsvarende argumentasjon, om enn ikke i samme utstrekning, finner man også i en norsk kontekst. I en Stortingsmelding om den økonomiske politikken fra 1987 heter det for eksempel: «Det er viktig å stimulere og mobilisere de kreftene som finnes i nærmiljøet (..) Det kan for eksempel inngås avtaler med frivillige organisasjoner om å utføre bestemte oppgaver som er definert i samarbeid mellom de berørte partene i nærmiljøet og i kommunen». <sup>8</sup> I Norge kom den første offentlige utredning som tok sikte på å beskrive frivillighet og ideelt arbeid som en egen sektor, og som belyste hvilken rolle og betydning sektoren spilte i samfunnet, i 1988. Her fremgikk det blant annet at et økt samarbeid mellom kommuner og frivillige organisasjoner nå var blitt «ressursmessig nødvendig», fordi man mente at kommuner manglet kapasitet til å håndtere den store etterspørselen for helse- og sosialtjenester. Det ble i denne utredningen fra 1988 også fremhevet at det var «verdimessig ønskelig» med en økt involvering av frivillige aktører, og dette fordi ideell sektor tradisjonelt har spilt en viktig rolle i utviklingen av «velferdssamfunnet», både som pionerer i utviklingen av tjenester, og som et viktig supplement og ideologisk alternativ til offentlige tjenester (ibid).

Dette var et tema som sto tilsvarende på dagsorden i mange europeiske land, men svaret på hvilke utfordringer som fantes og hvordan den frivillige sektoren kunne bidra, varierte stort mellom land ettersom velferdsmodellene har utviklet seg forskjellig. Spørsmålet rundt den såkalte velferdsmiksen i de enkelte land, det vil si hvordan den totale velferdsproduksjonen er delt mellom offentlig, frivillig og privat sektor, har hatt betydning for hva slags grobunn som finnes for fremveksten av sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter. Hvordan velferdsmiksen er delt mellom sektorer har betydning for hva slags nye initiativ som vokser frem, og om det først og fremst er grobunn for 'for profit', eller for 'non profit' eller snarere for 'not for profit', som sosiale virksomheter og sosiale entreprenører gjerne omtales som. I tråd med Defourny og Nyssens (2010) skal vi derfor i det følgende se hvordan fremveksten av sosiale virksomheter og sosialt entreprenørskap er knyttet til type velferdsmodell. Beskrivelsen av modellene bygger på Esping-Andersens (1990) typologi, og skillet mellom den korporative modellen, den sosialdemokratiske modellen og den liberale velferdsmodellen. De typiske eksemplene for hver av disse modellene er for øvrig USA (liberal modell), Tyskland (korporativ modell) og Sverige (sosialdemokratisk modell).

---

<sup>8</sup> Stortingsmelding nr. 4 (1987-88) *Perspektiver og reformer i den økonomiske politikken*, sitert i NOU 1988:17., s. 223.

## Den korporative velferdsmodellen

Landene som tilhører den korporative velferdsmodellen, er ifølge Esping-Andersen (1990) Tyskland, Frankrike, Belgia og Irland. Dette er katolske land der ideelle organisasjoner, det vil si frivillig sektor, bidrar med en relativt stor andel av den totale velferdsproduksjonen. Frivillige organisasjoner er videre i hovedsak finansiert og regulert av offentlig myndigheter som de inngår kontrakter med. På 1980-tallet opplevde disse landene økonomiske nedgangstider og økende arbeidsledighet, og det ble satt i gang offentlige programmer for å redusere arbeidsledigheten. Som en del av denne mobiliseringen oppsto også ideen om at det fantes et marked for småbedrifter som kunne supplere de offentlige programmene, ettersom det både eksisterte udekkede samfunnsbehov og samtidig mye ledig arbeidskraft. Parallelt med de offentlige programmene oppmuntret myndigheter dermed også gründerånden blant arbeidsledige, både for at de private initiativene kunne dekke behov i samfunnet og for at myndigheter slik kunne spare penger. Ideelle organisasjoner spilte en sentral rolle i å gjennomføre denne aktive arbeidsmarkeds politikken. Det førte også til en vitalisering av ideell sektor som ble mer produktiv som velferdsprodusent, men som også i større grad fikk en pionérrolle og utviklet grobunnen for entreprenørielle aktiviteter. I land som Frankrike og Belgia hadde denne nye pionér-ånden et tydelig utgangspunkt i ideell sektor. Gjennom begrepene 'sosial økonomi' og 'solidaritets-økonomi' betegnet man også fenomenet som en ny type økonomi med referanse til ideell sektors aktive rolle. Solidaritetsøkonomien og sosialøkonomien var med andre ord sentral i landene som tilhører den korporative velferdsmodellen. Som del av den nye økonomien oppsto nye samvirker som etter hvert formet det nye organisasjonslandskapet av sosiale virksomheter og sosiale entreprenører.<sup>9</sup>

## Den sosialdemokratiske velferdsmodellen

Den sosialdemokratiske velferdsmodellen omfatter de nord-europeiske og protestantiske landene Norge, Sverige, Danmark, Finland og Island. I alle disse landene finnes det en markant arbeidsdeling mellom offentlig, privat og frivillig sektor. De relativt avgrensede sektorene bidrar også til at det eksisterer ulike institusjonelle logikker som oppstår på grunn av de forskjellige oppgavene, verdiene og handlingsnormene som knytter seg til arbeidsdelingen (Thornton, Ocasio, Lounsbury 2012). Handlingsnormene tilsier at det stilles ulike forventninger til sektorene, for eksempel at offentlig sektor skal levere velferd, organisasjonene i ideell sektor skal ivareta ulike sosiale gruppers interesser og sette sosiale behov på

---

<sup>9</sup> Dette blir mer utdypet under avsnittet om den sør-europeiske (middelhavs) modellen.

dagsorden, mens næringslivet skal produsere arbeidsplasser og tjenester. Sektorene preges slik også av forskjellige *verdier* der for eksempel offentlig sektor forvalter likebehandling og rettferdighet, ideell sektor ivaretar omsorg og solidaritet med utsatte grupper, mens privat sektor ivaretar akkumulering av profitt (ibid). Den markante arbeidsdelingen mellom sektorer er med andre ord betingelser i den sosialdemokratiske velferdsmodellen som får betydning for hvordan man forstår hybride virksomheter som befinner seg mellom sektorer.

Det finnes også i de nordiske landene en tradisjon for kooperativer og samvirker selv om denne organisasjonsformen har større utbredelse i flere andre europeiske land, jfr. fremstillingen i figur 2. Men vesentlig i denne sammenheng er at kooperativbevegelsene i liten grad har bidratt med velferdsproduksjon i de nord-europeiske landene. Kooperativene har primært vært knyttet til bonde- og arbeiderbevegelsen i Norden (Hulgård 2004). I sin «social origins theory» for non profit sektoren beskriver Salamon og Anheier (1998) en historisk–komparativ teori om hvordan ‘non profit’ sektoren har utviklet seg forskjellig i ulike land. I den sosialdemokratiske modellen i de nordiske landene skriver de følgende om ‘non profit’ sektorens utvikling:

State-sponsored and state-delivered social welfare protections are quite extensive and the room left for service-providing non-profit organizations quite constrained. This type of model is most likely where working class elements are able to exert effective political power, albeit typically in alliance with other social classes. While the upshot is a limited service-providing non-profit sector, however, it is not necessarily a limited non-profit sector overall, as some accounts would suggest. To the contrary, given the political battles likely to be involved in the extension of state-provided welfare protections, we can expect non-profit organizations to still be quite active in such societies, but with a significantly different role, a role not as service providers but as vehicles for the expression of political, social, or even recreational interests (Salamon & Anheier 1998, 229).

Salamon og Anheier (1998) påpeker med andre ord at rommet for ideell velferdsproduksjon er svært liten i den sosialdemokratiske velferdsmodellen ettersom staten i så stor grad enten selv produserer velferden eller kjøper den inn. De understreker likevel at ‘non profit’ sektoren likevel fyller andre viktige roller i velferdsstaten som talerør for ulike sosialgrupper og interesser når det gjelder politikk, sosiale arenaer og sport og fritidsinteresser.

Økonomiske nedgangstider rammet også de nordiske landene på 1980-tallet, om enn i varierende grad. Press mot velferdsstaten var det først og fremst Sverige og Finland som opplevde, mens for eksempel Norge merket det i mindre grad. Debatter om velferdsstatens utfordringer foregikk likevel i alle de nordiske landene. Selv om presset ikke var like stort mot den norske velferdsstaten, ble det som tidligere nevnt også i Norge knyttet nye forventninger til frivillig sektor på slutten av 1980-tallet, jfr. St.meld. nr. 4 (1987–88) «Perspektiver og reformer i den økonomiske politikken». På

tross av intensjonene i denne norske stortingsmeldingen om å øke det offentlig-frivillige samarbeidet, skjedde det likevel ikke store endringer i velferdsmixen i tiden etter dette. I stedet fortsatte trenden der ideell velferdsproduksjon ble overtatt av offentlig sektor. 'Non profit' sektorens bidrag til velferdsproduksjonen i Norge ble snarere redusert i årene som kom (Sivesind 2013, Selle 1998, Selle 2015). Nedbyggingen av offentlig velferd var mer reell i Sverige, og det oppsto derfor blant annet nye samvirkeforetak, for eksempel for tidligere offentlige ansatte i den nedbyggingsrammende psykiatrien, og det ble etablert foreldre-kooperativer (ofte med en alternativ pedagogikk til den offentlige) ettersom den offentlige barnehageutbyggingen stoppet opp i Sverige (Pestoff 2004).

Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter dukket opp i en nordisk kontekst etter inspirasjon fra utlandet. Hulgård og Andersen (2009) mener at begrepene nådde Danmark delvis via den europeisk sosialøkonomiske tradisjonen og særlig med inspirasjon fra land som Belgia, Frankrike og Italia. Som vi har vært inne på i avsnittet over om den korporative velferdsmodellen er samvirker en sentral organisasjonsform innen sosialøkonomien og solidaritetsøkonomien. Samvirker (kooperativer) er virksomheter som oftest er rotfestet i lokalsamfunn og omfatter såkalte kryss-sektorielle partnere, det vil si interessenter fra både offentlig, privat og frivillig sektor. Den andre tradisjonen som har inspirert danskenes tilnærming til sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter var den mer markedsrettede tilnærmingen man finner i USA og Storbritannia, og hvor også filantroper og sosiale investorer spiller en viktigere rolle.

Kooperativbevegelsen strømmet over de nordiske landene første gang på midten av 1800-tallet knyttet til arbeider- og bondebevegelsen. Det kom en ny bølge for kooperativbevegelsen på 1980-tallet om enn i et mindre omfang, og også i varierende utbredelse i de nordiske landene. Den var for eksempel sterkere i Danmark, enn i Norge. Særlig innen bonde- og arbeiderbevegelsen har samvirker hatt en funksjon i utbygging av både landbruket og industrien. Det at disse fenomenene likevel ikke har vært like markante i de nordiske landene de senere tiår som i Sør-Europa, henger naturligvis sammen med utbyggingen av velferdsstaten.

Når sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter dukker opp som begreper i Norden utover på 2000-tallet, så kommer det altså på den ene side som inspirasjon fra land med en sterkere historie for sosialøkonomi og tredje sektor initiativ for etablering av kooperativer (som land i den korporative velferdsmodellen) og på den andre side fra land med en sterkere tradisjon for privat (både ideell og kommersiell) velferdsproduksjon der filantropien også spiller en viktig rolle.

## Den liberale velferdsmodellen

Den liberale velferdsmodellen er først og fremst representert av USA, men i en europeisk sammenheng er det Storbritannia (England, Scotland og Wales) som tilhører denne modellen, ifølge Esping-Andersen (1990).<sup>10</sup> I den liberale velferdsmodellen brukes det mindre offentlige midler til velferdsproduksjon sammenlignet med den sosialdemokratiske velferdsmodellen, og 'non profit' sektoren står her for en betydelig del av velferdsproduksjonen basert på økonomisk støtte fra privat sektor (Salamon et al 2004). Systemer for filantropi og veldedighet (charities) er dermed svært utbredt, det vil si langt mer enn for eksempel i den sosialdemokratiske modellen, og ofte suppleres private gaver også med bidrag fra offentlige tilskuddsordninger.

Det offentlige reformprogrammet 'New Public Management' slo inn i britisk forvaltning på 1980-tallet, det vil si noe tidligere enn hva det gjorde i de skandinaviske landene. Reformen medførte at ulike aktører fra offentlig, privat og frivillig sektor nå skulle delta i samme marked og konkurrere om å vinne kontrakter for produksjon av velferdstjenester for offentlig sektor. Tjenesteproduksjonen skjedde både i privat og ideell sektor, selv om det først og fremst var den private velferdsproduksjonen som økte. For den ideelle sektoren ble samtidig også forholdet til offentlig sektor endret markant. 'Non profit' sektoren hadde tidligere primært mottatt økonomiske tilskudd fra offentlige myndigheter, mens med innføring av NPM-reformen ble slike tilskudd erstattet av en kontraktbasert relasjon knyttet til kjøp av velferdstjenester som ideelle organisasjoner produserte. Velferdsproduserende ideelle virksomheters finansieringsgrunnlag ble altså radikalt endret med denne reformen. De måtte gjennomgå en tilpasning som både handlet om det konkurranseutsatte anbudssystemet og de måtte søke å finne andre metoder for inntjening.<sup>11</sup>

## Den sør-europeiske velferdsmodellen (Middelhavsmodellen)<sup>12</sup>

Denne modellen er opprinnelige ikke del av Esping-Andersens (1990) typologi, men har er gradvis blitt behandlet som en egen modell adskilt fra den korporative

---

<sup>10</sup> Han regner i tillegg også USA, Canada og Australia til den liberale velferdsmodellen.

<sup>11</sup> Vi skal belyse den liberale velferdsmodellen noe mer under avsnitt om USA som eksempel.

<sup>12</sup> I følge Esping-Andersen (1990) er de søreuropeiske landene Spania, Portugal, Italia og Hellas inkludert i den korporative velferdsmodellen, men mange har etter hvert påpekt at disse faller inn under en helt spesiell kategori som blant annet knytter seg til markante økonomiske forskjeller til de andre landene i den korporative modellen. Tilsvarende kritiske innvendinger gjelder for øvrig også for land som Australia og New Zealand som inngår i det liberale velferdsregimet, men som skiller seg markant fra andre land i denne modellen med tanke på en mer utbredt bruk av behovsprøvde ordninger knyttet til inntekt og i forlengelsen også en annen form for regulering av innvandring.

modellen (Defourny & Nyssens 2010). De sør-europeiske landene Italia, Portugal, Spania og Hellas har et langt lavere offentlig budsjett for velferdsproduksjon sammenlignet med landene som tilhører modellene vi til nå har omtalt. Disse landene har dessuten et mindre utviklet system for offentlig velferdsproduksjon, blant annet fordi de i langt større grad baserer velferdsproduksjonen på familien og på et kjønnsrollemønster der kvinnene ulønnet påtar seg en stor del av samfunnets omsorgsoppgaver. Systemet som historisk sett har eksistert for produksjon av sosiale tjenester har primært vært knyttet til kirken og tilliggende kristne veldedige organisasjoner. Fra etter andre verdenskrig ble imidlertid mange av disse organisasjonene begrenset av offentlige myndigheter som ville ha kontroll over sivilsamfunnets aktiviteter. I land som for eksempel Italia, som i stor grad opplevde det fascistiske regimets behov for å kontrollere sivilsamfunnet, finnes det et langt lavere antall organisasjoner i den frivillige 'non profit' sektoren sammenlignet for eksempel med de nord-europeiske landene. Kooperativbevegelsen har imidlertid stått sterkere i land som Spania og Italia. Det er med andre ord en organisasjonsform som er veletablert i disse landene, blant annet i tilknytning til velferdsproduksjon.

På 1980-tallet, da økonomiske nedgangstider rammet de sør-europeiske landene, dukket det raskt opp nye kooperative initiativer for å møte et økende behov for velferd. På grunn av nedgangstidene var det særlig arbeidsledigheten som skapte sosial nød, og det var dermed særlig knyttet til *arbeidsinkludering* at nye kooperativer ble dannet. Det gjaldt imidlertid også innen eldreomsorg, og avspeilte at disse landenes velferdsstat hadde et lite utbygd offentlig tilbud knyttet til omsorgstjenester. De nydannede kooperativene var imidlertid noe forskjellige fra de tidlige. Eldre, etablerte kooperativer hadde først og fremst rettet sine aktiviteter mot egne medlemmers interesser, mens de nye kooperativene tok et mer allment sosialt ansvar, for eksempel gjerne knyttet til et lokalsamfunn. De nye kooperativene skilte seg også fra de eldre med at de ofte ble utviklet i samspill mellom flere ulike interessenter, ofte fra forskjellige sektorer (kryss-sektorielt eierskap), og ikke kun var knyttet til en bestemt interessegruppe.

Begrepet 'sosial virksomhet' ('social enterprise') dukket først opp i land tilhørende den sør-europeiske velferdsmodellen, nærmere bestemt i Italia i 1990–91. Begrepet ble etablert som en beskrivelse av disse nye kooperative initiativene som påtok seg et samfunnsansvar og ble utviklet i samspill mellom aktører fra ulike sektorer. De nye kooperative virksomhetene ble karakterisert og omtalt som innovatører, velferdspionerer og entreprenører. Det italienske parlamentet utviklet i 1991 også et eget juridisk rammeverk for disse såkalte 'social co-operatives' (Defourny & Nyssens 2010). Flere land fulgte utover på 1990-tallet med å utvikle juridisk rammeverk for det som med en samlebetegnelse ble kalt 'not for profit' organisasjoner. I Frankrike,

Portugal, Spania og Hellas hadde disse organisasjonene, tilsvarende som i Italia, en organisasjonsutforming som kooperativer. Senere utviklet land som Belgia, Storbritannia og Italia (som fikk en ny lov i 2006) et juridisk rammeverk som ikke var like mye basert på kooperativer, men i stedet fikk en egen betegnelse og ble kalt 'sosiale virksomheter' (social enterprise) (ibid.).

## Utviklingen i USA

I Esping-Andersen (1990) typologi er USA det fremste eksemplet på den liberale velferdsmodellen. Det er en modell som bygger på enkelte andre prinsipper, enn for eksempel den sosialdemokratiske modellen, blant annet at sosiale ytelser ikke gis ut fra et universalitetsprinsipp (dvs. omfatter alle), men er rettet kun mot de fattige. Ytelsene gis ut fra et grundig system for behovsprøving, det vil si at offentlige myndigheter foretar undersøkelser av behovet til den enkelte familie eller person. På 1960-tallet ble det lansert et politisk program i USA kalt «Great Society», og som enkelt fortalt handlet om at ansvaret for velferdsproduksjon ikke kun skulle legges på offentlig sektor, men skulle i stedet skulle være et felles ansvar der både privat og ideell sektor skulle bidra i utstrakt grad. David Camerons program «Big Society», som ble lansert i Storbritannia i 2010 og har hatt betydning for fremveksten av sosiale virksomheter og sosialt entreprenørskap i Storbritannia de senere år, refererer til det amerikanske programmet fra 1960. «Great Society»-programmet i USA medførte at investeringer som ble gjort i utdanning, helse, fattigdomsforebygging og samfunnsbygging i utsatte områder ble kanalisert fra offentlige budsjetter til ideelle organisasjoner som fra før opererte i disse ulike feltene. Dette førte både til en styrking av de eksisterende ideelle organisasjonene, og det førte til etablering av mange nye.

Mot slutten av 1970-tallet og ved inngangen til 1980-tallet oppstod økonomiske nedgangstider i USA. De ideelle organisasjonene som nå hadde fått ansvar for sentrale deler av velferdsproduksjonen opplevde at de offentlige tilskuddene ble redusert (Salamon 1997). Det førte igjen til at organisasjonene ble tvunget til å søke andre inntektskanaler.

Første gang man hører snakk om sosiale virksomheter i USA er i tilknytning til disse økonomiske nedgangstidene på 1980-tallet. Det man da refererer til var nettopp denne prosessen der ideelle velferdsproduserende organisasjoner mistet sentrale deler av sine inntekter og begynte å orientere seg mot mer kommersielle aktiviteter som kunne skaffe dem nye inntekter. Organisasjonene begynte for eksempel å produsere varer og tjenester de kunne selge, som et tillegg og utvidelse av aktiviteter de før drev. Denne reorienteringen som de etablerte ideelle organisasjoner



gjennomgikk førte til at disse fikk et mer mangfoldig inntektssystem der noe baserte seg på offentlige tilskudd og kontrakter, andre på filantropiske gaver, i tillegg til inntekter organisasjonene nå genererte selv gjennom sin nye orientering mot mer kommersielle metoder. I 1998 ble nettverket *The National Gathering of Social Enterprises* etablert og bidro til å synliggjøre det nye organisasjonslandskapet som både besto av eldre, ideelle organisasjoner som hadde re-orientert seg, og av nyetablerte organisasjoner som søkte å kombinere ideelle formål med kommersiell drift.

En annen grobunn for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i USA kan knyttes til etableringen av Ashoka, en organisasjon som Bill Drayton etablerte i 1980. Ashoka ble en drivende kraft for entreprenøriell virksomhet i dette nye feltet gjennom sin misjon som var utalt som «å finne og støtte ekstraordinære individer med mønstersettende ideer for sosial endring» (Defourny & Nyssens 2010, 38). Muhammed Yunus som grunnla mikrofinans institusjonen Grameen Bank, blir gjerne fremholdt som det fremste eksemplet på en slik sosial entreprenør som Ashoka sikter til.

Til forskjell fra de sosiale virksomhetene som blant er samlet i *The National Gathering of Social Enterprises*, retter Ashoka sin oppmerksomhet mot spesielle individer som er i stand til å frembringe sosial endring. Fokuset er med andre ord på individet og dets egenskaper, mer enn på den type organisasjon de eventuelt måtte etablere. Tilknyttet denne forståelsen av den sosiale entreprenørens potensielle endringsskapende kraft, spiller også stiftelser og filantroper viktige rolle som økonomiske støttespillere. De bidrar blant annet ved å bære risikoen for oppstartbedrifter. Begrepet 'venture philanthropy', det vil si risikovillig kapital som gis en oppstartbedrift som forventes å ville gi avkastning på sikt, er et begrep som gjerne brukes om denne rollen som stiftelser og private givere spiller overfor sosiale entreprenører. I USA løftes ofte *Skoll Foundation* frem som eksempel på en stiftelse som er opptatt av å bære oppstartrisikoen for sosiale entreprenører. Nyskappings- og gründermiljøer ved universiteter i USA har etter hvert blitt sentrale arenaer for utvikling av sosiale virksomheter som nettopp vektlegger innovasjons- og investeringsaspektet.

