

Forslag fra tverrpolitisk gruppe om sosialt entreprenørskap

Gruppen ble nedsatt av HSK-komiteen i Grunerløkka bydel etter følgende vedtak

HSK oppretter en arbeidsgruppe for sosialt entreprenørskap med mandat om å se på sosialt entreprenørskap innenfor bydel Grünerløkkas virkeområde. Herunder å samle relevant informasjon, fremme forslag som skal stimulere til sosialt entreprenørskap og forbedre samarbeide mellom sosiale entreprenører og relevante offentlige organer.

Gruppen bes også se på tiltak o.l. som kan gjennomføres kostnadsfritt.

Gruppen bes levere sin innstilling til HSK innen 15.5.2013.

Når det gjelder arbeidsgruppens sammensetning skal denne bestå av inntil en representant fra hver av partiene representert i HSK, dvs. AP, Frp, H, MDG, R, SV og V. Disse representantene oppnevnes av HSK. Arbeidsgruppen konstituerer seg selv og benytter kommunelovens saksbehandlingsregler sålangt disse er relevante for gruppens arbeid.

Forslag:

1. Bydelen skal oppdatere sin kompetanse når det gjelder anbud, spesielt funksjonelle anbud. Ved innkjøp av tjenester skal det vurderes å benytte funksjonelle anbud, som setter krav til tjenesten ikke bare pris.
2. Bydelen skal etablere en satsing på utprøving av nye tjenester som hever kvaliteten i bydelens tjenester når det gjelder barnevernstjenester og få unge ut i arbeid. En slik satsing må kombineres med at det skal defineres relevante måleparametere.
3. Bydelen ønsker å ta i bruk suksess honorarer etter kvalitet, for å senke terskelen for bruk av sosiale entreprenører og gi insentiver for å yte kvalitet i tjenestene.
4. Arbeidsgruppens mandat forlenges ut valgperioden for å følge utviklingen i området og følge opp samarbeidet som er startet med relevante aktører

Hva er sosialt entreprenørskap?

Arbeidsgruppens definisjon av sosialt entreprenørskap er: virksomheter som bidrar med innovative løsninger på samfunnsutfordringer basert på forretningsmessige prinsipper og samfunnsansvar.

Sosialt entreprenørskap skiller seg fra frivillighet på den ene siden, og mot ordinær kommersiell virksomhet på den andre siden. Noe av det som kjennetegner sosiale entreprenører er et ønske om å løse utfordringer som samfunnet står ovenfor, på nye og alternative måter. Motivasjonen for virksomheten er i hovedsak ikke proffitbasert, men på ønske om å løse bestemte utfordringer i samfunnet. Eksempler på utfordringer sosiale entreprenører ønsker å løse kan være manglende realfagskompetanse, miljø, rus eller forbedre eldreomsorgen.

Virksomheten skal være økonomisk bærekraftig på sikt, men de fleste sosiale entreprenører har ikke som mål at man skal tjene penger på sin virksomhet. På den andre siden faller virksomheter

som baserer seg kun på gaver, overføringer og gratisarbeid faller utenfor begrepet sosialt entreprenørskap.

Sosialt entreprenørskap er strengt tatt ikke et nytt fenomen. En rekke etablerte virksomheter har startet ut som sosiale entrepriser og lykkets så pass bra at de har blitt institusjoner i seg selv eller at deres virksomhet har blitt en del av velferdstaten. Sosialt entreprenørskap har kommet i skyggen av både velferdstaten og markedet, men kan bidra med mange av de løsningene vi trenger for å løse velferdsstatens utfordringer på sikt.

Sosiale entreprenører har utfordringer med å finne sin plass i markedet. De skiller seg fra de frivillige i sitt ønske om å ha inntjening på sin virksomhet. Noen sosiale entreprenører ønsker også å være et supplement til offentlige tjenester. Sosiale entreprenører kan være et supplement ved at de løser samfunnets utfordringer på en alternativ måte til de tjenestene som det offentlige tilbyr. Eller de kan leverere tjenester til det offentlige som er et alternativ til hva som tilbys av det offentlige.

Sosiale entreprenører finnes både i privat, offentlig og frivillig sektor. I denne rapporten vil vi konsentrere oss om sosiale entreprenører som selger tjenester til offentlig sektor hvor bydelen vil være en aktuell kunde.

Bruk av sosiale entreprenører i bydel Grünerløkka

Grünerløkka ligger meget langt frem når det gjelder å ta i bruk sosiale entreprenører allerede. Administrasjonen får skryt for en innovativ og fremoverlent holdning fra intervjuobjektene våre. Bydelen er i ferd med å bygge opp en god intern kompetanse på området gjennom praktisk gjennomførelse av prøveprosjekter, samt deltagelse på konferanser og seminar.

Bydelen har allerede et godt samarbeid med flere sosiale entreprenører. Prosjektene vi er har fått kjennskap til er:

NAV har kjøpt tjenester fra Pøbelprosjektet

Pøbelprosjektets arbeid er et tiltak rettet mot målgruppen ungdom mellom 16 og 24 år som faller utenfor ordinær videregående skole og/eller arbeidsliv. De overordnede målsettinger er å få ungdom tilbake til jobb eller skolegang.

Pøbelprosjekts filosofi er en erkjennelse av at dette kan ta tid og krever tett oppfølging, motivasjon og styrking av hver enkelt deltaker. Pøbelprosjektets uttrykk "på vei til jobb" understreker det behov enkelte ungdommer har for å bevege seg gjennom ulike steg for å få fast tilknytning til arbeidslivet.

Deltakerne kjennetegnes ved at nesten alle har avbrutt skolegang og tilbakelagt en lengre ledighetsperiode før de ble med i Pøbelprosjektet. Manglende suksesshistorier i skole eller arbeidsliv medfører at flere har liten tro på seg selv og sine egne ressurser. Flere beskriver seg som "skolelei", men med et ønske om å gjøre noe. Enkelte av deltakerne kjennetegnes også ved at de har hatt utfordringer knyttet til rus, psykiatri, vanskelige familieforhold, og kriminalitet.

Pøbelprosjektet har oppnådd gode resultater hvor av 29 deltakere så er 16 i jobb, 3 i skole, 3 flyttet, 1 fått barn og 6 er under utredning/behandling/trygd fra NAV Stat

Bydelen har i 2013 valgt en modell hvor NAVs egne ansatte har gjennomfører et prosjekt etter inspirasjon fra pøbelprosjektet. Det blir interessant å se hvorvidt bydelen selv klarer å oppnå like gode resultater i sine prosjekt.

KREM samarbeider med NAV Grunerløkka om Brobyggerprosjektet

KREM er en brobyggerorganisasjon og en sosialentreprenør som tilbyr fagutvikling gjennom bruker og behovsdrevet innovasjon og samarbeid på tvers av offentlige - privat og frivillig sektor. Rammene er et læringslaboratorium, målene å øke deltakelsen i arbeid og hoved målgruppen er mennesker som av ulike grunner befinner seg utenfor skole og arbeid. Organisasjonen arbeider i partnerskap på tvers og er en katalysator og mentor i utvikling av lokale metoder og modeller, nye og innovative løsninger på sosiale problemer. KREM er prosjektorganisert og nettverksdrevet og samarbeider tett med flere sosialentreprenører. Prosjektarbeidet finansieres av ulike aktører, hvor av sentrale myndigheter, Fylkeskommune, lokale NAV og kommuner er sentrale. KREM samutvikler de offentlige tjenestene arbeider i partnerskap i flere kommuner og opplever sterke drivere for innovasjon i offentlig sektor. Organisasjonen består av høyt utdannende mennesker som også har det til felles at de har vært gjennom store endringsprosesser I eget liv.

Brobyggerprosjektet- forprosjekt våren 2013

Aktivitetene inngår som en del av Brobyggerprosjektet - et samarbeid mellom NAV sosial på Grunerløkka og KREM. Hensikten med samarbeidet er å videreutvikle ungdomstiltaket "Fremtidshuset" og utvikle helhetlig metoder for nærmiljøarbeid. Tilskuddet fra Husbanken er gitt til forprosjektet som omfatter dialogmøtter og etablering av samarbeid med flere aktører. Arbeidet danner grunnlaget for et påfølgende hovedprosjekt. NAV dir. har også gitt tilsagn om midler til arbeidet.

Kort oppsummert er dette et kompetanseutviklingsprosjekt som handler om metodeutvikling basert på erfaringer og kunnskap fra målgruppen, både ansatte og brukere, for på denne måten å bidra til utvikling av en modell for bo- og nærmiljøarbeid.

Brukermedvirkning er en sentral del av dette prosjektet og aktivitetene er derfor søkt gjennomført på en slik måte at det også kan gi merverdi til målgruppen her og nå, i form av motivasjonstillegg, opplevelse av å bli hørt og kunnskapsøkning pluss at det også skal gi kompetanseheving av ansatte i bydelen og danne grunnlaget for videre modellutvikling i hovedprosjektet.