Dette er med andre ord to ulike tilnærminger til feltet sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i USA. En sentral forskjell i disse to tilnærmingene er at den første tilnærmingen hadde et utgangspunkt i ideell sektor og der ideelle organisasjoner henvendte seg mot privat sektor for å lære om kommersielle inntjeningsmetoder, mens den andre tilnærmingen har utgangspunkt i privat sektor som vender seg mot sivilsamfunnets ideelle engasjement.

## Utviklingen i Norge

I Norge er sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i en langt mindre utviklet fase, enn i flere andre europeiske land og særlig sammenlignet med land i Sør-Europa. Dette har som nevnt sammenheng med type velferdsmodell, men det har også sammenheng med hvilke land som ble særlig rammet av finanskrisen i 2007–08 og hvorvidt krisen fikk følger av reduksjon i det offentlige velferdstilbudet. Det gjelder også variasjon som finnes mellom de skandinaviske landene, og kan på samme vis knyttes til ulike økonomiske forhold og variasjonene som finnes i velferdsmodellen også i Nord-Europa (Trägårdh et al. 2013, Sivesind 2016). I Norge har vi siden 2008 sett en gryende interesse og økende oppmerksomhet knyttet til sosialt entreprenørskap, og omfanget av aktører og organisasjoner er i vekst og særlig har dette vært en vekst de aller siste årene. Mens det for et par år siden ikke var særlig mange som brukte merkelappen sosialt entreprenør i Norge, er det i dag mange som definerer sin aktivitet som dette. Ettersom det til nå ikke har vært foretatt en kartlegging av slike virksomheter i Norge, har man ikke visst nøyaktig hvor stort dette organisasjonsfeltet har vært.

I likhet med i andre land utgjør sosialt entreprenørskap i Norge et mangfoldig felt som består av en rekke ulike organisasjonstyper som finansieres på forskjellige måter, som jobber på svært ulike tematiske felt, som inngår i ulike typer nettverk og som har større eller mindre grad av tilknytning til enten privat, offentlig eller frivillig sektor. Det finnes også aktiviteter som ligger nært opp til feltet, men som også kan falle utenfor feltet avhengig av hva slags definisjonskriterier som anvendes. Et eksempel er de ulike arbeidsrettede tiltakene som drives av ideelle sosiale virksomheter, som for eksempel Fretex, etter utlysning av anbud hos NAV. Dette er aktiviteter som faller innenfor kjernefeltet av hva mange sosiale entreprenører og sosiale virksomheter arbeider med i flere europeiske land, de såkalte WISE bedriftene (Work Integration Social Enterprises). Det at man ikke kjenner organisasjonsomfanget i Norge handler således både om at feltet ikke har vært kartlagt, men også at det eksisterer uklare definisjoner og avgrensninger av feltet.

Selv om organisasjonsfeltet er voksende i hele Europa, og selv om det stadig utvikles juridiske og institusjonelle avgrensninger og rammebetingelser for disse organisasjonene, så er dette rammeverk som ikke «fullt og helt» fanger dette organisasjonslandskapet. Det gjelder ikke minst i Norge hvor dette organisasjonsfeltet befinner seg i en tidlig fase. Det gjør at det finnes virksomheter i dag som kan være «gjemt» i andre sektorer, men som senere kan bli omfattet av feltet ettersom det gradvis blir synliggjort og tydeligere avgrenset. Organisasjoner som kan regnes til feltet sosiale entreprenører og sosiale virksomheter kan for

eksempel finnes «gjemt» i følgende eksisterende juridiske rammeverk: frivillige organisasjoner og stiftelser som anvender kommersielle metoder, samvirker som fremmer samfunnsinteresser og vanlige bedrifter som er drevet av sosiale formål mer enn hensynet til profitt. Arbeidet med å avgrense organisasjonsfeltet, gjennom for eksempel utvikling av en policy for denne type organisasjoner og eventuelt en egen juridisk status, vil med andre ord også kunne bidra til at organisasjonsfeltet øker ettersom flere virksomheter fra andre sektorer kan tilfalle kategorien.

Sosiale entreprenørers virksomheter i Norge finansieres ofte gjennom en kombinasjon av ulike inntektskilder som omfatter både salg av produkter og tjenester, støtte fra investorer eller andre private aktører, stiftelser eller offentlige tilskuddsordninger. I Norge er det som nevnt ikke utformet et eget regelverk tilpasset sosialt entreprenørskap eller sosiale virksomheter. Organisasjonene må derfor tilpasse seg det eksisterende institusjonelle landskapet som i praksis betyr at de har flere organisasjonsformer å velge mellom. Hvilken organisasjonsform de antar har betydning for hva slags juridisk rammeverk de må forholde seg til og også for hva slags offentlige tilskuddsordninger de har mulighet å søke på. Innovasjon Norge er en offentlig etat som deler ut tilskudd til aksjeselskap, og en bakgrunn for at mange velger AS som organisasjonsform i Norge er nettopp muligheten for å kunne motta støtte her. En mindre del er organisert som stiftelser eller frivillige (ideelle) organisasjoner som begge er organisasjonsformer som vil plassere dem i frivillig sektor.

Det kan være fordeler og ulemper med de ulike organisasjonsformene, som igjen har en viss sammenheng med hva slags tema organisasjonen jobber med. Bruk av stiftelsesformen gjør som sagt at organisasjonen vil regnes som tilhørende frivillig sektor, og slik kan den tydeliggjøre sitt sosiale formål og ufarliggjøre de forretningsmessige strategiene. En fordel med å velge aksjeselskap som organisasjonsform, er som sagt at man kan søke støtte hos Innovasjon Norge. En ulempe kan imidlertid være, at som tilhørende privat sektor kan organisasjonen bli møtt med mistillit og ha større utfordringer med å synliggjøre det sosiale formålet (Loga, m.fl. 2015). Et ideelt aksjeselskap registreres ikke som en egen organisasjonsform, men registreres som vanlig næringsdrift. Det at det er knyttet «ideelt» til organisasjonsformer fremhever at det er satt begrensninger på profittuttaket i organisasjonen sine vedtekter. Det bidrar til å synliggjøre for potensielle kunder og offentlige arbeidsgivere, at organisasjonen har sosiale formål i tillegg til kommersielle.<sup>13</sup> Det å karakterisere driften som et ideelt aksjeselskap kan

---

<sup>13</sup> For å være et ideelt aksjeselskap må det sosiale formålet være tydelig uttrykt i formålsbeskrivelsen, vedtektene må inneholde bestemmelser om at det ikke kan utbetales utbytte, og vedtektene må inneholde bestemmelser om hva som skal skje med virksomhetens aktiva ved en eventuell konkurs (Ingstad og Loga 2016).

med andre ord være en måte å kommunisere og understreke det sosiale formålet og fremvise at virksomheten ikke er en 'for profit' virksomhet (Ingstad og Loga 2016).

Fremveksten av ulike typer organisasjoner og inkubatormiljøer, som på ulike måter støtter sosiale entreprenører i deres utvikling, er også med på å prege feltet i Norge og drive det fremover. Sosiale investorer og inkubatormiljøer er aktører som investerer i sosiale entreprenører, eller som på andre måter støtter og samler dem, tilbyr kunnskapsoverføring, kontorfellesskap og nettverk. Mange av dem er også engasjert i å påvirke utviklingen av feltet på et mer overordnet nivå. Slike organisasjoner og inkubatormiljøer finnes i flere varianter. Et eksempel er Ferd Sosiale Entreprenører som har preget feltet siden det ble etablert i 2009. Ferd SE investerer i sosiale entreprenører og gir dem tilgang til kapital, kompetanse og nettverk og er hva man kaller en 'venture filantrop', eller 'sosial investor' på norsk.<sup>14</sup> Ferd SE er et sentralt nettverk for sosiale entreprenører i Norge i dag, blant annet på grunn av den kompetanse og nettverkskoblingen som deles gjennom den årlige Sosent-konferansen.

Kronprinsparets Fond, Reach for Change<sup>15</sup> og TD Veen Sosiale entreprenører velger også ut sosiale entreprenører og tilbyr dem støtte i form av kapital, kompetanse og nettverk. Videre representerer Sentralen i Oslo (tidligere SoCentral) et betydningsfullt innovasjon- og rådgivningsmiljø for organisasjoner og offentlige aktører som jobber med lokale og globale samfunnsutfordringer, og tilsvarende rolle spiller Impact Hub Bergen. Ashoka regnes som den eldste og største organisasjonen som, siden den ble grunnlagt i 1980, har arbeidet både med å støtte utvalgte sosiale entreprenører (Ashoka Fellows) direkte og med å utvikle sosialt entreprenørskap som felt. Ashoka er representert i Norge og har etter en seleksjonsprosess valgt ut seks norske sosiale entreprenører som *Ashoka Fellows*. KREM er et nettverk som har vært pådriver for sosial innovasjon i et tiår og har også vært del av etableringen av både *Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon* i partnerskap med hovedorganisasjonen VIRKE. Universitetet i Oslo har også Senter for Sosialt Entreprenørskap (SFE). Disse aktørene fungerer også som nettverk og møteplass for sosiale entreprenører i dag. Med andre ord er det i tillegg til de sosiale entreprenørene selv et voksende omfang av aktører og aktiviteter og pågående initiativ. Felles for mange av disse miljøene er at de i tillegg til å støtte sosiale entreprenører direkte også har engasjert seg for å fremme feltet og utvikle sosialt entreprenørskap i Norge (Ingstad og Loga 2016).

---

<sup>14</sup> For en redegjørelse av forholdet mellom ulike begrep i samspill mellom frivillig og offentlig sektor, for eksempel sosiale investeringer og sosialt entreprenørskap, se Loga 2016.

<sup>15</sup> De tilbyr kompetanse og nettverk, ikke kapital.

Foruten disse sentrale organisasjonene, investorer og inkubatormiljøene bidrar også enkelte sentrale ideelle organisasjoner i nettverk for kompetansedeling. Kirkens Bymisjon er eksempel på et tilknytningspunkt for prosjekt og aktører som anser seg som sosiale entreprenører. Disse betegner flere av sine prosjekter som sosialt entreprenørskap, og som frivillig organisasjon betegner de seg også som 'serie-entreprenører' idet de utvikler nye tiltak som senere kan bli skilt ut som selvstendige organisasjoner. Gatemagasinet Asphalt ble for eksempel etablert av Kirkens Bymisjon i Stavanger og er i dag en selvstendig stiftelse. Kirkens Bymisjon deltar fremdeles som støttespiller og distributør for Asphalt i flere byer på Vestlandet. Asphalt har også vært i Ferd SE sin portefølje og representerer et eksempel på samarbeid mellom både ideelle organisasjoner, investeringselskap og nye sosiale entreprenører.

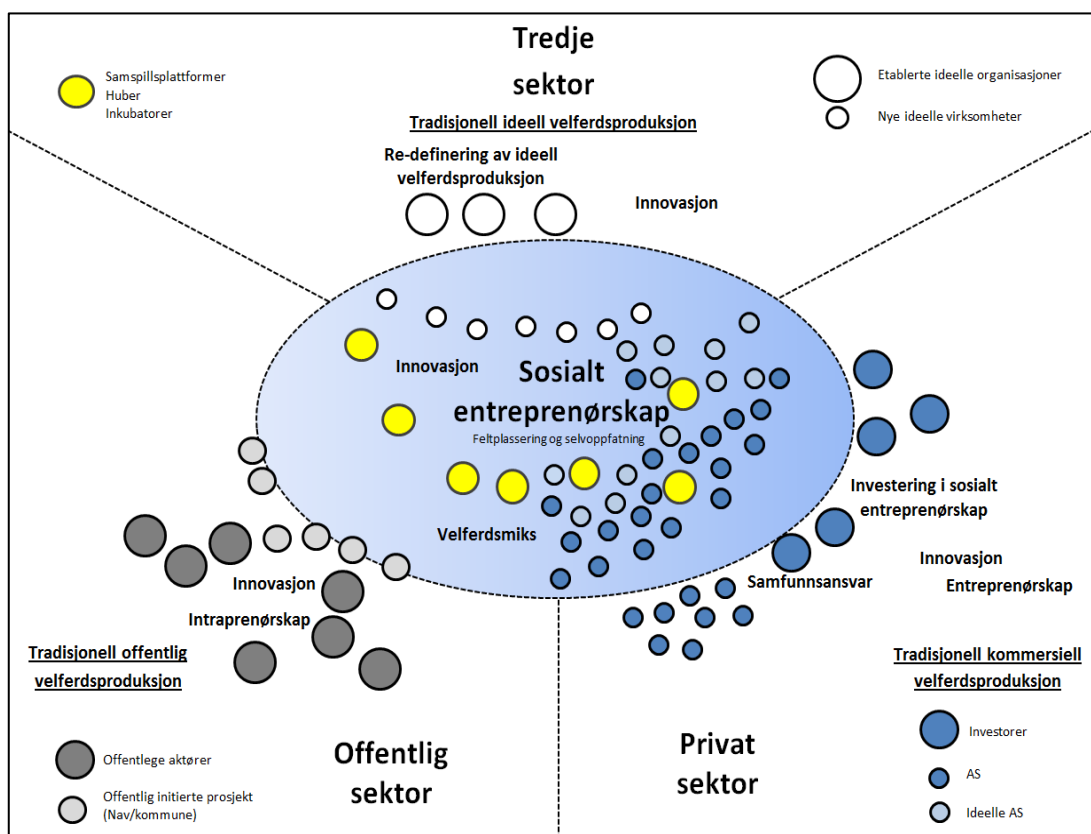
I tråd med nye reformer i offentlig sektor som omhandler samordning og samskaping er det de senere år blitt tatt initiativ til etablering av nye plattformer for samspill mellom ideelle organisasjoner, offentlig sektor og private investorer. Det kan være plattformer der man søker å bygge miljøer for utvikling av sosialt entreprenørskap for å dele kunnskap og skaffe finansiering fra ulike kilder. *Gateentreprenørene i Arendal* er et eksempel på dette der kommunen og Kirkens Bymisjon har gått sammen for å skape et miljø av sosiale entreprenører som jobber særlig med arbeidsinkludering. *Samfunnssentralen i Stavanger* og *UnLimited* på Tøyen er andre eksempler. Selv om flertallet av sosiale entreprenører i Norge synes å være organisert som aksjeselskap eller ideelle aksjeselskap, og først og fremst er knyttet opp mot private aktører, inkubatorer og sosiale investorers nettverk, er det altså også en viss andel som i første rekke er knyttet opp til ideelle organisasjoner i frivillig sektor og som inngår i nære samarbeid med offentlige instanser som kommuner gjennom koblingen til ideelle organisasjoner.

Det seneste året er det tatt et mer aktivt politisk initiativ for å utvikle sosialt entreprenørskap i Norge. Kommunal- og moderniseringsministeren har arrangert dialogmøter med sentrale aktører i feltet og er i ferd med å utvikle en «kokebok for sosialt entreprenørskap». Innovasjon Norge har fremhevet feltet i sitt såkalte «Drømmeløft», Virke har etablert et eget nettverk for sosiale entreprenører og KS arbeider for å bedre tilretteleggingen i kommuner. Det er også satt ned en samarbeidsgruppe av representanter fra fem ulike departementer som skal vurdere ulike tiltak for tilrettelegging for at sosialt entreprenørskap kan utvikle seg i Norge.

I motsetning til i de sør-europeiske landene er ikke samvirket (kooperativet) en organisasjonsform som er mye brukt i den norske konteksten. Med tanke på Europa-kartet vist tidligere i figur 2, vil dermed Norge verken være fargelagt grønn, blå eller oransje, men foreløpig kanskje snarere rød (som i Storbritannia). Det vil si at organisasjonslandskapet i dag i større grad er preget av bedrifter og tilknyttet

næringslivet, enn av samvirker som knytter dem i større grad til frivillig sektor. I Norge finner man imidlertid også sosiale entreprenører og sosiale virksomheter tilhørende frivillig sektor. De er sjelden organisert som samvirker, men er ofte heller rammet inn av ordinære frivillige medlemsorganisasjoner som utvikler og igangsetter entreprenørielle prosjekter med tilskudd fra offentlig sektor. Gradvis vokser også sosialt entreprenørskap frem gjennom tilrettelagte initiativ fra kommuner i samarbeid med private og frivillige aktører, for eksempel på arenaer som Sentralen i Oslo, Impact Hub Bergen, Samfunnssentralen i Stavanger og Gateentreprenørene i Arendal. Mye tyder på at sosialt entreprenørskap både vokser frem gjennom initiativ i næringslivet, men også tilpasser seg det nære samarbeidet som finnes mellom offentlig og frivillig sektor gjennom samarbeid med kommuner og medlemsorganisasjoner. Dette kommer vi tilbake til i del 2.

Figur 3, som er vist under, er ment som en illustrasjon av hvordan feltet av sosiale entreprenører i Norge i dag kan fremstå, med et tyngdepunkt i privat sektor (Loga et al. 2016). Det lyseblå feltet i midten av figuren befinner seg mellom offentlig, privat og frivillig sektor, og i dette feltet finner vi sosiale entreprenører som anvender et bredt spekter av organisasjonsformer.

**Figur 3: Sosiale entreprenørers sektortilhørighet i Norge**

De blå (og lyseblå) prikkene i figuren illustrerer sosiale entreprenører som er organisert som aksjeselskap (eller ideelt aksjeselskap) og har organisasjonstilknytning og nettverksforbindelser primært i privat sektor. De hvite prikkene illustrerer sosiale entreprenører definert i frivillig sektor gjennom organisasjonsformer som samvirke, stiftelse eller frivillig organisasjon. Dette er både eldre organisasjoner, for eksempel Kirkens Bymisjon, som orienterer seg mot sosialt entreprenørskap som felt og utformer prosjekter og virksomheter som kombinerer ideelt engasjement med kommersiell inntjening. Det omfatter imidlertid også nyetablerte virksomheter som tar en organisasjonsform knyttet til frivillig sektor. De gule prikkene illustrerer det som er nevnt over, at det gradvis vokser frem samspillplattformer mellom offentlig privat og frivillig sektor. Disse har ofte en lokal profil og et såkalt intersektorielt eierskap, det vil si at lokale offentlige myndigheter, frivillige organisasjoner og bedrifter deltar i samarbeidet. Ferd SE er også en viktig aktør (illustreres som blå runding i privat sektor), både i form av å fremme sosialt entreprenørskap som tema i offentligheten, som kunnskapsleverandør, som nettverk og støttespiller for sosiale entreprenører og som sosial investor. Mange sosiale entreprenører som har klart å etablere seg og også oppnådd skalering har vært del av Ferd SEs portefølje og dratt nytte av en aktiv deltakelse i deres nettverk.

## Oppsummering

Denne gjennomgangen av historiske og strukturelle forutsetninger for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter, blant annet knyttet til variasjoner i velferdsmodeller og økonomiske forhold, er ment for å illustrere at grobunnen for denne type virksomheter (og for de entreprenørielle individene) er forskjellige i ulike land. Mulighetsstrukturene for fremveksten av sosiale virksomheter og sosialt entreprenørskap er forskjellig i ulike land, og de antar også ulik form som igjen er knyttet til konteksten de utvikles i. Dette er et viktig bakteppe for å forstå hvordan sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter utvikler seg i Norge og hva slags egenskaper, finansieringskilder og kontaktpunkter organisasjonene har (og får).

Norge er kjennetegnet av et stort sivilt engasjement som tradisjonelt har foregått hovedsakelig innen frivillige medlemsorganisasjoner. Tradisjon for hybride virksomheter som kombinerer sosiale og kommersielle formål er mindre utbredt i Skandinavia, enn det for eksempel er i søreuropeiske land. Tradisjoner for filantropi er også mindre utbredt i Skandinavia, enn i land som tradisjonelt har hatt større klasseskiller som i Storbritannia og USA. Det norske organisasjonsfeltet er imidlertid i en startsfase og man ser at det er et felt som nå er i utvikling. Den norske velferdsstaten er omfattende og dekker de fleste sosiale behov i samfunnet. For eksempel finnes det et stort offentlig system for arbeidsinkludering, det vil si NAV som dekker oppgaver som i mange land er overlatt til private og frivillige aktører. De såkalte WISE (work inclusion social enterprises) organisasjonene er sentrale i dette organisasjonslandskapet i mange land, for eksempel i Storbritannia, mens dette området i Norge dekkes av ulike former for offentlig tilrettelagte tiltak. Verken behov for velferdsproduksjon eller økonomiske forhold tilsier med andre ord at dette organisasjonslandskapet er i sterk vekst.

De senere år er det imidlertid satt i gang ulike politiske initiativ for å øke veksten i dette feltet. Det knyttes både til å øke innsats for arbeidsinkludering og utvikling av nye virksomheter, for å skape mer innovasjon og vilje til entreprenørskap i samfunnet og for å stimulere til omstilling av velferdsstaten. På enkelte områder, som for eksempel arbeidsinkludering, eldreomsorg og utenforskap for ungdom eller flyktninger, finnes det behov som det offentlige ikke fullt ut makter å dekke, og det er i disse «lommene» man ser at sosiale entreprenører kan fylle et behov i samspill med det offentlige tilbudet.

EU kommisjonen har som nevnt tatt initiativer til å løfte sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter som felt og oppmuntre nasjonale myndigheter til å stimulere fremveksten. De har også igangsatt forskningsprosjekter der dette



organisasjonslandskapets såkalte «økosystem» kartlegges og sammenlignes. Norge har ikke vært blant landene som til nå har inngått i den empiriske sammenligningen. Kartleggingen som er gjort i denne rapporten er imidlertid et datagrunnlag som det er interessant å sammenligne med foreliggende EU-forskning. En slik sammenligning kommer vi nærmere tilbake til etter at vi har presentert resultatene fra undersøkelsen.

## Del 2: Utforming, kjennetegn og fellestrekk ved sosialt entreprenørskap

Kartleggingen av sosiale entreprenører i dette prosjektet ble blant annet gjort i samarbeid med sentrale aktører i feltet som har gitt oss lister med navn og organisasjoner, og våre egne søk i lister og på internett. Bruttoutvalget i spørreundersøkelsen var rundt 400 navn og e-post adresser til personer og virksomheter vi anså som relevante. Avgrensningen så langt var knyttet til hvorvidt organisasjoner selv definerer seg til feltet (egendefinering) og hvorvidt andre aktører regnet dem til feltet. Vi sendte så ut spørreskjema til alle disse, og vi fikk svar fra 179 stk. som selv anså seg selv eller sin virksomhet til å falle inn under begrepet sosialt entreprenørskap. Nettoutvalget for undersøkelsen er med andre ord 179 sosiale entreprenører eller sosiale entreprenørskapsvirksomheter. Igjen vil vi presisere at analysene og resultatene i rapporten i hovedsak gjelder for utvalget – de som har svart på undersøkelsen. Vi vet ikke hva det totale omfanget av sosiale entreprenører i Norge er (populasjonen) eller hvor representativt utvalg er.

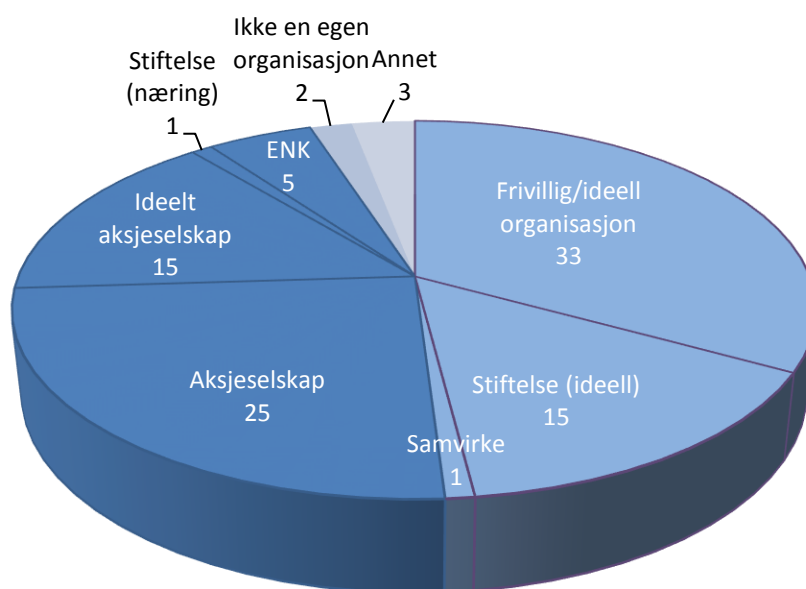
De fleste spørsmålene i undersøkelsen er rettet mot konkrete kjennetegn ved virksomhetene, men vi vil også rapportere noe fra respondentenes egne refleksjoner omkring virksomhetene. I det følgende vil vi rapportere fra spørreundersøkelsen ved hjelp av figurer og kommentarer og tolkninger til disse, samt utdrag og sammenfatninger av de åpne svarene i undersøkelsen. Av de 179 respondentene som svarte på undersøkelsen var det 74 prosent (119 stk.) som selv, eller sammen med andre hadde startet virksomheten de svarte på egne av, og 90 prosent (104 stk.) av disse var daglig leder. Det var noen flere kvinner (58 prosent – 73 stk.) enn menn (42 prosent – 54 stk.) blant disse gründerne, og 17 prosent (22 stk.) hadde utenlandsk bakgrunn (var selv født eller har foreldre fra et annet land enn Norge). Over halvparten av gründerne (60 prosent – 75 stk.) hadde også en (tidligere) tilknytning til den målgruppen som virksomheten er rettet mot. Videre skal vi skal vi først se på kjennetegn ved virksomhetene som respondentene svarte på vegne av.

### Organisasjonsform og formalisering

Et grunnleggende kjennetegn ved en virksomhet handler om organisasjonsform. Den mest vanlige organisasjonsformen blant virksomhetene i undersøkelsen er aksjeselskap, enten i form av et rent aksjeselskap eller et ideelt aksjeselskap. 40 prosent faller innenfor denne kategorien, fordelt på henholdsvis 15 prosent ideelle aksjeselskap (22 stk.) og 25 prosent rene aksjeselskap (37 stk.). Den nest vanligste organisasjonsformen i undersøkelsen er frivillig/ideell organisasjon/forening med 33

prosent (50 stk.). På fjerdeplass kommer (ideell) stiftelse (15 prosent – 23 stk.). Noen virksomheter var også organisert som enkeltpersonforetak (5 prosent – 8 stk.). Vi kan her se en jevn fordeling mellom de som kan plasseres innenfor privat eller kommersiell sektor (aksjeselskap, ideelle aksjeselskap, næringsdrivende stiftelser og enkeltpersonforetak) og de som kan plasseres innenfor ideell eller tredje sektor (frivillige/ideelle organisasjoner, stiftelser og samvirker). De som har svart på vår undersøkelse, ser med andre ord ut til å fordele seg relativt jevnt mellom frivillig og privat sektor. Gjennomgående i rapporten skal vi bruke denne todelingen til å se hvordan kommersielle og ideelle virksomheter fordeler seg på de ulike spørsmålene vi stilte.<sup>16</sup>

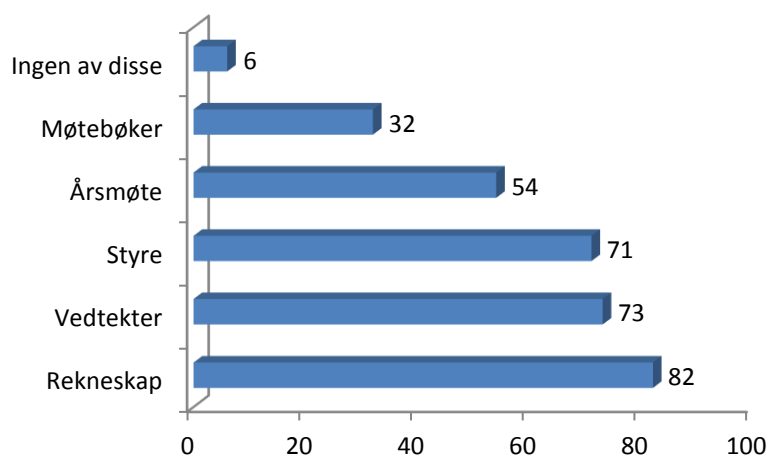
**Figur 4: Organisasjonsform. Prosent. (N=151)**



I tillegg til å ha en juridisk organisasjonsform er de aller fleste virksomhetene (98 prosent) også formaliserte gjennom å ha enten et regnskap, vedtekter, styre, årsmøte eller møtebøker. Å ha regnskap, vedtekter og eget styre er de vanligste formaliseringsindikatorne. Se figur 5 under.

<sup>16</sup> Fordelingene i figurene er basert på bivariate tabellanalyser der vi rapporterer prosentandeler, absolutte tall og resultatene fra en signifikanstest (kji-kvadrattest) av forskjellene mellom gruppene. Signifikanstesten (kji-kvadrattest/chi-square) handler om sannsynligheten for at det vi observerer i en analyse av et utvalg er resultat av tilfeldigheter (null-hypotese) og ikke uttrykk for egenskaper som gjelder hele populasjon som utvalget/gruppen representerer, gitt at utvalget er representativt. Testresultatene er noen steder markert i form av stjerner som angir om testresultatet gav koeffisienter under grensen for forkasting av hypotese om tilfeldigheter der \*=0,05/fem prosent sannsynlighet for tilfeldige variasjoner, \*\*=0,01/en prosent sannsynlighet for tilfeldige variasjoner, og \*\*\*=0,001/ 1 promille sannsynlighet for tilfeldige variasjoner.

Figur 5: Formalisering. Prosent (N=157)

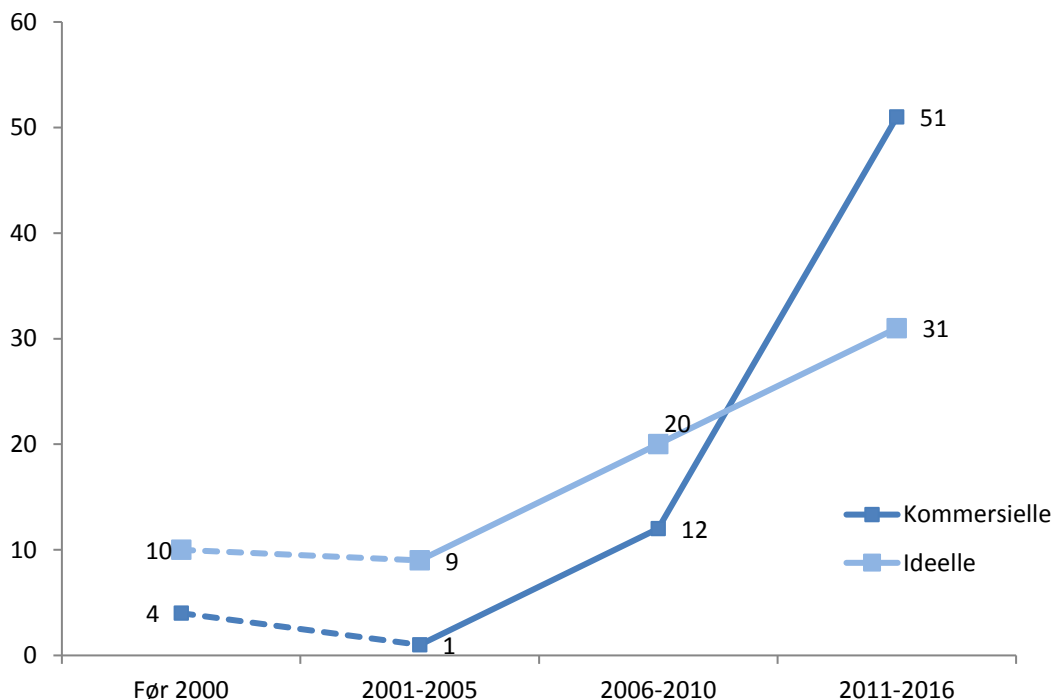


## Et ungt organisasjonslandskap i sterk vekst

I undersøkelsen har vi spurt om tidspunktet for etablering av virksomheten. Dette gir en indikator både på «alderen» på organisasjonene i dette organisasjonslandskapet, og i hvilke perioder man ser en vekst eller nedgang. Resultatet viser et organisasjonslandskap som er relativt ungt, det vil si at mer enn halvparten er etablert de siste ti årene.

Som vi ser av figuren under er det 14 virksomheter i undersøkelsen som ble startet før år 2000. Disse er spredd fra før 1900-tallet (Kirkens Bymisjon) og fremover til år 2000. Men, det er først fra 2000-tallet at veksten tar til. Mellom 2001 og 2005 ble 10 av virksomhetene startet, mellom 2006 og 2010 ble 32 virksomheter startet, og mellom 2011 og frem til 2016 ble hele 86 av virksomhetene startet.

**Figur 6:** Veksten i feltet. Antall virksomheter startet opp pr. tidsperiode. (N=138) (Chi.sig 0,001).



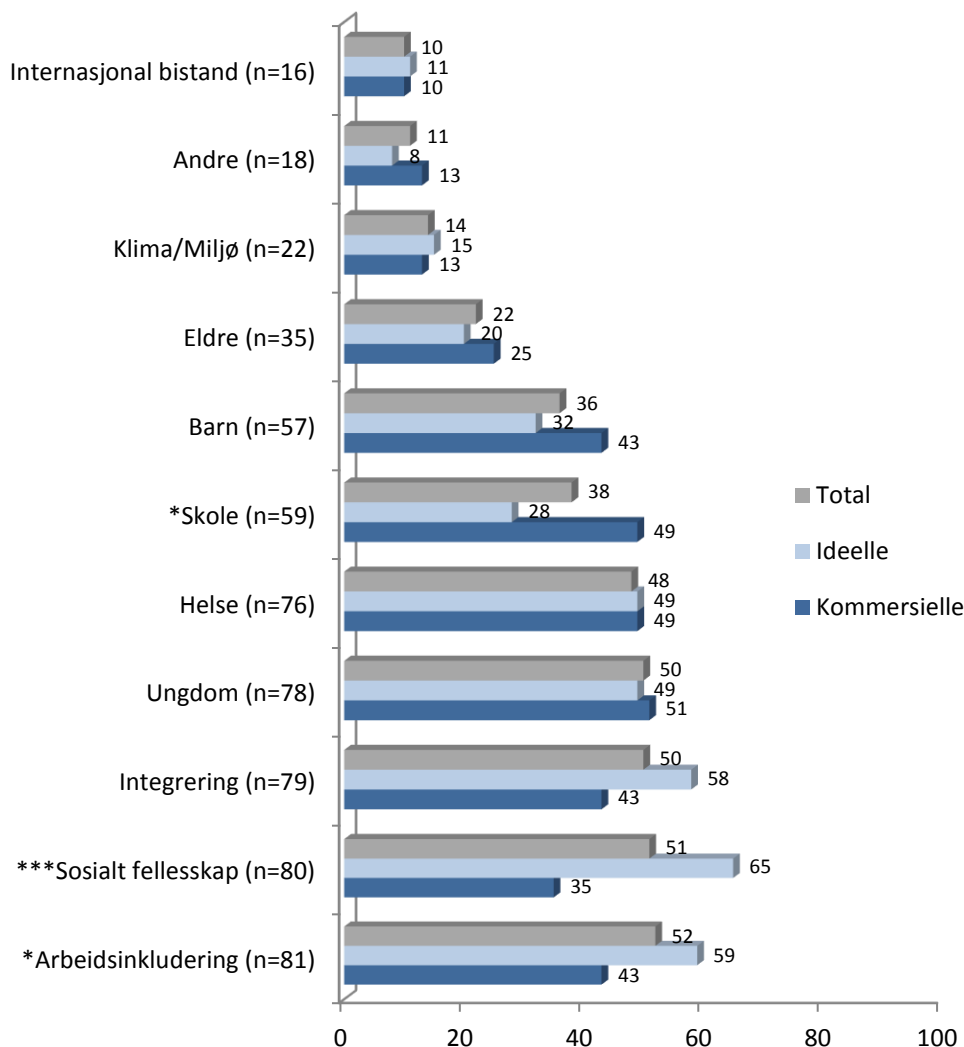
Det er også et klart (og signifikant) skille i etableringstidspunkt mellom virksomheter fra ulike sektorer (kommersiell versus ideell) i datamaterialet. Det er mange flere eldre ideelle enn kommersielle organisasjoner. For eksempel er 75 prosent av de kommersielle (51 stk.) etablert mellom 2011 og 2016, mens over halvparten (56 prosent) av de ideelle organisasjonene er etablert før 2011.

## Arbeidsområde og typer tjenester

Sosiale entreprenører kan tenkes å være virksomme innenfor mange tjenesteområder og felt. Med 12 svaralternativer spurte vi respondentene hvilke felt de arbeidet innenfor. Svarkategoriene i spørsmålet var ikke gjensidig utelukkende, noe som betyr at en virksomhet kunne plasseres innenfor flere felt.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Total er prosent av alle som svarte på spørsmål om virksomhetsfelt. Fordeling etter virksomhetstype fikk en noe lavere N (142) siden noen organisasjoner falt ut ved kategorisering i organisasjonstype (noen virksomheter kan ikke plasseres i en organisasjonsform eller er ikke en egen organisasjon). Kji-kvadrattesten er basert på tabellfordeling etter organisasjonstype.

**Figur 7:** Fordeling av virksomheter på arbeidsfelt. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (Flere svar mulig). (N=157/142).



Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

De største arbeidsfeltene blant de sosiale entreprenørene totalt sett ser ut til å være «Utenforskap og vanskeligstilte» (57 prosent), «Arbeidsinkludering» (52 prosent), «Sosialt fellesskap» (51 prosent), «Integrering» (50 prosent), «Ungdom» (50 prosent) og «Helse» (48 prosent). For eksempel jobbet mange med rusproblematikk, med psykiatri, med barn knyttet til for eksempel mobbing, fattigdom og overgrep, med arbeidstrening og alternativ til ungdom som faller utenfor, og med eldre, helse og ensomhet. Om vi så tar for oss andelen ideelle og kommersielle virksomheter innenfor hvert arbeidsfelt så ser vi at andelen ideelle virksomheter er større enn andelen kommersielle virksomheter innenfor de fire største arbeidsfeltene

(utenforskap, arbeidsinkludering, sosialt fellesskap og integrering). Forskjellene er også signifikante på feltene utenforskap, arbeidsinkludering og sosialt fellesskap. Det ser altså ut til å være en signifikant overvekt av kommersielle virksomheter på skolefeltet i datamaterialet, mens ideelle virksomheter dominerer innenfor de tre feltene sosialt fellesskap, arbeidsinkludering og utenforskap, som også er de tre største arbeidsfeltene.

I spørreskjemaet var det altså mulig å krysse av for flere arbeidsfelt, og 87 prosent av virksomhetene krysset av for flere av de oppgitte feltene (123 stk.). Noen krysset også av for alle alternativene (2 prosent – 3 stk.). I gjennomsnitt jobbet virksomhetene på 4,4 arbeidsfelt, der kommersielle hadde et gjennomsnitt på 4,2 og de ideelle hadde et gjennomsnitt på 4,7.

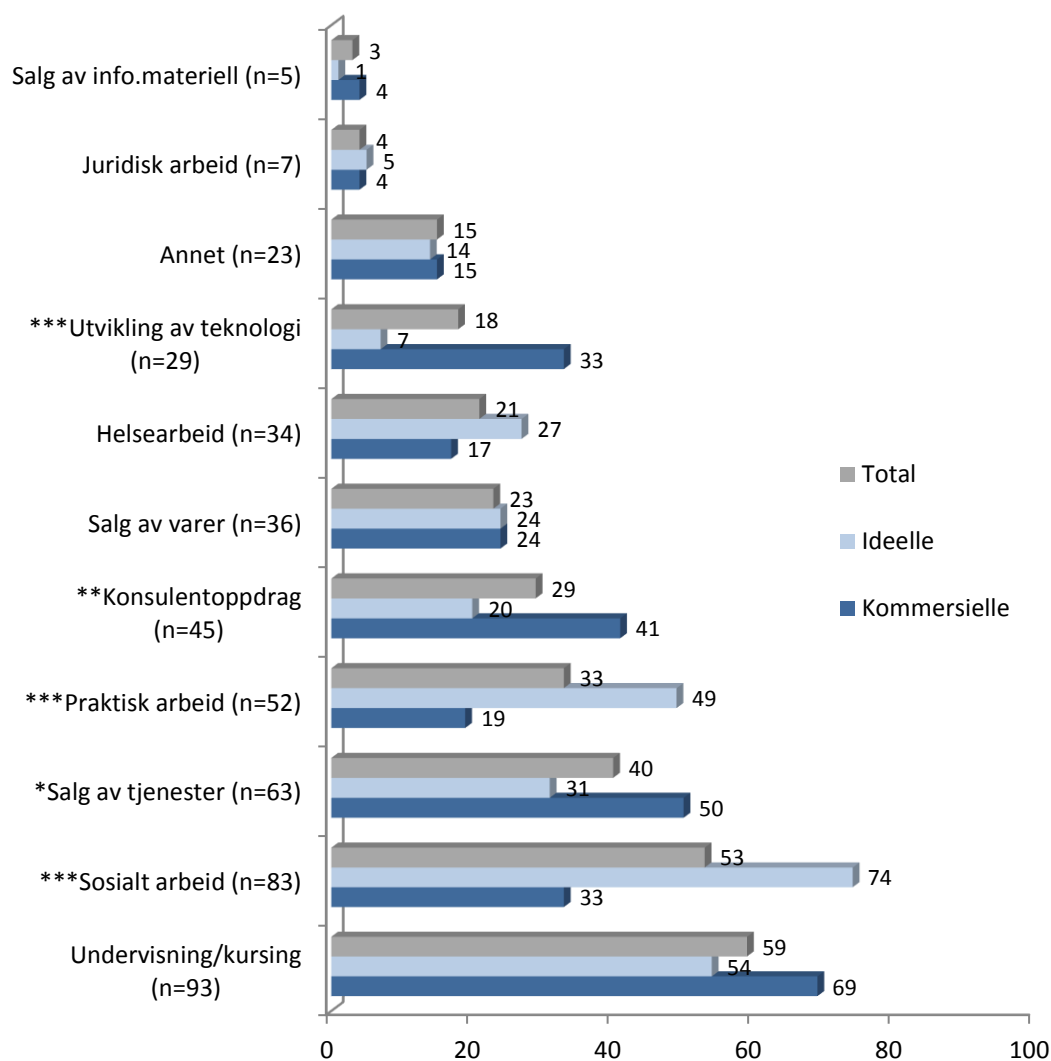
Ved hjelp av en faktoranalyse av arbeidsfelt kan man avdekke underliggende dimensjoner og mønstre for om, og i så fall hvilke av de ulike arbeidsfeltene som opptrer sammen. Ved kjøring av en faktoranalyse (principal component analysis) av de ulike arbeidsfeltene finner vi at feltene helse, eldre, utenforskap, ungdom, integrering, sosialt fellesskap og arbeidsintegrering ofte opptrer sammen. En fellesnevner for disse syv feltene kan sies å være inkludering i en eller annen form. 91 prosent av virksomhetene i undersøkelsen plasserer seg i ett eller flere av disse syv feltene, og undersøkelsen kan derfor tyde på at de aller fleste av virksomhetene jobber med inkludering i en eller annen form. Vi finner også at klima og miljø, arbeidsinkludering og kategorien andre klynger seg sammen og samler 63 prosent av virksomhetene, men også at klima og miljø, internasjonal bistand og kategorien andre ofte opptrer sammen og samler 26 prosent av virksomhetene. Det var ingen signifikante forskjeller mellom ideelle og kommersielle virksomheter langs disse dimensjonene.

Når det gjelder type arbeid eller arbeidsoppgaver er det flest som driver undervisning og kursing (59 prosent – 93 stk.), sosialt arbeid (53 prosent – 83 stk.), salg av tjenester (40 prosent – 63 stk.) og praktisk arbeid (33 prosent – 52 stk.) (se figur under). Arbeidsoppgavene er for eksempel knyttet til alternative utdannings- og opplæringsformer for ungdom, tilrettelegging for fysiske og praktiske fritidsaktiviteter, utlån av fritidsutstyr, sosialt samvær eller bistand til utsatte grupper i kontakt med det offentlige.