Brobyggerprosjektet er et samarbeid mellom NAV sosial på Grunerløkka og KREM. Hensikten med samarbeidet er å videreutvikle ungdomstiltaket "Fremtidshuset" og gjennom dette utvikle mer helhetlige metoder for nærmiljøarbeid. Brobyggerprosjektet er et kompetanseutviklingsprosjekt har fokus på å lære og å utvikle basert på erfaringer og kunnskap fra målgruppen, som omfatter både ansatte og brukere. Målet om å utvikle en modell for bo- og nærmiljøarbeid. Prosjektet er delfinansiert av Husbanken og NAV direktoratet.

Dragen fritidsklubb tilbyr besøk hos Forskningsfabrikken

Forskerfabrikkens mål er få flere barn og ungdom interessert i realfag. Forskningsfabrikkens kurs og arrangementer skal være inspirerende og engasjerende for barn og ungdommer. Deltakerne får smake, lukte, se og høre. Samtidig får de diskutere og tenke høyt sammen med andre.

Forskerfabrikken tilbyr blant annet kurs fra barneskolen og ut videregående, og er lagt opp i sammenheng med skolens læreplan. Samtidig gir kursene mulighet til fordypning og opplevelser som elevene vanligvis ikke møter i skolen. Deltakerne setter ulike fag inn i en dagsaktuell sammenheng og viser hvordan vitenskap og teknologi påvirker mennesker, samfunnet og naturen. På den måten vil forskerkursene bidra til at unge mennesker blir bedre rustet til å møte utfordringer i dagens samfunn.

Hvordan kan sosiale entreprenører benyttes for å forbedre kvaliteten i tjenestene i bydel Grünerløkka?

Arbeidsgruppen mener at en satsing på sosialt entreprenørskap bør sees på som en investering i kvalitet og innovasjon i bydelen. På lengre sikt kan bruken av sosiale entreprenører redusere bruken av offentlige utgifter og samtidig gi brukerne et mer meningsfullt liv.

Innovasjon blir blant annet sett på som en av nøklene til å løse de utfordringene norske helse- og sosialtjenester står ovenfor i framtiden. I Innovasjonsmeldingen til Regjeringen blir innovasjon i offentlig sektor trukket fram som et viktig satsingsområde. Målet er en offentlig sektor preget av kvalitet, tilgjengelighet og økonomisk effektivitet samtidig som den er fleksibel nok til å kunne endre seg i takt med nye utfordringer og endrede behov. Sosiale entreprenører kan sees på som et virkemiddel for å få til mer innovasjon i bydelen.

Sosiale entreprenører kan bidra til å prøve ut nye tilbud og teste effekten opp mot eksisterende velferdstilbud. Noen prosjekter kan vise seg å ikke være gode nok eller ha begrenset effekt. Mens andre kan vise seg å ha meget god effekt på enkelte sosiale utfordringer. De sosiale entreprenørene må sees på som en mulighet for å lage nyskapende tilbud og forbedringer i velferdstilbudet. De bør derfor sees som en nyskapende kraft som bidrar til innovasjon i bydelen.

Fra et økonomisk perspektiv så vil det antagelig være positivt med investeringer i sosialt entreprenørskap. Ved å ta i bruk metoder eller teste metoder som forbedrer kvaliteten på bydelens tjenester vil bydelen spare penger ved at det vil føre til reduksjon i bruk av offentlige midler på sikt. Pøbelprosjektet er et godt eksempel på en tjeneste som leverer gode resultater som vil føre til at menneskene som benytter tjenesten vil få et mer meningsfullt liv samtidig som det vil redusere bruken av offentlige midler på sikt, ved mindre forbruk av for eksempel økonomisk sosialhjelp.

Sosiale entreprenører kan særlig bli benyttet der bydelen ikke har kompetanse fra før. Sosiale entreprenører ser problemstillinger fra nye vinkler og utfordrer etablerte løsninger. Offentlige instanser som samarbeider med dem, blir påvirket av dem og blir tilført verdifull kompetanse som gir ny kunnskap og holdninger. Sosiale entreprenører kan også bidra til tverrfaglig samarbeid mellom forskjellige etater. Administrasjonen oppfordres også til å utvikle videre det gode samarbeidet på tvers av etater og avdelinger, og til å se på hvilke andre områder i

bydelens virksomhet det kan være hensiktsmessig å la sosiale entreprenører slippe til.

Arbeidsgruppen mener at bydelen aktivt bør jobbe for å til trekke seg prøveprosjekter og annen aktivitet knyttet til sosialt entreprenørskap. Bydelen kan få direkte positive resultater gjennom prosjekter som er gjennomført, men bedre innkjøpskompetanse, tverrfaglig samarbeid og generell nytenking vil også være gunstig for bydelens øvrige virksomhet.