Mellom 15 og 29 prosent drev også med konsulentvirksomhet, salg av varer, helsearbeid, utvikling av teknologi og annet. «Salg av informasjonsmateriell» (3 prosent) og «juridisk arbeid» (4 prosent) var mindre vanlig. Når vi ser på fordelingene på arbeidsoppgaver etter virksomhetstype trer det frem flere forskjeller mellom organisasjonstypene. Det er signifikant flere blant de ideelle virksomhetene enn de

kommersielle som driver med sosialt arbeid og praktisk arbeid. På den andre siden er det signifikant flere av de kommersielle virksomhetene enn de ideelle som driver med salg av tjenester, konsulentoppdrag og utvikling av teknologi. Selv om ikke forskjellene er signifikante så var det også flere av de kommersielle enn de ideelle som drev med undervisning og kursing, mens flere av de ideelle enn av de kommersielle drev med helsearbeid.

**Figur 8:** Fordeling av virksomheter på type arbeidsoppgaver. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (Flere svar mulig). (N=157/142)



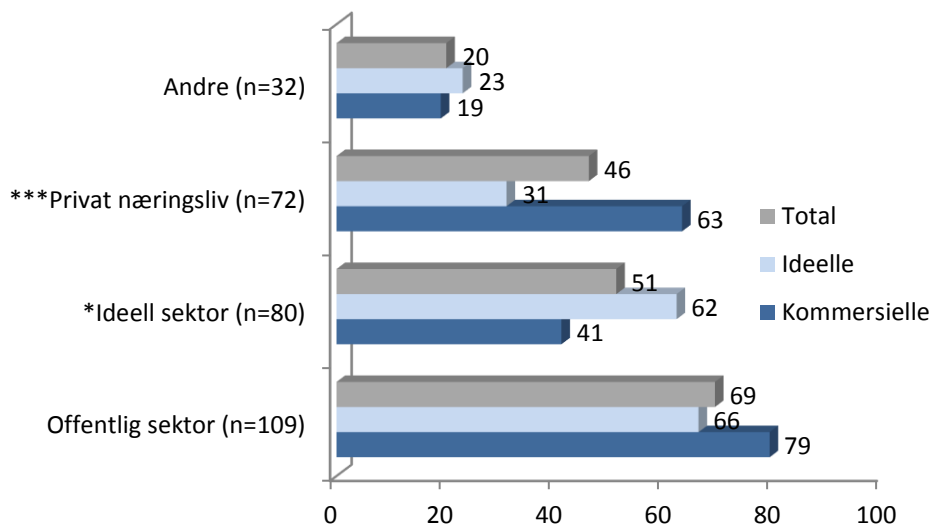
Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

De fleste virksomhetene utfører sine tjenester for offentlig sektor (69 prosent). En større andel av de kommersielle (79 prosent) enn de ideelle virksomhetene (66 prosent) utfører tjenester for det offentlige, men forskjellen er ikke signifikant. Vi



finner derimot signifikante forskjeller der flere av de kommersielle (63 prosent) enn de ideelle (31 prosent) utfører tjenester for det private næringslivet, mens flere ideelle (62 prosent) enn kommersielle (41 prosent) utfører tjenester for ideell sektor. En del av virksomhetene utfører også sine tjenester for andre enn de som ble nevnt i spørreskjemaet (20 prosent).

**Figur 9:** Fordeling av virksomheter på aktører de utfører tjenester for. Totalt og per organisasjonstype. (Flere svar mulig) Prosent. (N=157/142)



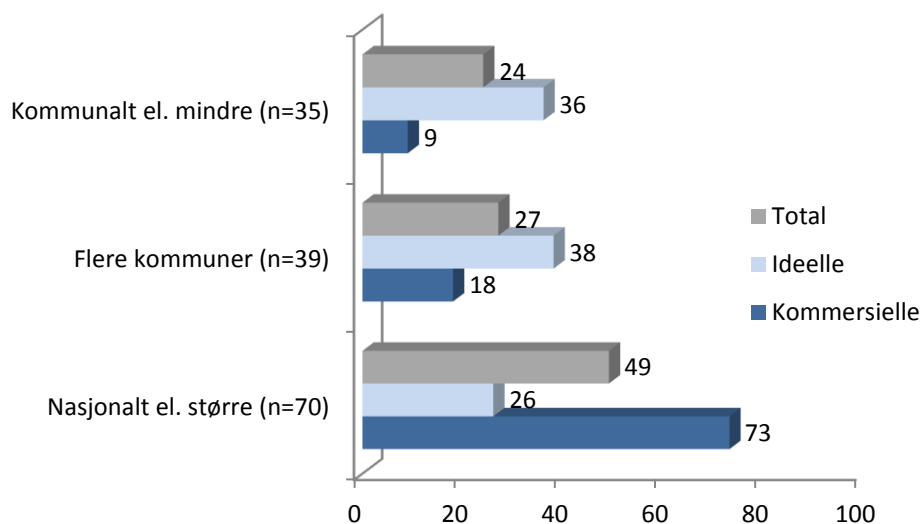
Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

## Geografisk nedslagsfelt

Når det gjelder virksomhetenes geografiske nedslagsfelt så er det flest virksomheter totalt som opererer på landsbasis (eller større område) – 48 prosent (70 stk.), mens 27 prosent arbeider innenfor flere kommuner (39 stk.), og 24 prosent arbeider innenfor en enkelt kommune eller mindre område (35 stk.). Om vi ser på hvordan de ulike typene virksomhetene fordeler seg, så er det tydelig at de kommersielle virksomhetene i størst grad er fokusert mot nasjonalt og større nivå (73 prosent) som sitt nedslagsfelt, mens de ideelle virksomhetene oftere opererer på det flerkommunale (38 prosent) og kommunale nivået (36 prosent). Uten at man skal gå for langt i gi forklaringer på dette, så kan vi likevel gi noen tolkninger. På den ene siden kan virksomheter som organiserer seg som aksjeselskap ha en større ambisjon om skalering og ønsker om vekst til flere deler av landet, enn virksomheter som velger organisasjonsform fra frivillig sektor. Kanskje kan også nettverk og inkubatormiljøer som samler mange av disse også bidra til et slikt nasjonalt fokus. En annen tolkning er at virksomheter i frivillig sektor er mer orientert mot kommuner som nedslagsfelt

fordi de ser kommuner som viktige støtte og finansieringskilder (noe vi kommer tilbake til) eller at frivillige organisasjoner i større grad er historisk og kulturelt lokalt forankret i geografisk avgrensede områder og kommuner. Her vet vi for eksempel at de ideelle virksomhetene er eldre enn de kommersielle.

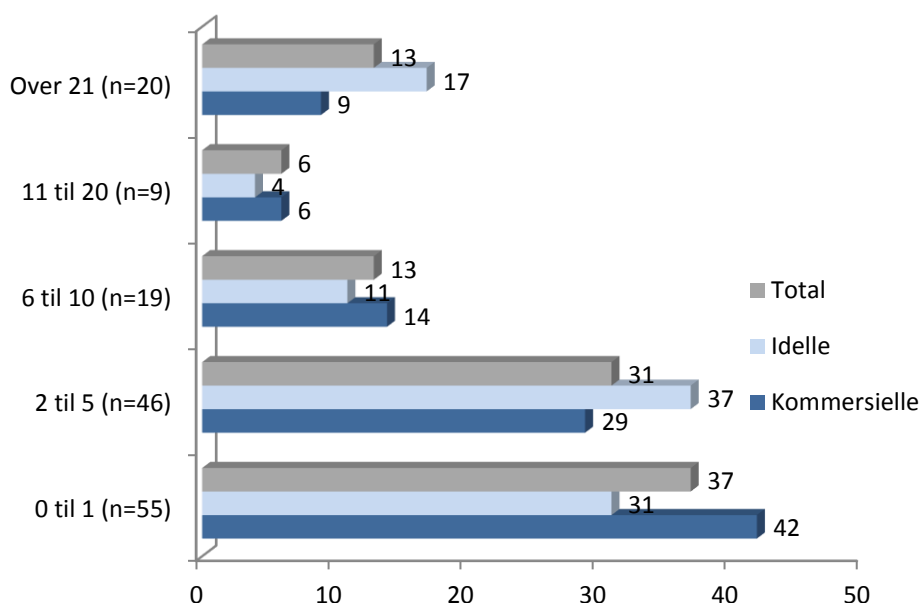
**Figur 10:** Fordeling av virksomheter på geografisk nedslagsfelt. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=144/136) (Chi.sig 0,000)



## Størrelse og økonomi

Sosialt entreprenørskap blir gjerne knyttet til enkeltpersoner eller små og nystartede virksomheter. 68 prosent av virksomhetene i undersøkelsen har fem eller færre ansatte (101 stk.). Om vi sjekker for forskjeller mellom ideelle og kommersielle virksomheter ser vi at flere av de kommersielle (42 prosent) enn de ideelle (31 prosent) består av 1 eller færre ansatte, mens noen flere av de ideelle (37 prosent) enn de kommersielle (29 prosent) har mellom 2 og 5 ansatte. Vi ser også at det er flere blant de ideelle virksomhetene (17 prosent) enn de kommersielle (9 prosent) som har flere enn 21 ansatte. De fleste virksomhetene ser altså ut til å være relativt små, og de kommersielle ser oftere ut til å være blant de minste. Forskjellene mellom kommersielle og ideelle virksomheter var likevel ikke signifikante med hensyn til antall ansatte.

**Figur 11:** Fordeling av virksomheter på antall ansatte i virksomheten. Totalt og per organisasjonstype. Prosent (N=149/140) (Chi.sig:0,395)



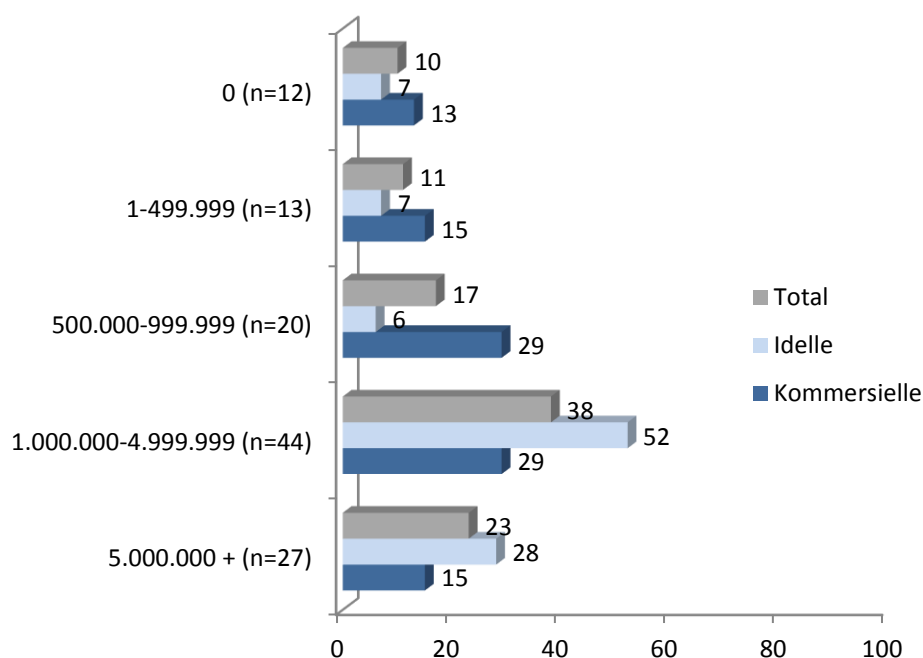
Det er viktig å understreke at det her er snakk om svært ulike typer organisasjoner, både når det gjelder organisasjonens alder, økonomi og grad av institusjonalisering. I vårt materiale inngår som kjent virksomheter knyttet til organisasjoner i Kirkens Bymisjon som gjerne er større og mer etablerte som organisasjoner enn de nye aksjeselskapene med kun noen få ansatte.

Datamaterialet viste også at flere av virksomhetene hadde ansatte med lønnstilskudd fra NAV (24 prosent – 35 stk.), og det var signifikant (0,01) flere blant de ideelle (34 prosent) enn de kommersielle virksomhetene (13 prosent) som hadde denne typen lønnstilskudd. I tillegg bruker hele 65 prosent (98 stk.) av alle virksomhetene frivillig arbeidskraft i den daglige driften. Blant disse er det som forventet flest blant de ideelle organisasjonene (88 prosent), men bruken av frivillig arbeidskraft i kommersielle virksomheter er likevel ikke ubetydelig (42 prosent).

De økonomiske betingelsene til sosiale entreprenørskapsvirksomheter er en sentral problemstilling knyttet til fremveksten av feltet. I undersøkelsen spurte vi respondentene noen spørsmål om virksomhetens økonomi. Når det gjelder økonomisk størrelse har totalt 23 prosent (27 stk.) av virksomhetene en omsetning på over 5 millioner, 38 prosent har en omsetning på mellom 1 og 5 millioner kroner i året (44 stk.) og 38 prosent har en omsetning på under 1 million kroner (45 stk.) Vi ser også av figuren at hele 80 prosent av de ideelle virksomhetene har en omsetning på over 1 million kroner, mens dette bare gjelder 44 prosent av de kommersielle

virksomhetene. På samme måte som kommentert over, så kan disse forskjellene skyldes at datamaterialet omfatter organisasjoner som Kirkens Bymisjon, som er store og profesjonelle organisasjoner med både stor omsetning og mange ansatte. Som vi vil komme tilbake til mot slutten av rapporten, er denne forskjellen i organisasjonslandskapet også en grunn for å drøfte hvorvidt Kirkens Bymisjon som organisasjon i større grad passer inn i definisjonen av en sosial virksomhet, mer enn en sosial entreprenør. Utgangspunktet i denne rapporten er imidlertid at det er viktig å regne disse virksomhetene til sosialt entreprenørskap som felt, både fordi de selv regner seg til feltet og begrepet, men også fordi denne type organisasjoner er helt sentrale i utviklingen av feltet i både en europeisk og en amerikansk kontekst.

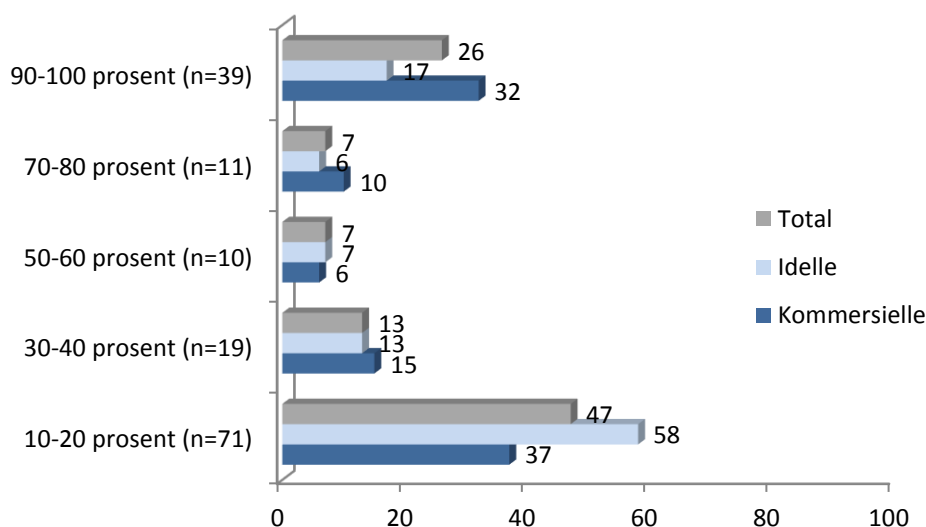
**Figur 12:** Fordeling av virksomheter på omsetning i kroner. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=116) (Chi.sig 0,000)



Hvordan virksomhetene får sine inntekter, er et sentralt spørsmål når det gjelder hvordan man definerer en sosial entreprenør, og om man skal betegne den en sosial virksomhet, en kommersiell virksomhet eller en frivillig organisasjon. Hvordan disse avgrenses fra hverandre er dessuten et spørsmål som drøftes innen ulike forskningstradisjoner om sosialt entreprenørskap, og der det finnes ulike fortolkninger (Loga 2016). Virksomheters inntekter kan komme fra ulike kilder. De kan komme fra egen inntjening, fra private gaver eller fra offentlig støtte og tilskudd. Av virksomhetene i undersøkelsen er det totalt 47 prosent som bare har mellom 10 og 20 prosent av sine inntekter fra egen inntjening (71 stk.). På den andre siden av

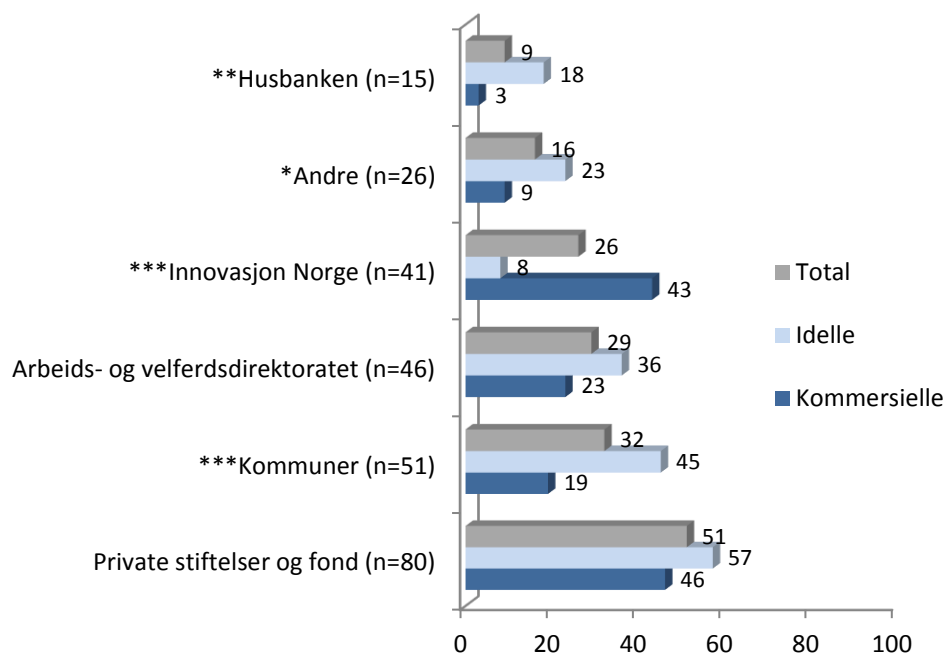
skalaen er det totalt 26 prosent (39 stk.) som nesten eller helt har sine inntekter fra egen inntjening. Vi ser her et skille mellom de som i hovedsak har sine inntekter fra ulike støtteformer og de som har inntektene sine fra egen inntjening. Selv om et flertall av virksomhetene totalt sett er avhengig av ekstern støtte eller tilskudd, er det tydelig at flere av de kommersielle (32 prosent) enn ideelle (17 prosent) virksomhetene er økonomiskselvstendige. Ideelle virksomheter er i mye større grad avhengig av eksterne støtte- og tilskuddsordninger. I en norsk kontekst sier imidlertid tallene at dette organisasjonslandskapet foreløpig er i en tidlig fase (med unntak av de eldre ideelle organisasjonene) og består av små virksomheter som ikke står veldig sterkt på egne ben.

**Figur 13:** Fordeling av virksomheter på andel av inntekter som kommer fra egen inntjening. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=140/150) (chi.sig:0,087)



Mye av inntektene til sosiale entreprenører i Norge kommer altså i form av offentlig støtte eller private gaver. Hvor inntektene kommer fra, sier noe om mulighetsstrukturene for denne type organisasjoner. I Norge er det en sterk tradisjon for at staten tildeler offentlig tilskudd til samfunnsnyttige formål. Forholdet mellom frivillige organisasjoner og staten er i sterk grad preget av dette. Innovasjon Norge på sin side støtter kun virksomheter som er organisert som aksjeselskap, slik at virksomheter som velger andre organisasjonsformer dermed må søke andre kanaler for tilskudd. I datamaterialet vårt hadde over halvparten av alle virksomhetene (51 prosent) søkt om støtte fra private stiftelser og fond, 32 prosent hadde søkt støtte fra kommuner, 29 prosent fra Arbeids- og velferdsdirektoratet (NAV), 26 prosent fra Innovasjon Norge, 9 prosent fra Husbanken og 16 prosent fra andre kilder.

**Figur 14:** Fordeling av virksomheter på hvem de har søkt om tilskudd fra. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=150/143)



Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

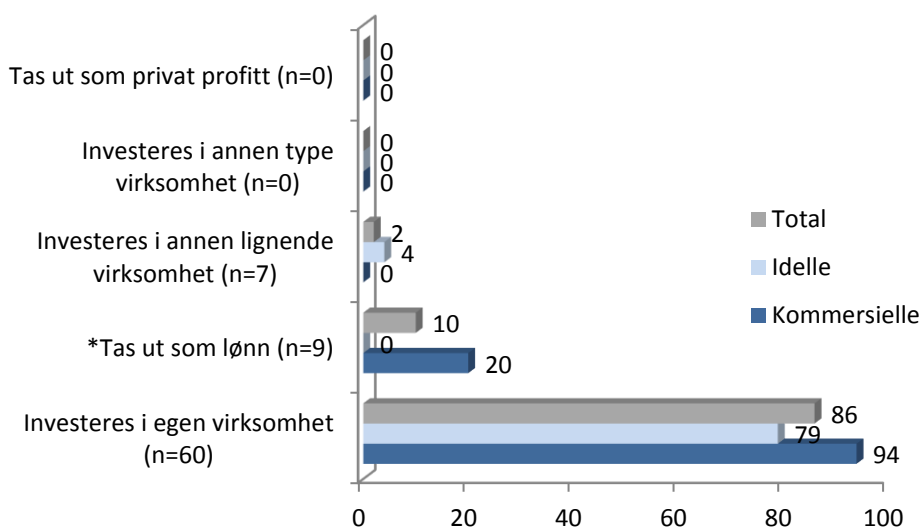
82 prosent av virksomhetene (119 stk.) hadde også fått en form for offentlig eller privat støtte i form av gave eller tilskudd. Her var det noen flere av de ideelle virksomhetene (89 prosent) enn de kommersielle (76 prosent) som hadde fått støtte. I en gjennomgang av åpne svar om hvem virksomhetene hadde fått støtte eller tilskudd fra, kunne vi telle opp 90 ulike offentlige, private eller ideelle aktører. Over 50 stk. fikk gaver, støtte eller tilskudd fra privatpersoner, bedrifter eller lokale frivillige organisasjoner. Rundt 30 stk. fikk støtte fra kommunen, rundt 20 stk. fra Arbeids- og velferdsdirektoratet, rundt 20 stk. fra Innovasjon Norge og rundt 15 stk. hadde fått støtte fra Ferd SE. Omtrent 10 stk. hadde fått støtte fra ulike legater, fond eller stiftelser, 10 stk. fra helsedirektoratet og 10 stk. fra andre (uspesifiserte) departementer.

En del av virksomhetene inngår også i porteføljen til ulike private investorer som både investerer økonomisk i virksomhetene, men som også bidrar i form av nettverk og kompetanse. 16 prosent av virksomhetene i undersøkelsen er nå en del av, eller har tidligere vært en del av porteføljen til en privat investor. De mest kjente er Ferd SE (9 stk.), TDVeen (6 stk.) og Kronprinsparets fond (1 stk.). Andre investorer som blir nevnt er Aleris (1 stk.), Alf Sevid og Petter Hagland (1 stk.), SR Bank (1 stk.), Ricon Norge (1 stk.), og Sprint consulting (1 stk.). Dette kommer vi tilbake til i drøfting av figur 16.

De økonomiske vilkårene til sosiale entreprenører og hvordan de håndterer eventuelle driftsoverskudd er sentrale tema i diskusjonen omkring sosialt entreprenørskap, og også knyttet til hvilken organisasjonsform de har. I undersøkelsen var det litt over halvparten av virksomhetene (52 prosent – 71 stk.) som sa at de hadde gått med overskudd en eller flere ganger i løpet av de siste fem årene. Her var det også flere blant de kommersielle (57 prosent) enn de ideelle (43 prosent) som hadde gått med overskudd (men ikke sign. forskjell). Videre oppgav 30 prosent (42 stk.) av virksomhetene å være økonomisk bærekraftige eller uavhengige av støtte eller tilskudd. Også her var det noen flere blant de kommersielle (36 prosent) enn de ideelle (22 prosent) (men ikke sign. forskjell). Mål om økonomisk uavhengighet er også sentralt hos mange (62 prosent – 61 stk.), og det er signifikant (0,001 nivå) flere blant de kommersielle virksomhetene (93 prosent) enn de ideelle virksomhetene (40 prosent) som har et slikt mål.

Som vi kan se i figur 15 under, av de som har gått med overskudd, så er det flest som investerer dette i egen virksomhet (86 prosent – 60 stk.), noen tar overskudd ut som lønn (10 prosent – 7 stk.) eller investerer/tildeler andre lignende virksomheter (3 prosent – 2 stk.). 13 prosent svarte kategorien annet (9 stk.). Det er flere av de kommersielle virksomhetene (94 prosent) enn de ideelle (79 prosent) som re-investerer overskudd i egen virksomhet (ikke signifikant forskjell), og det er bare kommersielle virksomheter som tar ut overskudd i lønn (20 prosent) (signifikant forskjell på 0,05 nivå). Hos noen få ideelle (4 prosent) blir overskudd investert i annen, men lignende virksomhet (ikke signifikant). Dette viser med andre ord et bilde av et organisasjonslandsskap som i liten grad er drevet primært på et kommersielt grunnlag, og det er uavhengig av hva slags organisasjonsform de har valgt.

**Figur 15:** Fordeling av virksomheter på hva som blir gjort med økonomisk overskudd. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=70/63)



Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

## Samarbeid og nettverk

Vi vet nå at flere av virksomhetene inngår som en del av porteføljen til en privat investor og kan derfor ha tilknytning til andre lignende virksomheter. Nettverk mellom virksomheter og sosiale entreprenører kan også eksistere i egne nettverk for sosiale entreprenører, inkubatorer, samarbeidsplattformer eller i direkte samarbeidsrelasjoner i den daglige driften av virksomhetene. Det kan også eksistere relasjoner mellom virksomheter som er tilknyttet ideelle organisasjoner som for eksempel Kirkens Bymisjon.

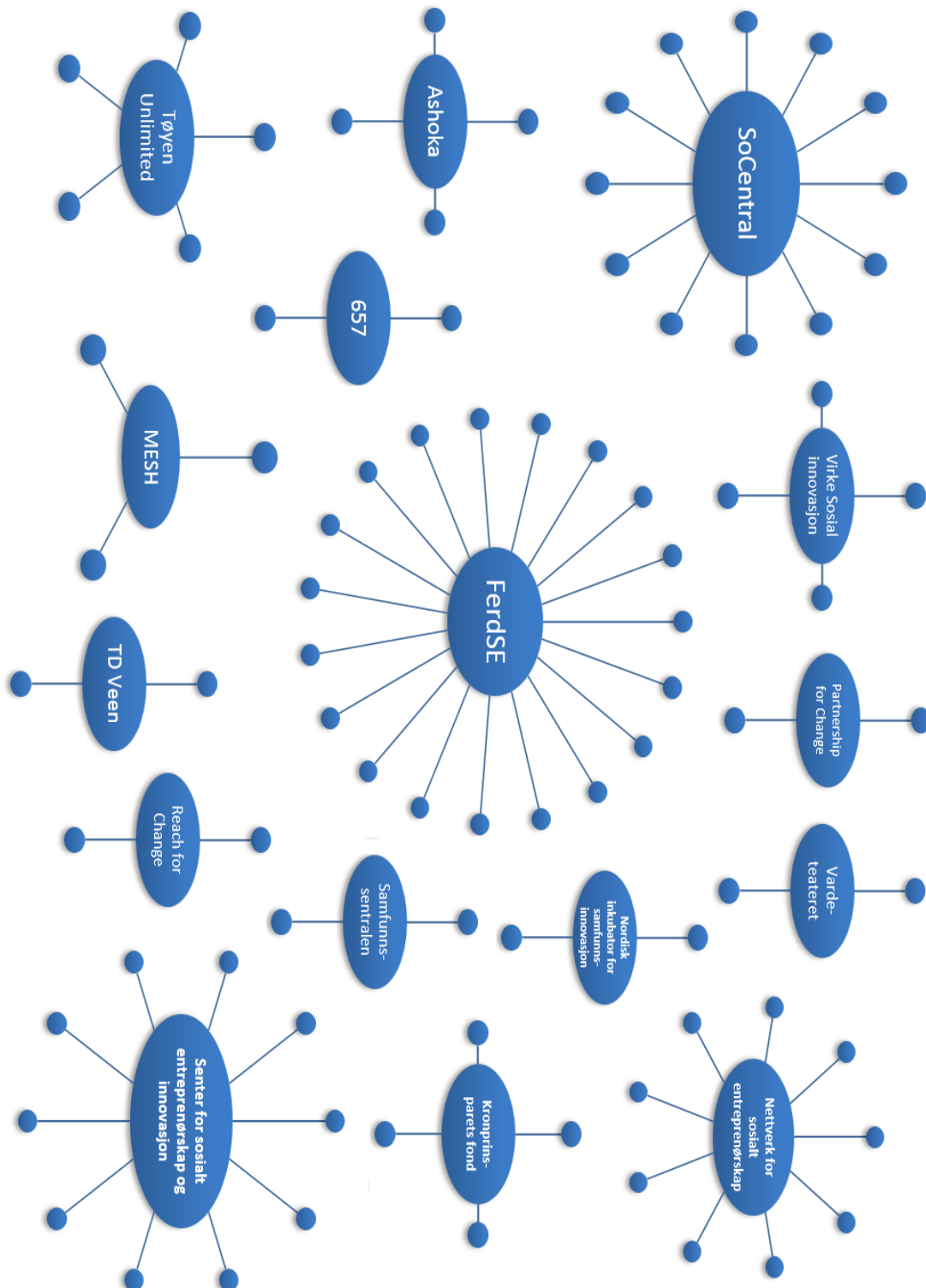
I undersøkelsen svarte 55 prosent (66 stk.) at de er med i et nettverk med andre gründere. Det var signifikant flere blant de kommersielle (68 prosent) enn blant de ideelle (36 prosent) der gründer var med i et nettverk med andre gründere (chi.sig 0,01).

De gründernettverkene som oftest ble nevnt er FERD SE (19), SoCentral (12), Senter for Sosialt Entreprenørskap og Innovasjon (10), Nettverk for Sosialt entreprenørskap (9), Ashoka (6), Tøyen Unlimited (5) og Virke Sosial Innovasjon (5). Av de som blir nevnt av tre og fire respondenter inngår Kronprinsparets Fond (4) og MESH (3). De som nevnes av to respondenter er: 657, Nordisk inkubator for samfunnsinnovasjon, Partnership for Change, Reach for Change, Sociale Entreprenører Danmark, TDVeen og Vardeteateret. I tillegg til de som her er omtalt, ble det nevnt rundt 50 andre nettverk av enkelte informanter. I figuren nedenfor har vi illustrert informantene i



undersøkelsen sine tilknytninger til slike gründernettsverk. Flere virksomheter var også knyttet til flere slike nettsverk, men disse krysskoblingene er ikke illustrert i figuren.

**Figur 16:** Illustrasjon av virksomheters tilknytninger til gründernettsverk.



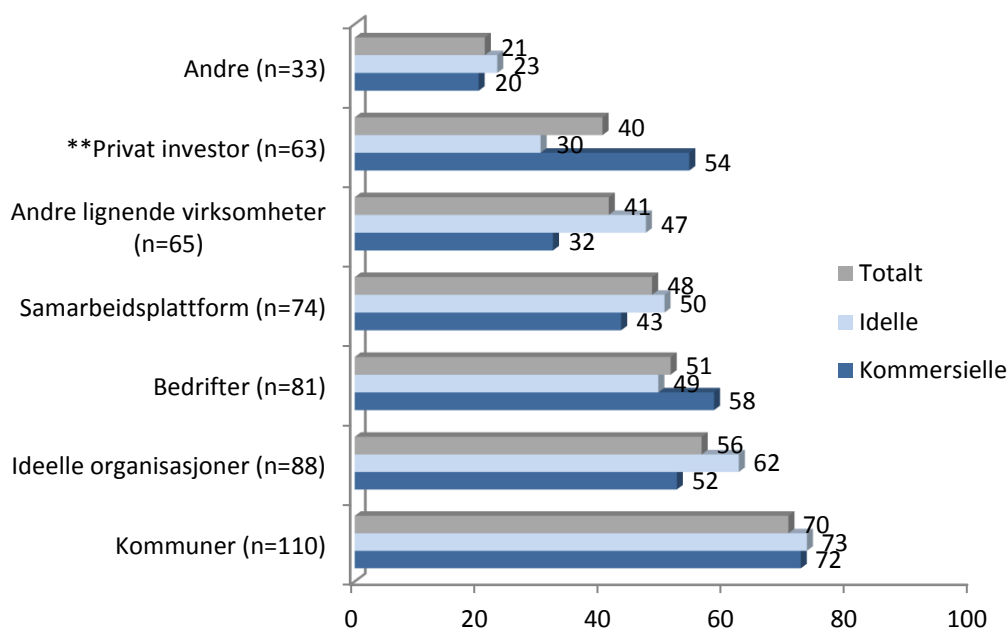
Som vi har vært inne på tidligere i rapporten har også Kirkens Bymisjon en sentral rolle i dette feltet siden mange sosiale virksomheter springer ut fra Kirkens Bymisjons organisasjoner i ulike byer i Norge. I vårt datamateriale var 27 prosent (49 stk.) av virksomhetene knyttet til Kirkens Bymisjon enten som et eksisterende prosjekt under en Bymisjon eller en virksomhet som har sprunget ut fra en Bymisjon. Nå er det ikke nødvendigvis slik at alle disse virksomhetene har direkte koblinger til hverandre, men om vi tolker dette som et nettverk der kompetanse, erfaring og støtte kan deles mellom sosiale entreprenører så utgjør dette det største nettverket av sosiale entreprenører i Norge.

Videre i undersøkelsen fant vi også at 63 prosent (89 stk.) av virksomhetene er knyttet til en samarbeidsplattform for sosiale virksomheter eller innovasjon. Det var flere blant de ideelle virksomhetene (67 prosent) enn de kommersielle (58 prosent) der virksomheten var tilknyttet en form slik samarbeidsplattform (ikke sign. forskjell). De to spørsmålene om gründernettsverk og samarbeidsplattformer overlapper til en viss grad, der samarbeidsplattformer både kan være mellom gründere og mellom gründere og typer andre aktører – offentlige, private eller ideelle. Mange av de samme nettverkene/samarbeidsplattformene blir og nevnt i svarene på de to spørsmålene. Om vi legger sammen alle disse typene nettverk/samarbeidsplattformer så blir det nevnt nesten 200 unike samarbeidsrelasjoner, nettverk eller samarbeidsplattformer mellom gründere og andre aktører. Dette inkluderer mange ulike offentlige etater, kommuner og etater/avdelinger i kommuner, ulike lokallag av ideelle organisasjoner (for eksempel Kirkens Bymisjon og Røde Kors) og mange private næringslivsaktører og nettverk.

I undersøkelsen svarte også 39 prosent (34 stk.) av virksomhetene at de er samlokalisert fysisk med andre lignende virksomheter (45 prosent av de kommersielle og 36 prosent av de ideelle – ikke signifikant forskjell). 29 prosent (41 stk.) er tilknyttet andre lignende virksomheter gjennom den daglige driften. Her er det også signifikant flere av de ideelle virksomhetene (40 prosent) enn de kommersielle (15 prosent) som er tilknyttet andre lignende virksomheter i den daglige driften (signifikant på 0,01 nivå).

Vi spurte også om hvem virksomhetene samarbeider med for å realisere virksomhetenes formål. Her svarte 70 prosent (110 stk.) at de samarbeider med kommuner. 56 prosent (88 stk.) samarbeider med ideelle organisasjoner, 51 prosent (81 stk.) med bedrifter og 48 prosent (74 stk.) med en samarbeidsplattform. 41 prosent (65 stk.) samarbeider med andre lignende virksomheter og 40 prosent (63 stk.) samarbeider med en privat investor. Det var signifikant flere av de kommersielle (54 prosent) enn de ideelle (30 prosent) som samarbeidet med en privat investor.

**Figur 17:** Fordeling av virksomheter på samarbeid med andre aktører for å realisere virksomhetens mål. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=158/143)



Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

## Påvirkning av politiske prosesser

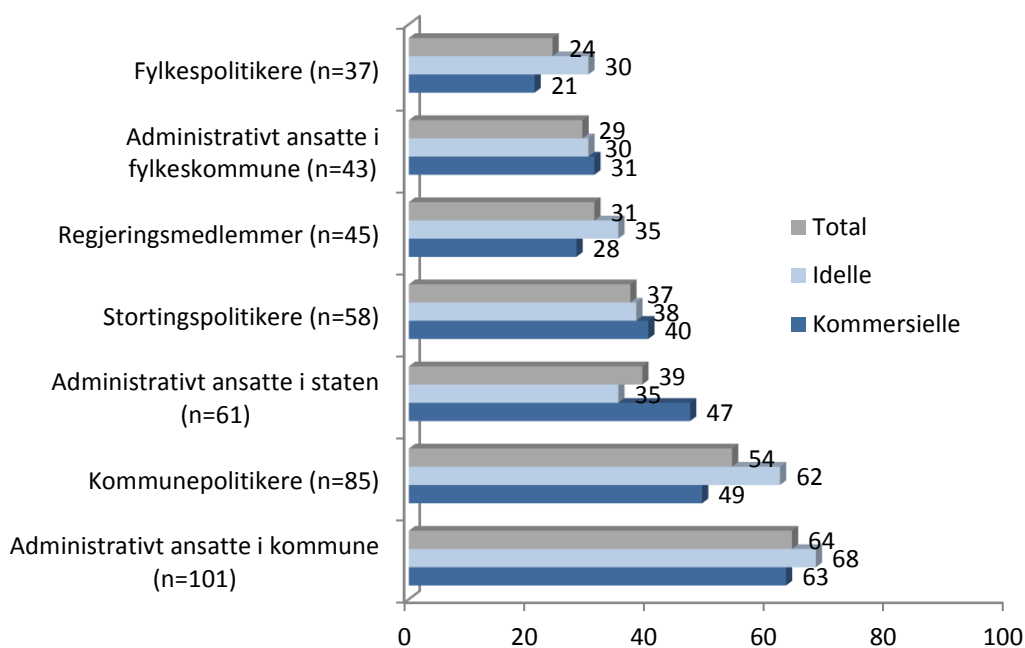
For å realisere virksomheters formål vil det også kunne være viktig å påvirke offentlige myndigheter. 83 prosent (114) av virksomhetene sier at påvirkning av politiske prosesser er viktig for å realisere virksomhetens formål. Noen flere blant de ideelle (86 prosent) enn blant de kommersielle (78) mener dette (ikke signifikant forskjell). Fra svar på de åpne spørsmålene ble det fra respondenter nevnt at dette for eksempel handlet om å «få støtte og anerkjennelse fra stat, både for å få den utbredelsen vi ønsker og synliggjøre støtte fra dem», «vise at virksomheten er et godt formål å gi kommunal støtte til», «endre innkjøpsordningen i stat/kommune», «partnerskapsavtaler med kommuner», «langsiktige samarbeidspartner og langsiktige midler», «Finne gode modeller for samarbeid mellom oss som sosial entreprenør og offentlige og private aktører» og:

En «posisjonering» mot politikere og beslutningstakere fra ulike fløyer innen sosialt entreprenørskap. Viktig at politikere ikke kun lar seg styre av "de store etablerte sosiale entreprenører" når de skal legge til rette for gode rammer for mer sosialt entreprenørskap.

I figuren under er nøkkelord fra de åpne svarene satt inn i en ordsky, der størrelsen på begreper antyder hvor ofte de ble nevnt av respondenter.



**Figur 19:** Fordeling av virksomheter på kontakt med offentlige aktører for å realisere virksomhetens mål. Totalt og per organisasjonstype. Prosent. (N=157/142)



Note: Signifikansnivå (chi.sq.) \*=0,05 \*\*=0,01 \*\*\*=0,001

## Måling av effekt

Et flertall av virksomhetene prøver på en eller annen måte å måle effekter av virksomheten (68 prosent – 94 stk.). Her finner vi også en svak, men signifikant forskjell (chi.sig 0,021) mellom ideelle og kommersielle virksomheter der flere ideelle (77 prosent – 51 stk.) enn kommersielle (58 prosent – 38 stk.) prøver å måle effekt. De fleste som måler effekt gjør det ved å telle eller kvantifisere ulike typer indikatorer for måloppnåelse. Mange gjennomfører også egne spørreundersøkelser, og en del lar eksterne forsknings- eller konsulentbyråer gjennomføre målinger. Noen gjennomfører kvalitative evalueringer og undersøkelser blant brukere og noen har også kliniske måleinstrument til å måle effekt av en metode eller behandling.

## Sosiale entreprenørers forståelse av sosialt entreprenørskap

Som nevnt tidligere i rapporten finnes det flere ulike tilnærminger, forståelser og definisjoner på hva sosialt entreprenørskap er eller skal være. Forståelse av fenomenet kan også variere mellom forskere, politikere og praktikere og kan variere

mellom ulike land, regioner og type velferdsmodell. For å få kunnskap om hva aktørene selv legger i begrepet spurte vi respondentene i undersøkelsen om nettopp. Her kunne de formulere sine egne svar. Fra dette tekstmaterialet kan vi trekke frem noen dimensjoner ved svarene som illustrerer mangfoldet i hvordan begrepet blir forstått.

På aktørnivå ble sosialt entreprenørskap sett på som å være assosiert med en enkeltperson, flere personer, en gründer, nye organisasjoner og etablerte organisasjoner. De sosiale entreprenørene blir også gjerne sett på som å være ekstra engasjerte mennesker. Som en respondent formulerer det er sosiale entreprenører «Personer som har et brennende engasjement for et samfunnsproblem, og som bevisst tar tak i det og ønsker å etablere en ny løsning.»

En annen sentral dimensjon handlet om innovasjon. At det er snakk om nye kreative og gjerne utradisjonelle løsninger. Det handler gjerne om løsninger på både gamle og nye sosiale problemer. Respondentene så sosialt entreprenørskap som forbedringer, endringer og supplement til eksisterende løsninger på sosiale utfordringer, der i hovedsak offentlige sektor, men også ideell sektor ikke strekker til. Begreper som *samfunnsansvar*, *sosialt ansvar*, *sosial hensikt*, *sosial verdiskaping* og *produksjon av sosiale goder* ble knyttet til sosialt entreprenørskap. Sosiale entreprenører sine arbeidsmetoder ble for eksempel beskrevet som «Innovative metoder for å løse samfunnets utfordringer man ikke klarer i det offentlige. Og at man identifiserer nye løsninger på nye og gamle utfordringer».

En tredje dimensjon som trådte frem handler om bidrag til målgruppen for virksomheten. Her ble bidrag til hele samfunnet og verden trukket frem, men først og fremst handlet det om hjelp, bistand, omsorg og rettferdighet til ulike utsatte og ressursvake grupper av mennesker. Det handlet om å skape samhold, tillit og respekt og om å inkludere målgruppene i samfunnet. Det ble også pekt på at det handler om å gjøre målgruppen selv i stand, gjennom for eksempel arbeid, til å bidra i samfunnet mer generelt. Det handlet om å skape arbeidsplasser og å benytte ressurser (mennesker) som er kommet på avveie. Arbeid for klima og miljø ble også nevnt. For eksempel ble sosialt entreprenørskap beskrevet som:

Tiltak rettet mot mennesker som av ulike grunner faller utenfor samfunnet. Tiltak som kan gi dem tilbake troen på seg selv, og mulighet til å bli inkludert i samfunnet på lik linje med andre.

En fjerde dimensjon omhandler virksomhetsmodellen, eller den økonomiske modellen. Det som gikk igjen her var kombinasjoner av samfunnsengasjement og sosiale tjenester med en bærekraftig forretningsmodell, men der overskudd skal tilbakeføres i driften og ikke tas ut som profitt. Dobbel og trippel bunnlinje ble brukt

som beskrivelser her, at det er snakk om utvikling av sosial, økonomisk og miljømessig verdi:

Initiativ med hovedformål å løse (eller forebygge) et eller flere samfunnsproblem ved å ta i bruk prinsipper fra forretningsverden for en bærekraftig inntjeningsmodell. Trippel bunnlinje.

I figuren under har vi laget en ordsky av mange av de begrepene og ordene som ble assosiert med sosialt entreprenørskap.

**Figur 20:** Ordsky med respondenters assosiasjoner til begrepet sosialt entreprenørskap. (Wordle.net)



Aktører i feltet knytter altså begrepet sosialt entreprenørskap til flere ting, men gjennomgående temaer handlet om nystartede og små virksomheter som gjennom nye løsninger og innovasjon bidro til å hjelpe eller støtte ulike typer utsatte grupper, og gjennom dette også bidro til samfunnet mer generelt. Virksomhetsmodellen ble typisk knyttet til en dobbel eller trippel bunnlinje der sosial (og miljø) gevinst ofte var det overordnede målet, men der økonomisk gevinst var et sentralt verktøy for å nå målene. Når det gjelder refleksjoner rundt virksomhetenes innovasjonsbidrag handlet disse ofte om utvikling av ny kunnskap eller nye kombinasjoner av etablert kunnskap, og ikke minst en formidling av denne kunnskapen til det offentlige. Mange nevnte også bruk av ny teknologi, og utvikling av ny teknologi og nye arbeidsmetoder i sine respektive arbeidsfelt, for eksempel nye læringsmetoder og undervisningsmetoder. Flere pekte også på å koble erfaringene og kunnskapen hos tjenestebrukere til de som tilbyr tjenestene, for å kunne gjøre de bedre.

## Oppsummering

Kartleggingen og spørreundersøkelsen i dette prosjektet avdekket altså 179 sosiale entreprenører i Norge. Ut fra organisasjonsform kunne vi plassere omtrent halvparten innenfor privat sektor (AS, Ideelle AS, Næringsdrivende stiftelser) og andre halvparten innenfor frivillig sektor (frivillige organisasjoner, ideelle stiftelser og samvirker). Undersøkelsen viste videre at dette feltet av organisasjoner er relativt ungt, der mer enn halvparten av virksomhetene er etablert de siste 10 årene. Det er imidlertid virksomhetene i privat sektor som er yngst, mens det er noen flere eldre virksomheter fra frivillig sektor. Storparten av virksomhetene jobbet innenfor feltene utenforskap og vanskeligstilte, arbeidsinkludering, sosialt fellesskap, integrering, ungdom og helse, der de ideelle var størst innenfor utenforskap, arbeidsinkludering og sosialt fellesskap, mens de kommersielle var størst innen skole. Undervisning og kursing, sosialt arbeid, salg av tjenester og praktisk arbeid var de vanligste arbeidsoppgavene. De ideelle virksomhetene dominerte innen sosialt og praktisk arbeid, mens de kommersielle dominerte innen tjenestesalg, konsulenttjenester og teknologiutvikling. Offentlig sektor var den vanligste oppdragsgiveren for virksomhetene uansett type. Ikke overraskende var det her flere av de kommersielle som utførte tjenester for privat sektor, mens flere blant de ideelle som utførte tjenester for frivillig sektor. Selv om de fleste opererte på landsbasis, var det flere blant de kommersielle her, mens flere blant de ideelle opererte på fler-kommunalt eller kommunalt nivå.

Med tanke på virksomhetsstørrelse og ansatte var de fleste av virksomhetene relativt små (færre enn 5 ansatte), der de kommersielle tenderte til å være noe mindre enn de ideelle. De fleste virksomhetene hadde også en økonomisk omsetning på under 5 millioner kroner i året. Bare omtrent halvparten av virksomhetene hadde gått med overskudd en eller flere ganger de siste 5 årene. Selv om nesten en tredjedel oppgav å være økonomisk uavhengig, var det et flertall som var avhengige av privat eller offentlig støtte eller tilskudd. Her var det også mange flere av de kommersielle som hadde som mål å bli økonomisk uavhengig. De fleste av virksomhetene som hadde gått med overskudd investerte dette tilbake i egen virksomhet.

Over halvparten av virksomhetene inngikk i et gründernetverk eller i en samarbeidsplattform for sosiale virksomheter eller innovasjon. De mest vanlige samarbeidsplattformene var Ferd SE, SoCentral og senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon, men også Kirkens Bymisjon ser ut til å være et sentralt bindeledd for mange av virksomhetene. Samarbeid med andre aktører var også viktig for mange av virksomhetene, der flest hadde samarbeidsrelasjoner med kommuner. For et stort flertall av virksomhetene var også påvirkning av politiske prosesser viktig for å



realisere sine mål, der de oftest var i kontakt med kommunen (administrasjon og politikere).

Videre i del 3 vil vi nå diskutere disse funnene og hva de sier oss om utviklingen av sosialt entreprenørskap i Norge. Her vil vi koble funnene opp mot den innledende diskusjonen om utviklingen av feltet i Norge og internasjonalt frem til nå. Vi vil først diskutere hvordan man kan avgrense fenomenet sosialt entreprenørskap i Norge. Her vil vi ta utgangspunkt i teoretiske avgrensinger av fenomenet og etablerte definisjoner på sosialt entreprenørskap fra tidligere kartleggingsstudier i Europa. Vi vil så diskutere vårt datamateriale opp mot disse definisjonene og hva kunnskapen fra vår undersøkelse sier oss om utviklingen sosialt entreprenørskap i Norge.

## Del 3: Hvordan skal man avgrense sosialt entreprenørskap i en norsk kontekst?

Som vi har redegjort for i innledningskapittelet har EU kommisjonens *Social business initiatives* (SBI), på bakgrunn av amerikansk og europeisk forskningslitteratur på feltet, tre sentrale definisjonskriterier på hva en sosial virksomhet og sosialt entreprenørskap er (EU Social Business Initiative 2011). SBI definisjonen omfatter tre dimensjoner: en *entreprenøriell dimensjon*, en *sosial dimensjon* og en *governance dimensjon*.

Vi tar i denne diskusjonen også utgangspunkt i denne definisjonen, men vi har i tillegg valgt å skille ut de kommersielle aspektene som en fjerde dimensjon og atskille disse fra den entreprenørielle dimensjonen. Disse fire dimensjonene er i tråd med forskningsnettverket EMES' forståelse av feltet, og også hvordan nordiske forskere velger å definere sosialt entreprenørskap i en Skandinavisk kontekst (Hulgård og Andersen 2015, Pestoff og Hulgård 2016; Andersen, Gawell, Spear 2017). Som vi vil komme nærmere tilbake til, så er både spørsmål knyttet til grad av innovasjon ved de norske sosiale entreprenørene, og grad av kommersielt innslag versus andre inntektskilder, sentrale dimensjoner som det er viktig å drøfte i en kartlegging av egenskaper ved det norske organisasjonslandskapet. De fire dimensjonene som vi bruker til å avgrense sosialt entreprenørskap er:

- 1) Innovasjon og entreprenørskap
- 2) Sosialt formål
- 3) Forretningsdrift
- 4) Medborgerskap

I det følgende vil vi ta for oss hver av disse fire dimensjonene mer i detalj med utgangspunkt i tidligere forskning og teori, og i lys av kunnskapen fra undersøkelsen vår diskutere hva status for utviklingen av sosialt entreprenørskap er i Norge.

### Innovasjon og entreprenørskap

Sosialt entreprenørskap som begrep har særlig bakgrunn i en amerikansk kontekst og en forskningstradisjon kalt 'sosial innovasjons-tradisjonen'. Her vektlegges særlig de entreprenørielle særtrekkene ved personer og deres evne til å skape en merverdi og samtidig også har et ønske om å ta på seg et slikt ansvar (Dees 1998, Martin og Oseberg 2007). Viktig er også entreprenørers evne til å utnytte tider med økonomisk

nedgang (Schumpeter 1975) og om det er snakk om en varig realisering av en idé eller om det bare er snakk om en idé og en oppfinnelse (Dees 1998, Martin & Osberg 2007). I denne sosial innovasjons-tradisjonen knytter man altså entreprenørielle egenskaper til 1) en kontekst der det finnes mulighetsrom for nyskaping, 2) til personlige egenskaper ved entreprenører, og 3) muligheten for iverksetting av en idé og produksjon av et utfall.

En *entreprenøriell kontekst*, eller et mulighetsrom for entreprenørskap, vil si at det finnes et behov, for eksempel på grunn av mangler ved eksisterende tilbud eller teknologi, misnøye med eksisterende system og holdninger om at det kan finnes et forbedringspotensial. I en velferdsstat kan det for eksempel være at det finnes behov i samfunnet som ikke dekkes av det offentlige tilbudet, eller det eksisterer misnøye med det tilbudet som finnes. I en norsk kontekst kan dette for eksempel være økt arbeidsledighet i bestemte grupper som det offentlige tilbudet ikke makter å demme opp for, eller for eksempel en økt flyktningestrøm som det offentlige tilbudet ikke er rigget for. Et annet aspekt ved den entreprenørielle kontekst vil også omfatte hvorvidt det finnes personer som både vil og kan «påta seg» ansvaret for å skape noe nytt. Det kan for eksempel handle om hvorvidt det finnes ledig arbeidskraft, eller også om det finnes vilje og evner til å «ligge i front», både i form av å utforske ny teknologi, produksjonsmåter eller å søke nye markedsføringsmodeller. Et tredje aspekt ved en entreprenøriell kontekst handler om finansieringsmuligheter for utforsking og nyskaping. Finnes det offentlige tilskuddsordninger som bidrar til å redusere risikoaspektet for entreprenøren, eller finnes det interesserte private investorer som ønsker å satse på ideen? Her kan det også tenkes at det finnes større vilje blant investorer på noen områder enn andre. I en norsk kontekst er for eksempel offentlige tilskuddsordninger, rollen til offentlige etater som Innovasjon Norge og private investorer og typer engasjement blant disse, relevante problemstillinger (Loga 2016).

I sosial innovasjons-tradisjonen er også *entreprenørens personlige egenskaper* sentrale. Det fremheves at entreprenøren er en person som har øye for mulighetsrom og som tiltrekkes av det som har et forbedringspotensial. Entreprenøren besitter en rekke personlige egenskaper som kreativitet, mot, evne til å handle og gjennomføre, inspirasjon og motivasjon. I møte med mangler og utilfredsstillende tjenester eller teknologi, er entreprenøren en type person som vil bli inspirert fremfor å bli desillusjonert. Entreprenøren vil bli motivert både av egne erfaringer med mangler, eller også ved å se andres frustrasjon. Som vi har sett i vårt datamateriale var det for eksempel flere av respondentene som hadde tidligere personlige erfaringer fra området de utviklet sosialt entreprenørskap i. For en sosial entreprenør vil motivasjonen også være knyttet til et samfunnsansvar og ønske om å skape noe som utgjør en forskjell. En entreprenør som oppdager mangler, vil ha

handlekraft til å skape en endring, i stedet for å vente på andre tar initiativ eller prøver å få andre til å ta grep. Det kreves mye optimisme i å skulle bære risikoen for å mislykkes, og også ofte over en lengre tidsperiode. Som vi har sett i vårt datamateriale utgjør størstedelen av virksomhetene små organisasjoner med få ansatte. Det er med andre ord mange nye virksomheter og som også har en svært ustabil økonomi i starten. For disse bedriftene settes det store krav til optimisme og utholdenhet til gründeren ettersom vilkårene i en norsk kontekst har vært relativt tøff for mange. En slik sårbar oppstartsprosess kan også omfatte perioder av tilbakefall og et utall nye utfordringer og terskler som dukker opp underveis. Entreprenører må derfor besitte en god porsjon tålmodighet og utholdenhet (Martin og Oseberg 2007). Dette er noe vi også har sett i den norske konteksten der man finner både stor grad av usikkerhet og også en del frustrasjon blant de nyetablerte og mest sårbare virksomhetene (Loga et al. 2016).

*Et entreprenørielt utfall* er det tredje aspektet som er vesentlig for hvorvidt det er snakk om sosialt entreprenørskap eller ei. Det er utfallet som markerer skillet mellom hvorvidt det er snakk om kun en idé og oppfinnelse, fra det som er en innovasjon. I Say's definisjon (Dees 1998) avhenger entreprenørskap av at det skapes et permanent nytt system som har høyere kvalitet, enn det systemet som før eksisterte. Det kreves således også at innovasjonen medfører en ny og stabil situasjon og dermed helst også et visst omfang av skalering som medfører at innovasjonen tas i bruk og imiteres av flere. I den norske konteksten er det kanskje litt tidlig å kunne konstatere om man snakker om entreprenørskap i denne strenge versjonen i tradisjon fra Say. I en omfattende velferdsstat som den norske snakker man nok foreløpig om at nye ideer og typer virksomheter dukker opp i enkelte rom av mangler knyttet til velferdsstaten, mer enn at man kan snakke om et permanent nytt system. Sosialt entreprenørskap er likevel i seg selv, i form av virksomheter som kombinerer sosiale og kommersielle formål, et fenomen som eksisterer i den norske kontekst i samspill med offentlig sektor. Utvikling av sosialt entreprenørskap som felt vil med andre ord kunne innebære en endring av velferdsstaten fra slik den fungerer i dag. Det finnes også flere eksempler på sosiale entreprenørskapsvirksomheter i Norge som har etablert nye system og virkemidler på enkelte felt og som er implementert i større skala.

Oppsummert kan man si at sosialt entreprenørskap er et såpass nytt organisasjonsfelt i Norge i dag, at det er for tidlig å konstatere hvorvidt vi ser fremveksten av et helt nytt system. Men på hvert av områdene som sosiale entreprenører dukker opp, for eksempel innen arbeidsinkludering og i eldreomsorg, er det opplagt at mange av de nye sosiale entreprenørene representerer nyvinninger og en utvikling av det offentlige tilbudet.

Når man sammenligner fremveksten av sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i ulike europeiske land, synes sosioøkonomiske forhold å være svært sentralt både for hvorvidt feltet utvikler seg og også på hvilket område det utvikler seg. Feltet har særlig utviklet seg i land som sterkest opplevde finanskrisen, i land der man har vært tvunget til å redusere de offentlige velferdsutgiftene og i land der arbeidsledigheten har vokst (EU-kommisjonen 2015). Norge befinner seg i en spesielt gunstig økonomisk situasjon i europeisk sammenligning der finanskrisen i liten grad har rammet det offentlige tilbudet. Man kan med andre ord si at den norske konteksten tilsier dårlig grobunn for fremveksten av sosialt entreprenørskap, fordi det verken finnes tydelige økonomiske nedgangstider eller særlige mangler ved velferdsstatens tilbud. Det at man nå likevel ser en vekst i denne type virksomheter, som vist i figur 6, kan som vi har drøftet innledningsvis, knyttes til ulike aspekter. Det kan for eksempel være at det nå tas politisk initiativ for å stimulere innovasjon og velferdsstatens omstilling, at det har vært en viss økning i arbeidsledighet knyttet til fall i oljeprisen og at det finnes enkelte lommer av behov der det offentlige tilbudet ikke strekker til eller der man ser et fremtidig behov. Dette ser vi for eksempel i eldreomsorgen, i tilknytning til flyktninger og integrering, til arbeidsinkludering og til annen frafallstematikk.

Når vi nå har gjennomgått hva som kjennetegner innovasjon og entreprenørskap, trer det tydeligere frem hva som skiller begrepene sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter. Forskjellen er nettopp knyttet til de tre entreprenørielle elementene; *kontekst, personlige egenskaper og utfall*. Begge begrepene omhandler aktiviteter og virksomheter som kombinerer sosiale formål med kommersielle metoder, men forskjellen er at det er knyttet innovasjonsaspekt til begrepet sosialt entreprenørskap som ikke nødvendigvis er til stede ved sosiale virksomheter. Dermed er det også knyttet en *tidsdimensjon* (som viser til en fase av nyskaping) til begrepet sosialt entreprenørskap som ikke er tilsvarende ved begrepet sosiale virksomheter. Det vil si en fase der en idé settes ut i live og gjøres om til et nytt produkt eller tjeneste. En slik fase vil gjerne være tidsavgrenset og knyttet til en tidlig fase av en virksomhet. Man kan dermed også si at en sosial entreprenør, det vil si *den nyskapende virksomheten som er i en entreprenøriell fase*, vil kunne betegnes en sosial virksomhet når innovasjonen er satt ut i livet og den har stabilisert seg eller blitt veletablert. Som vi har sett i vårt datamateriale befinner et stort flertall av sosiale entreprenører seg i en oppstartsfase, ettersom det har vært en vekst i feltet den senere tid. Det finnes imidlertid også enkelte stabile virksomheter som er i ferd med å bevege seg ut av den entreprenørielle fasen. Det finnes også store og profesjonelle ideelle organisasjoner, og som organisasjoner er disse langt fra å være i en entreprenøriell fase, og passer således bedre til definisjonen av sosiale virksomheter. Deres ulike prosjekter har imidlertid absolutt en entreprenøriell karakter, og de kan også senere utvikle seg til

selvstendige organisasjoner uavhengig av organisasjonskonteksten de utvikles innenfor.

## Sosialt formål

Det sosiale aspektet ved sosialt entreprenørskapsbegrepet er videre det som skiller slike virksomheter fra annen entreprenøriell virksomhet i privat sektor, og det omhandler også aktiviteter som skiller seg fra annen ideell virksomhet i frivillig sektor. Den sosiale dimensjonen er det som avgrenser begge begrepene fra annen næringsdrift og fra annen innovasjon og entreprenørskap i næringslivet. Denne forskjellen handler først og fremst om hva det er som *motiverer* aktiviteten. Mens profitt-motivet er sentralt for vanlig entreprenørskap er motivet for *sosialt* entreprenørskap et annet: nemlig et samfunnsansvar, solidaritet og altruisme. I vårt datamateriale ser vi at dette er tydelig tilfelle i det norske organisasjonslandskapet, jfr. figur 15. Det er få organisasjoner blant våre informanter som tar ut et økonomisk overskudd. Tvert imot investerer flertallet overskuddet tilbake i virksomheten. Profittmotivet synes med andre ord ikke å være den dominerende bunnlinjen i disse organisasjonenes formål. Profittmotivet kan være til stede, det vil si at profitt kan være blant formålene i virksomheten, men profitt er sekundært og ikke hovedmotivet. I mange tilfeller er profitt også en svært liten del av formålet i virksomheten, og som vi ser i vårt datamateriale synes dette å være særlig gjeldende i de norske virksomhetene. Det kan både skyldes at entreprenøren vier spørsmål rundt penger og profitt liten oppmerksomhet, men det kan også skyldes at områdene som sosiale entreprenører opererer i ofte er felt der man i liten grad vil makte å fremskaffe store økonomiske gevinster. Sosiale entreprenører opererer gjerne ut fra sitt sosiale ansvar og dermed også mot deler av samfunnet der det finnes mangel på ressurser og mot sosiale grupper som er underprivilegerte i samfunnet. I et bedriftsøkonomisk perspektiv er dette samfunnsområder der mulighetene til å fremskaffe profitt er lavere enn i andre og mer privilegerte deler av samfunnet. Dersom profitt var formålet vil nok en sosial investor kunne forvente et større overskudd med en investering i teknologiske virksomheter, enn i virksomheter som produserer velferd. Sosiale entreprenører opererer ofte på områder der det også er lite legitimt å søke profitt. I den grad de evner å oppnå profitt vil det kunne oppfattes som at man gjør seg rik på andres nød. Begreper som «nødsprofittør» og «velferdsprofittør» er eksempler på denne type kritikk.<sup>18</sup> Ut fra den informasjon som fremgår av vår undersøkelse, vil disse begrepene med andre ord ikke være særlig betegnende for dette organisasjonslandskapet slik det fremstår i Norge i dag.

---

<sup>18</sup> Se for eksempel Linn Hernings bok «Velferdsprodittørene» (2015) eller Alnov Mathiesens bok «Omsorgsindustrien: utenforskapet og nødsprofittørene» (2015).

På samme måte som ved annet entreprenørskap og innovative virksomheter i næringslivet, vil sosiale entreprenører ofte ha et forhold til en sosial investor. Som vist i figur 16 er enkelte sosiale investorer svært sentrale som nettverk og støtte for mange sosiale entreprenører i Norge. Det gjelder først og fremst Ferd SE, men også andre aktører som TDVeen og Kronprinsparets Fond. I tradisjonelle former for entreprenørskap, vil investorers motiv vanligvis være knyttet til en forventning om profitt. Profittmotivet vil også kunne være tilstede hos investoren som har lagt penger i sosialt entreprenørskap, men tilsvarende som med entreprenøren selv vil også investoren ha et hovedformål som er knyttet til et samfunnsansvar. Kapitalister som investerer i sosialt entreprenørskap omtales derfor ofte som «sosiale investorer» eller som filantroper. Den sosiale investoren vil altså også være drevet av et motiv om å «utgjøre en forskjell», mer enn ønsket om å frembringe økonomisk profitt. I motsetning til vanlig entreprenørskap, vil dermed sosiale entreprenører arbeide for noe annet og mer enn det å fremskaffe profitt for sine investorer. I en norsk kontekst finnes det enkelte sosiale investorer som tar samfunnsansvar gjennom å investere i sosiale entreprenører, for eksempel som Ferd SE. Men det er fremdeles ganske få i antall. Mye tyder på at det finnes et behov i Norge om å utvikle den generelle kunnskapen om sosialt entreprenørskap, og også å tydeliggjøre hva slags rolle det kan ha i samspill med velferdsstaten. Et uutnyttet potensial i Norge kan også knyttes til synet på filantropi i Skandinavia, og hva man forbinder med rollen formuende givere kan ha. I Norge har man en tradisjon for veldedighet, mens man i mindre grad er kjent med de såkalte «nyere formene for filantropi» og sosiale investeringer som i mange land er sentrale for utviklingen av sosialt entreprenørskap.<sup>19</sup> I Norge eksisterer det en viss skepsis til sosialt entreprenørskap som er knyttet til både dets hybride karakter, men også til holdninger om velferdsstatens ansvar og filantropers rolle.

Hovedforskjellen mellom sosialt entreprenørskap og annen kommersiell entreprenørskap er med andre ord knyttet til det sosiale motivet, noe som knytter det til frivillig sektor og sivile handlingsnormer som solidaritet, omsorg og altruisme. Drivkraften for sosiale entreprenører er å skape «en sosial verdi» (Austin, Howard & Skillern 2003). Innen annen form for forretningsdrift kan det også eksistere flere motiver, og formålet med virksomheten kan ha ulike bunnlinjer, for eksempel som å skape arbeidsplasser i nærmiljøet. Men hovedforskjellen er at sosiale entreprenører har den sosiale dimensjonen, og ikke kommersielle formål, som sitt hovedformål. Profittmotivet er likevel til stede i sosialt entreprenørskap, blant annet fordi det er

---

<sup>19</sup> For en drøfting av dette, se rapporten «Frivillighet og forretning» (Loga 2016).

knyttet forretningsmessige metoder til driften. Som vi nå skal komme nærmere inn på, er det dette som skiller dem fra det meste av aktivitetene i frivillig sektor.

Det som skiller sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter fra frivillige organisasjoner kan knyttes til to ulike aspekter: 1) sosial tjenesteproduksjon som foregår innenfor grensene av frivillig sektor (ideelle organisasjoner) og 2) sosial aktivisme. Aktivitetene i mange frivillige organisasjoner, stiftelser og prosjekter handler om å *produsere sosiale tjenester*. Det kan for eksempel være et ad hoc prosjekt som hjelper flyktninger og bidrar med å skaffe klær, mat og bolig. Den kan videre være en organisasjon (med eller uten medlemmer) som mer systematisk og langsiktig arbeider for å hjelpe utsatte grupper, for eksempel humanitære organisasjoner som Kirkens Bymisjon. Videre kan det også være en institusjon med innslag av faste ansatte som for eksempel arbeider med å skaffe skolegang for barn i utviklingsland, eller selv drifter skoler. Disse aktivitetene skiller seg fra det som faller inn under sosialt entreprenørskap dersom de ikke også er innovative og er ment for å kunne skaleres og utvikles til å bli et helt nytt system for hvordan det sosiale arbeidet foregår, ifølge teorier knyttet til den sosiale innovasjons-tilnærmingen. I den grad aktivitetene ikke har skaleringsambisjoner, og ikke søker å finne nye måter å løse de sosiale utfordringene, så er det snarere snakk om ordinært sosialt arbeid som frivillige organisasjoner har bidratt med i lang tid. I den norske konteksten vil sosiale entreprenørers avgrensning fra sosial aktivisme, muligens være mer relevant på bistandsfeltet i utviklingsland enn på ulike områder i Norge. Angående skille mellom sosialt entreprenørskap og ideell sosial tjenesteproduksjon, er dette særlig relevant i aktivitetene rundt Kirkens Bymisjon.

Den andre typen sosialt engasjement som avgrenser sosialt entreprenørskap fra frivillig sektor, er engasjement knyttet til aktivisme og sosiale bevegelser. Interesserepresentasjon og politisk påvirkning er et sentralt formål for ideelle aktører, både enkeltpersoner og organisasjoner. Motivasjonen om å hjelpe en utsatt gruppe og å bidra til sosial endring tilsvarer motivasjonen som driver sosiale entreprenører. I den sosiale innovasjons-tradisjonen markerer man likevel en grenseoppgang som handler om hvorvidt det tas en direkte handling for å skape den sosiale endringen, eller om handlinger snarere er indirekte ved å påvirke andre til handling, blant annet offentlige myndigheter, andre frivillige organisasjoner, forbrukere, og eller arbeidere. I den norske konteksten har virksomhetene en funksjon som interesserepresentanter knyttet til enkelte sosiale grupper. Det kan for eksempel være for bestemte grupper som virksomheten ansetter, slik som rusmisbrukere. I det norske organisasjonslandskapet synes imidlertid tjenesteproduksjon å være det mest fremtrede i det sosiale engasjementet, selv om sosial aktivisme også er til stede.



## Forretningsdrift

Sosiale virksomheter og sosialt entreprenørskap har det til felles at de søker å generere egne inntekter ved bruk av forretningsmessige metoder. Det vil si at de ikke kun baserer driften på private gaver eller offentlige tilskudd, men bygger opp en driftsmodell der de selv genererer inntekter gjennom salg av produkter eller tjenester. I vår undersøkelse ser vi likevel at de fleste er avhengige av ekstern støtte eller tilskudd (offentlig og privat). Som organisasjoner står sosiale virksomheter ofte på et mangfold av inntjeningsmuligheter, og det varierer hvor stor den egenererte andelen utgjør i regnskapet sammenlignet med tilskudd og gaver. I vårt datamateriale ser vi her en todeling mellom de som i hovedsak har sine inntekter fra ulike støtteformer og de som har inntektene sine fra egen inntjening. Selv om et flertall av virksomhetene totalt sett er avhengig av ekstern støtte eller tilskudd, er det tydelig at flere av de kommersielle enn ideelle virksomhetene er økonomisk selvstendige. Ideelle virksomheter er i mye større grad avhengig av eksterne støtte- og tilskuddsordninger. Det at virksomheter selv genererer inntekter og at de også står på et mangfold av finansieringsmuligheter medfører en økt grad av stabilitet sammenlignet med virksomheter som i hovedsak er avhengig av gaver og tilskudd og kanskje også primært har en hovedgiver. Anvendelsen av forretningsmodeller i driften medfører også en profesjonalitet, som ikke nødvendigvis er tilsvarende i andre ideelle organisasjoner. Det medfører også et system og en drift som gir stabilitet og mindre personavhengighet. En mer profesjonell driftsmodell gjør at ulike personer kan tre inn og forvalte driften, og at driften også består dersom sentrale enkeltpersoner slutter.

Graden av kommersielt innslag i organisasjonen kan som sagt variere, og valg av driftsmodell varierer også. Sosiale entreprenører i Norge antar et mangfold av organisasjonsformer som plasserer dem i større eller mindre i tilknytning til henholdsvis offentlig, privat og frivillig sektor. Den mest vanlige organisasjonsformen blant virksomhetene i vår undersøkelse var aksjeselskap, enten i form av et rent aksjeselskap eller et ideelt aksjeselskap. Den nest vanligste organisasjonsformen i undersøkelsen var frivillig/ideell organisasjon/forening og den tredje mest vanlige organisasjonsformen var (ideell) stiftelse. Noen få var også organisert som enkeltpersonforetak. Valg av aksjeselskapet som organisasjonsform plasserer virksomheten i det private næringslivet og gjør at de tas med i registre for næringsdrift, mens valg av stiftelse eller frivillig organisasjon som organisasjonsform gjør at virksomhetene regnes som del av frivillig sektor og inngår satellittregnskapet for frivillig sektor.

Forretningsdrift kan også knyttes til at sosiale entreprenører og sosiale virksomheter ofte inngår i nært samarbeid med private aktører som enten bidrar som investorer med risikokapital, med økonomiske gaver, eller også med produkter eller sin kunnskap. En mer forretningsdrevet drift kan komme av at investorer deltar i virksomhetens styre, eller at en bedrift bistår en sosial entreprenør med sin kunnskap og arbeidskraft. En del av virksomhetene i undersøkelsen vår inngikk direkte i porteføljen til en privat investor der Ferd SE var den største. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter kjennetegnes ofte av at driften utvikles i et samspill mellom ulike interessenter på tvers av skillene offentlig, privat og frivillig sektor. Samarbeidet kan både ha et tyngdepunkt av frivillig–privat samarbeid, eller det kan ha et tyngdepunkt av frivillig–offentlig samarbeid der private aktører bidrar mer marginalt. I USA er det mest vanlig at sosialt entreprenørskap foregår som et samarbeid mellom frivillig og privat sektor, mens det i Europa, og ikke minst i de Skandinaviske landene, er en sterkere tradisjon for samarbeid mellom frivillig og offentlig sektor og der private aktører dermed har en støttende rolle (Kerlin 2009). En annen variasjon er at private investeringsselskaper i USA, som for eksempel Ashoka, i større grad retter oppmerksomheten sin mot den individuelle entreprenøren, og ikke primært mot organisasjoner og virksomheter med flere ansatte. Noen av informantene i vår undersøkelse var slike Ashoka fellows. I Europa er det mer vanlig at sosial investering og samarbeid inngås med sosialt entreprenørskaps-*virksomheter*, og at samarbeidet dermed i større grad omfattes av en organisatorisk struktur.

Med hensyn til forretningsdrift har sosialt entreprenørskap også egenskaper som skiller det mer grunnleggende fra ulike former for sosialt engasjement i frivillig sektor. I den sosiale virksomhets-tradisjonen er oppmerksomheten i avgrensningsspørsmålet primært rettet mot hvordan de ideelle aktivitetene blir finansiert. Først og fremst vil avgrensningen til frivillig sektor være knyttet til at sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter har innslag av egenfinansiering og har utviklet en forretningsmodell for dette. Denne avgrensningen medfører i praksis et kontinuum der virksomheter plasseres seg forskjellig med tyngdepunkt i den sosiale eller den økonomiske bunnlinjen. I følge Defourny & Nyssens (2010) er det en utbredt oppfatning at minst halvparten av inntektene til virksomheten må være egen-generert for at det skal være snakk om en sosial virksomhet: «it is widely accepted that a significant part (usually 50 % or more) of the total income must be market-based for the enterprise to qualify as 'social enterprise'» (ibid, s. 41). Andre forskere, som Alter (2002) og Nicholls (2006), går også enda lengre og mener at betegnelsen sosial virksomhet skal forbeholdes organisasjoner som er fullstendig egenfinansiert, og ikke kun delvis. Det samme gjelder for Haugh & Tracy (2004) som definerer sosiale

virksomheter som «a business that trades for social purpose».<sup>20</sup> Datamaterialet i vår undersøkelse tyder her på at et mindretall er helt egenfinansierte og at de fleste kombinerer inntekter fra egen inntjening med ulik offentlige og private støtte.

## Medborgerskap

Den fjerde dimensjonen ved sosialt entreprenørskap som vi vil drøfte vårt materiale ut fra er medborgerskap og demokrati. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter har i hele Europa, og i større grad enn i USA, vanligvis et utspring fra frivillig sektor. Initiativene tas vanligvis av sivile aktører, nye virksomheter etableres ofte i tilknytning til sivile organisasjoner som for eksempel kooperativer, eller det er eldre ideelle organisasjoner som dreier sin virksomhet i større grad mot innovasjon og kommersielle metoder. Det at virksomhetene har et utgangspunkt i frivillig sektor fører med seg demokratiske aspekter som ofte er underkommunisert i mye av forskningen på SE-begrepene. Som nevnt innledningsvis synes sosialt entreprenørskap å vokse frem i Skandinavia ut fra to ulike tilnærminger, på den ene siden en amerikansk tradisjon med vekt på innovasjon og på den andre side en europeisk tradisjon knyttet til sosialøkonomien. Utgangspunktet i frivillig sektor, som er sterkest i den europeiske tradisjonen, er nettopp utgangspunktet i forskningsnettverket EMES sin tilnærming til dette feltet og som også vi i stor grad bygger vår forståelse fra. Mens hovedfokuset i forskningstradisjonen som kalles den sosiale virksomhets-tradisjonen ligger på inntjeningsmåter og virksomheters balanse mellom den sosiale dimensjonen versus kommersielle formål, så rettes oppmerksomheten i den sosiale innovasjons-tradisjonen hovedsakelig mot det entreprenørielle aspektet og virksomheters innovative potensial.<sup>21</sup> EMES belyser også disse dimensjonene ved de ulike SE-begrepene, men fremhever altså i større grad at dette feltet av organisasjoner ivaretar vesentlige demokratiske aspekt, og dessuten bidrar til nye samspillsformer mellom offentlig, privat og frivillig sektor, økt deltakelse, brukermedvirkning og et såkalt mer aktivt medborgerskap.

EMES belyser hvordan *de demokratiske aspektene* også omhandler flere dimensjoner. For det første er sosiale virksomheter og sosiale entreprenører ofte organisasjoner med stor grad av autonomi. Selv om det kan være sterke økonomiske interessenter som bidrar i virksomheten, både private givere og offentlige myndigheter, er organisasjonene ofte utformet med et sterkt intern-demokrati. I den norske konteksten vil dette kanskje først og fremst gjelde sosiale entreprenører med

---

<sup>20</sup> Haugh & Tracey (2004), referert i Defourny & Nyssens 2010, s. 41.

<sup>21</sup> For en utdypning av ulike forskningstradisjoner i feltet sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter, se Loga 2016.

utspring i eller tilknytning til frivillig sektor, mer enn de små og nyetablerte aksjeselskapene. For det andre omhandler demokratiske aspekt virksomheter som ofte utvikles i samspill og omfatter flere ulike interessenter. Virksomhetene bidrar således til at ulike private og frivillige aktører tar del i velferdsproduksjon, og også at de deltar i samarbeid på tvers av sektorer. Dette er et trekk som absolutt er til stede i den norske empirien. Sosiale entreprenører inngår i stor grad i nettverk der de også møter sentrale aktører fra ulike sektorer for dette feltet i Norge. I Norge synes også inkubatormiljøer og samspillplattformer å ha en stor betydning for utviklingen av feltet, og disse har preg av såkalt inter-sektorielt eierskap.

Demokratiske aspekt kan for det tredje også handle om beslutningsmyndighet i virksomhetene, og at myndigheten ligger i virksomheten og ikke primært er knyttet til kapitaleierne. I tradisjon fra kooperativbevegelsen har virksomhetene i Europa en større grad av intern-demokrati, enn virksomheter i USA. Beslutningsmyndighet fordeles ofte ut fra prinsippet om «et medlem, én stemme» og ikke ut fra den økonomiske eierandelen. I et ungt organisasjonslandskap er det noe tidlig å si noe om hva slags autonomi disse virksomhetene vil ha i Norge. Tradisjonelt er det vanlig å påpeke at frivillige organisasjoner i Norge, kan være relativt avhengig av offentlige tilskudd. Tilsvarende vil små og nyetablerte aksjeselskap være avhengig av en sosial investor og det nettverket denne private støttespilleren representerer. Deler av organisasjonslandskapet i Norge i dag omfatter små og ustabile virksomheter som i seg selv gjør dem avhengig av både offentlige tilskudd og støtte fra private investorer. For det fjerde omfatter demokratiske aspekt ofte at virksomhetene har reguleringer i sine vedtekter angående eiernes rettigheter til å ta ut profitt. I det norske landskapet er det for det første ikke så mye profitt å hente ut, og for det andre foretar de fleste en reinvestering av overskuddet tilbake i virksomheter, jfr. figur 15. I mange europeiske land eksisterer det også juridisk lovverk som enten begrenser eller forbyr uttaket av profitt. For eksempel er det i portugisisk lovgivning for såkalte «social solidarity co-operatives» og i spansk lovgivning for «social initiatives cooperatives» lagt inn forbud mot uttak av profitt (Defourny & Nyssens 2007:51). Juridisk lovverk som dette bidrar dermed også til å forme feltet av organisasjoner som mer eller mindre tilhørende frivillig eller privat sektor. Spørsmål om profittuttaket er i den norske konteksten blant annet forskjellig for virksomheter som organiserer seg som frivillig organisasjon versus som aksjeselskap. For aksjeselskap er det mulig å ta ut profitt, mens enkelte som betegner seg som ideelle aksjeselskap kan ha satt egne begrensninger for profittuttak i vedtektene.

Begrepet «aktivt medborgerskap» er gradvis blitt mer sentralt i politikkutviklingen på velferdsfeltet. Det kan blant annet knyttes til en økt vektlegging av menneskerettigheter i politikkutforming og medfører blant annet en tenkning om

individuell tilpasning av offentlige tjenester og økt brukermedvirkning for å styrke tjenestenes legitimitet. Begrepet aktivt medborgerskap knyttes til tre sentrale funksjoner: økte muligheter for å velge leverandør av velferdstjenester, en økt myndiggjøring av brukerne av tjenester, og en økt lokal medvirkning og nærhet til politiske beslutningsmyndigheter. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter kan ses som aktører som bidrar til å styrke det aktive medborgerskapet på ulike måter.

Det norske landskapet er i stor grad omfattet av virksomheter som på ulike måter jobber med *inkludering*. Der gjelder særlig inkludering av barn og ungdom som opplever utenforskap, innvandrere og flyktninger og ensomme eldre med behov for fellesskap og aktivisering. Mange av virksomhetene har også en tilknytning til nærmiljøet og kan være viktige arenaer for blant annet arbeidsinkludering av usatte gruppe i det enkelte lokalsamfunn. Velferdsforskerne Blomquist & Rothstein (2008) snakker om «demokratiets sorte hull» når de peker på problemet med at brukere av offentlige tjenester ofte mister sine demokratiske rettigheter i møte med et tungrodd og komplekst byråkrati. Den byråkratiske utformingen som er knyttet til tjenestene krever en viss grad av kompetanse og medfører en terskel i møte med mange brukere. Valgmuligheter handler også om å øke mangfoldet i tilbudet. Den sosialdemokratiske velferdsmodellen har vært kjennetegnet av store innslag av universelle rettigheter, det vil si at tjenestene gis likt til alle i stedet for å være behovsprøvd. Dette har vært mulig i de skandinaviske landene, blant annet fordi samfunnene har vært relativt homogene. De skandinaviske landene er imidlertid i ferd med å bli mer differensierte, både i etnisk, kulturell og sosioøkonomisk forstand og det krever at tjenestene i større grad utformes i tråd med medborgeres ulike interesser. Mange av virksomhetene i vår undersøkelse arbeidet nettopp for å tilpasse tjenester til grupper med særskilte behov og interesser.

En annen dimensjon ved begrepet aktivt medborgerskap er ønske om å *øke borgeres myndighet* på selve institusjonene de er i kontakt med. Her finnes det eksempler på virksomheter i Norge som arbeider med å støtte tjenestebrukere i deres omgang med det offentlige virkemiddelapparatet. En tredje dimensjon ved aktivt medborgerskap handler om *deltakelse i det lokale nærdemokratiet*. Demokratiske rettigheter er i styringssystemet knyttet til at folk velger sine politikere som de kan stille til ansvar for at de leverer de tjenestene de har lovet velgerne. Det gjelder særlig de lovpålagte oppgavene som kommuner er forpliktet til å levere og som det er politikerne som står ansvarlige for. Avstanden mellom politikere og brukere kan imidlertid bli stor, og avstanden kan igjen også være knyttet til brukeres kompetanse om sine rettigheter og også evner og muligheter til å uttrykke sine behov. Også her finner vi eksempler i vårt datamateriale der virksomheter bidrar til å ivareta også denne «voice»-

funksjonen til bestemte brukergrupper. Det at slike virksomheter i det hele tatt eksisterer bidrar også til en bevisstgjøring om å sikre også sårbare gruppers sosiale rettigheter, mer generelt og blant de folkevalgte.

Begrepene 'samskaping', 'samstyring' og 'samproduksjon' belyser også hvordan sosiale entreprenører og sosiale virksomheter bidrar til å styrke medborgerskap og demokrati i samfunnet. Samproduksjon er et begrep i nyere reformer for omstilling, effektivisering og modernisering i offentlig sektor (Røiseland & Vabo 2012, Torfing m.fl., 2012). Samstyringsreformer har medført en ny aktualitet for sivilsamfunnet og det innebærer nye roller og en potensiell økt relevans for ulike sivilsamfunnsaktører. Sosiale entreprenører forholder seg til kommuner og fylkeskommuner på ulike måter. De kan selge sine tjenester til det offentlige med for eksempel NAV, kommuner, skoler eller barnevern som tjenestekjøper. Løsningene kan adressere kjente utfordringer som faller inn under kommunenes eksisterende politikk og offentlige innkjøpskriterier, men de kan også representere nye områder og løsninger som faller utenom, noe som flere av respondentene våre peker på i undersøkelsen. Det entreprenørielle og innovative ved sosiale entreprenører knyttes gjerne nettopp til at de tilbyr løsninger som ikke allerede er kjent. Sosiale entreprenører kan også produsere løsninger sammen med andre aktører i offentlig eller privat sektor. Det kan således inngå i det som gjerne omtales som «samproduksjon» og «samstyring/governance».

## Det norske feltet sammenlignet med land i EU

I EU kommisjonens kartleggingsrapport fra 2015 *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, basert på den idealtypiske definisjonen av sosial virksomhet (SBI), blir det estimert at omfanget av virksomheter som fyller alle kriteriene i definisjonen omfatter under 1 prosent av den totale populasjonen av bedrifter. I alle de 29 landene finner man likevel mange virksomheter som fyller en eller flere av kriteriene i definisjonen. Med utgangspunkt i en manglende standard begrepsdefinisjon på tvers av land er det imidlertid vanskelig å gi et robust statistisk mål på utbredelsen av sosiale virksomheter og arbeidsfelt blant sosiale virksomheter. I Europa finner man virksomheter innenfor et bredt spekter av arbeidsfelt og tema, men det er ulike begrensninger med hensyn til inkluderingskriterier der noen lands definisjoner begrenser omfang av sosiale virksomheter til å gjelde virksomheter som arbeider med arbeidsinkludering – de såkalte WISE virksomhetene (Work Integration Social Enterprises). Slike virksomheter som arbeider med arbeidsinkludering av utsatte grupper er likevel de mest synlige (om ikke nødvendigvis dominante) sosiale virksomhetene i Europa. I noen land er dette også det dominerende arbeidsfeltet

(Tsjekkia, Ungarn, Latvia, Polen, Slovakia, Slovenia). I vår undersøkelse var utenforskap og vanskeligstilte og arbeidsinkludering de feltene som flest jobbet innenfor. Ved siden av arbeidsinkludering arbeider majoriteten av de sosiale virksomhetene i Europa innenfor et bredt velferdsfelt; med eldreomsorg, funksjonshemmede, skole og utdanning, boligsosialt arbeid, inkludering av tidligere kriminelle, innvandrere eller rusmisbrukere. Fellesskap og nærmiljøbygging er også vanlige arbeidsfelt for sosiale virksomheter i Europa. Disse feltene var også å finne i vår egen undersøkelse. I Europa finner man også relevante økonomiske aktiviteter knyttet til miljø, nærmiljø, kultur, sport og fritidsaktiviteter. Her kunne vi finne noen få eksempler fra vår undersøkelse. I noen europeiske land reflekterer også sosiale virksomheter det fulle spekteret av mulige økonomiske felt (Belgia, Tyskland, Nederland, Storbritannia). I vår spørreundersøkelse hadde vi imidlertid en begrenset liste over ulike arbeidsfelt, og vi kan ikke si noe om i hvor stor grad sosiale virksomheter sine arbeidsfelt dekker alle typer økonomiske felt. Samlet sett kan vi imidlertid si at de aller fleste virksomhetene i undersøkelsen arbeider med en form for inkludering av grupper som har falt eller er i ferd med å falle utenfor samfunnet, noe som samsvarer med hva som blir funnet i resten av Europa.

Når det gjelder inntektsgrunnlag for sosiale virksomheter er også dette mangfoldig, men storparten av inntektene til sosiale virksomheter i Europa kommer fra offentlig sektor. Dette finner vi også i vår undersøkelse der et flertall arbeider på oppdrag for offentlig sektor eller mottar støtte fra offentlige etater. I Europa har også sosiale virksomheter sine inntekter fra en kombinasjon av salg av varer og tjenester til offentlig (men også privat) sektor, og ikke-markedsbaserte inntekter som offentlig og privat økonomisk støtte og frivillig arbeid. I vår undersøkelse finner vi også slike kombinasjoner der de fleste av virksomhetene hadde fått en form for offentlig eller privat støtte og der et flertall også var avhengige av økonomisk støtte ved siden av egen inntjening. Over halvparten brukte også frivillig arbeid som ressurs i virksomheten. Selv om det er store variasjoner mellom land, er de viktigste inntektskildene blant sosiale entreprenører i Europa først og fremst offentlige kontrakter og offentlige støtteordninger, deretter salg av varer og tjenester til private aktører og forbrukere, og til slutt medlemskapsavgifter, donasjoner og sponsoravtaler. På mange måter resonnerer altså vårt datamateriale hva som blir funnet internasjonalt i Europa, selv om omfanget trolig er mye mindre.

## Avslutning

Basert på at sosialt entreprenørskap som begrep og fenomen er mindre kjent og utviklet i Norge, har det vært et sentralt utgangspunkt i dette prosjektet å kartlegge omfang og kjennetegn ved sosialt entreprenørskap som fenomen i Norge. I rapporten har vi først tatt for oss norsk og internasjonal litteratur på feltet og beskrevet og diskutert begrepet sosialt entreprenørskap og utviklingen av fenomenet internasjonalt. Vi har her blant annet diskutert de historiske og strukturelle forutsetningene for utviklingen av sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter, der vi blant annet knytter variasjoner i fremveksten av feltet internasjonalt til variasjoner i velferdsmodeller og økonomiske forhold. Et sentralt poeng her er at grobunnen for denne type virksomheter er forskjellige i ulike land med hensyn til type velferdsmodell som er etablert, i hvor stor grad land er rammet av økonomisk nedgang og også hva slags tradisjon og organisasjonskultur som finnes for sosialt engasjement. Den historiske og strukturelle konteksten vil igjen påvirke omfang og hvilken form virksomhetene antar. Norge er kjennetegnet av et stort sivilt engasjement som tradisjonelt har foregått hovedsakelig innen frivillige medlemsorganisasjoner. Tradisjon for hybride virksomheter som kombinerer sosiale og kommersielle formål er mindre utbredt i Skandinavia, enn det for eksempel er i søreuropeiske land. Tradisjoner for filantropi er også mindre utbredt i Skandinavia, enn i land som tradisjonelt har hatt større klasseskiller som i Storbritannia og USA. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter er dermed en relativt ny type virksomhet i en norsk kontekst, og som kommer til Norge gjennom inspirasjon fra både den søreuropeiske tradisjonen og den angloamerikanske. Som organisasjonsfelt ser man i denne rapporten at sosiale entreprenører både vokser ut av frivillig sektor og større ideelle aktører med virksomhet rettet mot sosialt arbeid. Man ser også at det vokser frem som små og nyskapende aksjeselskap knyttet opp mot nettverk i næringslivet. Det norske organisasjonsfeltet er imidlertid i en startsfase og man ser at det er et felt som nå er i utvikling. Det norske velferdsstaten er omfattende og dekker de fleste sosiale behov i samfunnet. For eksempel finnes det et stort offentlig system for arbeidsinkludering, det vil si NAV som dekker oppgaver som i mange land er overlatt til private og frivillige aktører. De såkalte WISE (work inclusion social enterprises) organisasjonene er sentrale i dette organisasjonslandskapet i mange land, for eksempel i Storbritannia, mens dette området i Norge dekkes av ulike former for offentlig tilrettelagte tiltak. Verken behov for velferdsproduksjon eller økonomiske forhold tilsier med andre ord at dette organisasjonslandskapet er i sterk vekst.

De senere år er det imidlertid satt i gang ulike politiske initiativ for å øke veksten i dette feltet. Det knyttes både til å øke innsats for arbeidsinkludering og utvikling av



nye virksomheter, for å skape mer innovasjon og vilje til entreprenørskap i samfunnet og for å stimulere en omstilling av velferdsstaten. På enkelte områder, som for eksempel arbeidsinkludering, eldreomsorg og utenforskap for ungdom eller flyktninger, finnes det behov som det offentlige tilbudet ikke fullt ut makter å dekke, og det er i disse «lommene» man ser at sosiale entreprenører kan fylle et behov i samspill med det offentlige tilbudet.

Basert på kartleggingen og spørreundersøkelsen blant 179 personer som definerte seg eller sin virksomhet inn under begrepet sosialt entreprenørskap, har vi videre beskrevet og analysert omfang og kjennetegn ved disse virksomhetene. Basert på organisasjonsform kunne vi plassere omtrent halvparten av virksomhetene innenfor privat sektor (AS, ideelle AS, næringsdrivende stiftelser) og andre halvparten innenfor frivillig sektor (frivillige organisasjoner, ideelle stiftelser og samvirker) der mange av disse er prosjekter eller virksomheter med tilknytning til Kirkens Bymisjon. Undersøkelsen viste videre at dette feltet av organisasjoner er relativt ungt, der mer enn halvparten av virksomhetene er etablert de siste 10 årene. Virksomhetene i privat sektor er imidlertid de yngste, mens det er noen flere eldre virksomheter fra frivillig sektor. Omtrent alle virksomhetene arbeidet med en form for inkluderingsarbeid, enten i form av å arbeide med *utenforskap og vanskeligstilte, arbeidsinkludering, sosialt fellesskap, integrering, ungdom* eller *helse*, og offentlig sektor var den mest vanlige oppdragsgiveren blant virksomhetene. Selv om de fleste opererte på landsbasis, var det flere blant de kommersielle her, mens flere blant de ideelle opererte på fler-kommunalt eller kommunalt nivå. Samarbeid med andre aktører var også viktig for mange av virksomhetene, der fleste hadde samarbeidsrelasjoner med kommuner. For et stort flertall av virksomhetene var også påvirkning av politiske prosesser viktig for å realisere sine mål, der de oftest var i kontakt med kommunen (administrasjon og politikere).

Med tanke på virksomhetsstørrelse og ansatte var de fleste av virksomhetene relativt små (færre enn 5 ansatte), der de kommersielle tenderte til å være noe mindre enn de ideelle. De fleste virksomhetene hadde også en økonomisk omsetning på under 5 millioner kroner i året. Bare omtrent halvparten av virksomhetene hadde gått med overskudd en eller flere ganger de siste 5 årene. Selv om nesten en tredjedel oppgav å være økonomisk uavhengig, var et flertall avhengig av privat eller offentlig støtte eller tilskudd. Av de virksomhetene som hadde gått med overskudd investerte de aller fleste dette tilbake i egen virksomhet. Det eksisterer også viktige samarbeidsplattformer, nettverk og kontaktpunkter mellom sosiale entreprenører. De mest vanlige samarbeidsplattformene var Ferd SE, SoCentral og Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon, men også Kirkens Bymisjon ser ut til å være et sentralt bindeledd og nettverk i mange byer for flere av virksomhetene.

Vi har videre drøftet det norske organisasjonslandskapet i denne rapporten med hensyn til fire sentrale kriterier for å definere en virksomhet som sosialt entreprenørskap; innovasjon og entreprenørskap; sosialt formål; forretningsdrift og medborgerskap. Man kan kort si at man finner innovasjon og entreprenørskap i dette feltet, selv om man nok foreløpig ikke kan snakke om at de er i ferd med å utvikle et nytt permanent system. Innovasjonen skjer i form av nye måter å løse oppgaver på og å skape inkludering, som skjer i samspill med velferdsstaten. Det sosiale formålet er det dominerende aspektet ved virksomhetene, og det sosiale engasjementet omfatter både velferdsproduksjon, interesserepresentasjon og delvis aktivisme for bestemte sosialgrupper. Det kommersielle aspektet er et formål for alle disse virksomhetene, men form og grad av egen inntjening varierer stort. Som et ungt organisasjonslandskap er mange avhengig av offentlig tilskudd og av støtte fra private investorer, og slik ekstern støtte synes i stor grad å være avgjørende for hvorvidt bedriften klarer seg eller ei. Medborgerskap er en dimensjon som synes viktig i det norske landskapet. Først og fremst fordi *inkludering* synes å være det sentrale i de fleste av virksomhetenes sosiale formål. Med tanke på interndemokrati og grad av inter-sektorielt eierskap, så er unge virksomheter foreløpig relativt avhengig av offentlige og private aktører. Man ser imidlertid at det vokser frem inkubatorer og samspillplattformen som utgjør nettverk, kontorfellesskap møteplass for sosiale entreprenører, og mange av disse har stor grad av inter-sektorielt eierskap. Slike plattformer som skaper samspill mellom offentlig, privat og frivillig sektor, synes kunne spille en sentral rolle for utviklingen av dette feltet i Norge.

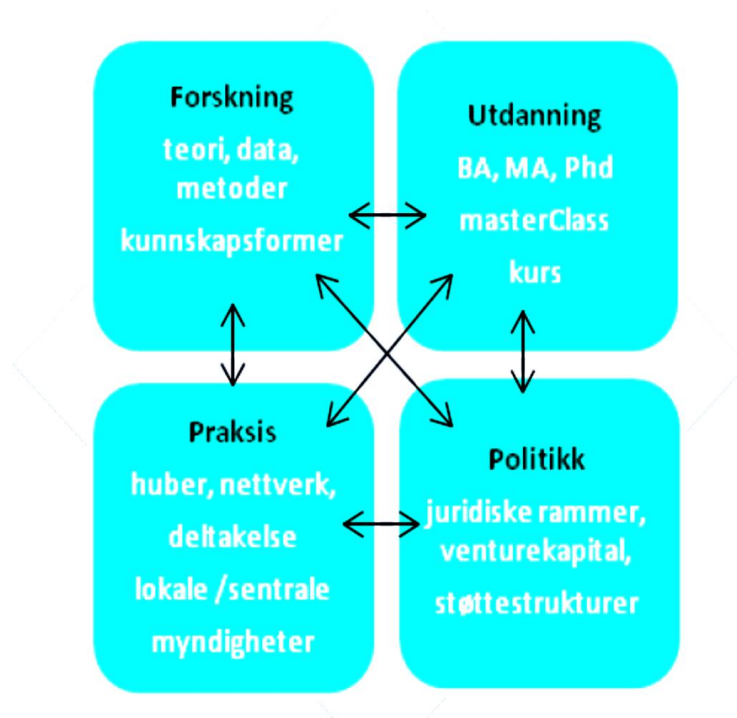
## Veien videre

Som vi har vært inne på flere ganger i rapporten er feltet omkring sosialt entreprenørskap som fenomen og begrep fortsatt lite utforsket og empirisk kartlagt i Norge. I andre europeiske land er feltet og kunnskapen om det mer utviklet, men det er likevel vanskelig å få et oversiktsbilde på omfang og kjennetegn på tvers av land på grunn av variasjoner i begrepsforståelse, velferdsmodeller og juridiske rammer.

De strukturelle rammene for etablering, utvikling og konsolidering av et slikt felt kan beskrives som å bestå av fire sentrale dimensjoner: forskning, utdanning, praksis og politikk (Nordisk ministerråd, 2015). Hulgård og Andersen har utviklet en modell med fire komponenter de mener må være til stede for at dette feltet skal utvikle seg. Det må for det første finnes et praksisfelt av inkubatorer, nettverk, møteplasser der sosiale entreprenører møtes med offentlige og private investorer. Det må utvikles forskning på feltet som bidrar med å spre kunnskap om et nytt fenomen og dets betydning. Det må utvikles en politikk for feltet med støttestrukturer og annet

rammeverk og det må utvikles utdanningsløp som både sprer forskning og kunnskap, men også bidrar til å utvikle sosiale entreprenører på ulike felt. I en norsk kontekst kan man si at praksisfeltet har eksistert en stund, men da som et lite felt med noen få sentrale aktører. Feltet ser nå ut til å være i vekst og det kommer nye aktører og ressurser inn. Som forskningsfelt er man fortsatt i startfasen, og kunnskapen som finnes er hovedsakelig basert på forskning fra andre land. Det har kommet enkelte rapporter, denne inkludert, som er finansiert gjennom mindre oppdrag. Grunnforskning finnes det lite av. Som politikfelt har man de siste par årene sett flere initiativ og ikke minst en vilje til å stimulere dette organisasjonslandskapet. Slike initiativ har først kommet fra departementer, blant annet Næringsdepartementet og senere Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Gradvis ser man også at interesser gjelder både for høyresidens og sentrumspartier som Høyre og Venstre, men gradvis også for venstresidens partier som Arbeiderpartiet.<sup>22</sup> Utdanning på feltet er i liten grad utviklet i Norge. I tilknytning til Universitetet i Oslo finnes Senter for sosialt entreprenørskap og innovasjon, som har utviklet kurs. Utover dette finnes lite, selv om det nå tas enkelte initiativ for å utvikle dette ved noen Høgskoler i Norge.

**Figur 21:** Strukturelle rammer for etablering, utvikling og konsolidering av feltet omkring sosialt entreprenørskap.



(Kilde: Andersen, 2014, Hulgård og Andersen 2015)

<sup>22</sup> Jfr. venstresidens tenketank Agendas nye policy brief «Sosialt entreprenørskap i Velferdsstaten» fra november 2016.

Vi anser vår rapport, kartleggingen og spørreundersøkelsen som et bidrag i å få en bedre kvantitativ oversikt over feltet i Norge. Dette er likevel et forskningsfelt som bare er i startfasen, og det vil kreve mer ressurser og flere studier for å bygge en god kunnskapsbase om dette feltet i Norge. Slike kartlegginger krever også mer arbeid med hensyn til å definere hva sosialt entreprenørskap er og skal være i en norsk kontekst, blant annet i komparasjon med andre land. Vi har i kartleggingsprosjektet hatt en pragmatisk tilnærming til definisjon på sosialt entreprenørskap der vi har lagt vekt på respondentenes egendefinering som sosiale entreprenører. Dette gjorde vi for å motivere respondenter til å svare på undersøkelsen og dermed kunne samle inn informasjon om de. Vi har så i etterkant diskutert deres kjennetegn opp mot sentrale kriterier som er blitt brukt internasjonalt for å avgrense sosialt entreprenørskap.

Gjennom registreringen og spørreundersøkelsen har vi etablert et utgangspunkt for å si noe om utbredelsen av sosialt entreprenørskap i Norge og er trolig også den mest omfattende oversikten som finnes på feltet i Norge per i dag. Det ligger også et videre potensiale i datamaterialet til mellom annet å kartlegge nettverkskoblinger i feltet mer detaljert enn det som har vært rom for i denne rapporten og i dette prosjektet. Vi har også skapt et utgangspunkt for å kunne etablere et register over sosiale entreprenører i Norge, noe som kan komme aktørene selv, myndighetene og forskningen til gode.

## Referanser

- Alter, S.K. (2002) Case studies in social entrepreneurship. Washington, DC: Counterpart International.
- Austin, J., Stevenson, H og Skillern, J.W. (2006) Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory and Practice* 30.1: 1-22.
- Andersen, L. (2014) Micro-processes of collaborative innovation in Danish welfare settings: a psucological approach to learning and performance. I: Collaborative innovation in the public sector: European experiences and lessons. Betham EBooks.
- Andersen, L.L., Gawell, M., Spear, R. (2017) Social entrepreneurship and social enterprises. Nordic perspectives. New York/London: Routledge
- Battiliana, J., M. Lee, J. Walker og C. Dorsey (2012) In search of the hybrid ideal. *Stanford Social Innovation Review*, 10(3): 50–55.
- Dees, J.G. (1998) The meaning of social entrepreneurship. Duke University, Fuqua School of Business.
- Defourny, J., Nyssens, M. (2010) Conceptions of social enterprise and social entrepreneururship in Europe and the United States: Convergences and divergences. *Journal of social entrepreneurship*. 1(1): 32-53
- Eimhjellen, I. (2012) Statleg politikktutforming for frivillig sektor etter 1970. I Selle, P. & Strømsnes, K. Organisasjonene og det offentlige. Har vi fått en ny frivillighetspolitikk? Bergen: Senter for forskning på sivilsamfunn og frivillig sektor, 2012/6.
- Esping-Andersen, G. (1990) The three worlds of welfare capitalism. Cornwall: Polity Press.
- EU kommisjonen (2013) «Social Economy and Social Entrepreneurship». Social Europe Guide: Vol. 4 EC, Brussels. ISSN 1977–2343.
- EU Social Business Initiative (2011) The Social Business Initiative. [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publications/docs/sbi-brochure/sbi-brochure-web_en.pdf).
- EU kommisjonen (2015) A map of social enterprises and their eco-systems in Europe.
- EVPA (2014) «European Venture Philanthropy and Social Investment 2013/2014», The EVPA Survey, 2014. ISBN 9789082316049.

- Haugh, H. og Tracey, P. (2004) The Role Of social Enterprise In Regional Development. I Cambridgde-MIT Institute (red) Social Enterprise And Regional Development Conference, 16.sept 2004. Cambridge-Mit Institute, University Of Cambridge.
- Herning, L. (2015) Velferdsprofittørene. Om penger, makt og propaganda i de norske velferdstjenestene. Oslo: Manifest Forlag.
- Hulgård, L. (2004) Work integration social enterprices in Denmark. EMES working papers, no. 04/08.
- Hulgård, L. & LL. Andersen (2009) Sosialt entreprenørskab i Danmark – status 2009. Roskilde Universitet.
- Hulgård, L. & L.L. Andersen (2015) «Sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon» i Sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon. Kartlegging av innsatser for sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon i Norden, 3: 31–58. Nordisk Ministerråd, København: Tema Nord.
- Ingstad, E. & J. Loga (2016) «Sosialt entreprenørskap i Norge: en introduksjon til feltet» i Praktisk finans og økonomi, vol. 31, 1/2016, p. 21–33.
- Kerlin, J.A. (2009) Social enterprice: A global comparison. Lebanon: Tufts University Press.
- Kuhnle, S. (1983) Velferdsstatens utvikling. Norge i et komparativt perspektiv. Bergen/Oslo: Universitetsforlaget.
- Loga, J., I. Eimhjellen, E.L. Ingstad, S. Stokstad & M. Winsvold (2016). Sosialt entreprenørskap. Partnerskap for nye løsninger. Bergen, Uni Research Rokkansenteret, 2016/1.
- Loga, J. (2016) Frivillighet og forretning. Nye samspillsformer mellom sivilsamfunnet og marked. Bergen/Oslo: Senter for forskning på sivilsamfunn og frivillig sektor, rapport nr. 8/2016.
- Martin, R.L., Osberg, S. (2007) Social Entrepreneurship: The Case for definition. Stanford Social Innovation Review. US: Stanford University.
- Mathiesen, A. (2015) Omsorgsindustrien: utenforskapet og nødsprofittørene. Oslo: Dreyers forlag.
- Nicholls, A. (2006) Social entrepreneurship. New models of sustainable social change. Oxford: Oxford University Press.
- Nordisk ministerråd (2015) Sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon. Kartlegging av innsatser for sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon i Norden. København: Tema Nord.

- Pestoff, V. (2004) «The development and future of the social economy in Sweden» i: A. Evers and J.-L. Laville, (red.) *The third sector in Europe*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 63–82.
- Pestoff, V. & L. Hulgård (2016) «Participatory Governance in Social Enterprise» in *Voluntas* 27: 1742-1759.
- Røiseland, A. og S.I. Vabo (2012) *Styring og samstyring – governance på norsk*. Bergen: Fagbokforlaget.
- Salamon, L.M., Sokolowski, S.W., m.fl. (2004). *Global civil society; dimensions of the nonprofit sector (Vol. 2)*. Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Schumpeter, J.A. (1975) *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper.
- Selle, P. (1998) «Organisasjonssamfunnet – eit statsreiskap?» i *Ein Stat? Fristillingas fire ansikt*. Bergen: Samlaget.
- Selle, P. (2013) «Refleksjoner kring medlemsmodellens betydelse» i L. Trägårdh et al. (eds.) *Civilsamhälle klämt mellan stat och kapital. Välfärd, mångfald, framtid*. Stockholm: SNS Förlag.
- Selle, P. 2015 *Frivillighetens marginalisering»* i Von Essen, Karlsson, Blomquist, Forsell & Trägårdh (red.) *Med Kärlek till det oordnade*. Ersta Sköndal högskola.
- Sivesind, K.H. (red.) (2016). *Mot en ny Skandinavisk velferdsmodell? Konsekvenser av ideell, kommersiell og offentlig tjenesteyting for aktivt medborgerskap*. Oslo, Institutt for Samfunnsforskning, rapport 2016:1.
- Sivesind, K.H. (2013) «Ideella välfärdstjenestar: en lösning på den nordiska modellen framtidiga utmaningar?» i Trägårdh, L., Selle, P., Skov Henriksen, L. & Hallin, H. (red.) 2013. *Civilsamhället klämt mellan stat och kapital*. Stockholm: SNS Förlag.
- St.meld. nr. 4 (1987–1988) *Perspektiver og reformer i den økonomiske politikken*.
- Trägårdh, L., P. Selle, L. Skov Henriksen & H. Hallin (2013). *Civilsamhälle klämt mellan stat och kapital. Välfärd, mångfald, framtid*. Stockholm: SNS Förlag.
- Thornton, Patricia, William Ocasio & Michael Lounsbury (2012). *The Institutional Logics Perspective. A New Approach to Culture, Structure and Process*. Oxford: Oxford University Press.
- Torfinn, J., Peters, G., Pierre, J., Sørensen, E. (2012) *Interactive Governance. Advancing the paradigm*. Oxford: Oxford University Press.

IVAR EIMHJELLEN OG JILL LOGA

# Utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge

Denne rapporten kartlegger og diskuterer omfang og kjennetegn ved sosialt entreprenørskap som fenomen i Norge.

Formålet har vært å 1) beskrive ulike former og typer sosialt entreprenørskap og utviklingen av feltet over tid, internasjonalt og i Norge, 2) kartlegge omfang av sosialt entreprenørskap i Norge og 3) avdekke kjennetegn og fellestrekk ved sosialt entreprenørskap i Norge.

Prosjektet har primært hatt en kvantitativ tilnærming der vi har undersøkt omfang og kjennetegn ved sosiale entreprenører i Norge ved hjelp av en kartlegging og en spørreundersøkelse.

Vi har også benyttet norsk og internasjonal litteratur for å kunne sammenligne og diskutere funn fra undersøkelsen.

ISBN 978-82-8095-112-0  
ISSN 2387-5615 (elektronisk)

Uni Research Rokkansenteret  
Nygårdsgaten 112  
5008 Bergen  
Tlf. 55 58 50 00  
E-post: [rokkansenteret@uni.no](mailto:rokkansenteret@uni.no)  
<http://rokkan.uni.no/>