Arbeidsgruppens funn - hvilke utfordringer har sosiale entreprenører i samarbeidet med kommuner/bydeler?

Arbeidsgruppen har snakket med en rekke sosiale entreprenører i forbindelse med denne rapporten. I møtene har vi spurt de sosiale entreprenørene om hva som er utfordringen i å samarbeide med det offentlige, kommuner og bydeler. Arbeidsgruppen har trukket følgende konklusjoner:

1 Holdninger

Sosiale entreprenører møter motstand fordi de tilbyr sine tjenester til det offentlige. I mange tilfeller kan det offentlige utføre disse tjenestene selv og både politikere og administrasjon er skeptisk til å kjøpe inn tjenester fra private leverandører. De sosiale entreprenørene argumenterer for at de kan utføre tjenestene på en alternativ måte som fører til bedre kvalitet og resultater. I tillegg tilbyr de gjerne en kompetanse som det offentlige ikke kan tilby.

2. Det offentlige "kopierer" tjenester og tilbyr dem i egen regi

Denne rapporten omhandler sosialt entreprenører som tilbyr tjenester til det offentlige. Det finnes lovverk som beskytter immaterielle rettigheter som patenter, merkevarer etc.. Tjenester er ikke beskyttet av lovverket på samme måte. Problemet oppstår når det offentlige lærer seg nye løsninger av sosiale entreprenører, og bestemmer seg for å videreføre disse løsningene i egen regi, justert eller lagt åpent ut på anbud. Hvis det blir lagt ut på anbud, kan det tilbudet ikke lever opp til den kvaliteten som idehaveren hadde sett for seg i utgangspunktet. Utfordringen oppstår når den som hadde ideen opprinnelig har behov for anerkjennelse og noe å leve av. I noen tilfeller kan dette være hensiktsmessig at kommunen drifter prosjekter videre, men at samarbeidet videreføres ved at den sosiale entreprenøren tilbyr konsulenttjenester eller lignende. Vi har blitt fortalt om tilfeller hvor kommuner har overtatt aktiviteten og benyttet samme navn og konsept, og dermed ikke tatt hensyn til at dette er et merkevare som er beskyttet av Åndsversloven. Erfaringer med at det offentlige "kopierer" tjenester har ført til at noen sosiale entreprenører holder tilbake informasjon, og er skeptisk til å dele informasjon med det offentlige. Det er også et av paradoksene eller dilemmaene man ofte møter som sosialt entreprenør; mens det overordnede målet og drivkraften ofte er å nå flest mulig, så er man samtidig opptatt av å sikre kvalitet og har de samme ønskene om å beskytte og utvikle sin ide, som vanlige entreprenører. Det er viktig at den sosiale entreprenøren er bevisst på sitt ansvar for å beskytte og klargjøre opphav, samtidig som man må kunne være trygg på at det man presenterer for en eventuell offentlig institusjon ikke i neste omgang blir presentert i et åpent anbud uten videre. En kultur for å fremme innovasjon, ideutvikling og testing av nye løsninger må også ivareta dette.

3. Dokumentasjon av kvalitet, kompetanse og resultater.

Noen av målemetodene og parameterne som blir benyttet av det offentlige er av og til lite egnet til å dokumentere kvalitet og vise forbedring i tjenestene. Det er behov for å utvikle bedre måter

å dokumentere resultater i de offentlige tjenestene på. Det vill bidra til å øke bevisstheten om hva som er god kvalitet på sosiale tiltak. Noe som vil føre til bedre offentlige tjenester, samtidig vil det gjøre det enklere for dyktige sosiale entreprenører å forholde seg til det offentlige som kunde.

4. Anbudsordninger og innkjøpsreglement

Et tema som gikk igjen i samtlige møter var utfordringer rundt bruk av tilbud og innkjøp hos det offentlige. Det ble påpekt at det offentlige mangler kompetanse rundt mulighetene som reglementet gir for å åpne opp å ta i bruk alternative løsninger rundt tilbud og innkjøp.

Mange sosiale entreprenører opplever det utfordrende å være en liten aktør som konkurrerer på kvalitet, når konkurransen i stor grad er prisfokusert. For eksempel i anbudsrunder er det gjerne stor fokus på prisen, og aktivitetene som skal gjøres på kort sikt. Sosiale entreprenører er opptatt av å skape en varig endring og resultater som best måles på lengre sikt, og deres fremste konkurransefortrinn er kvalitet, noe som gjerne gjør dem dyrere enn andre aktører, i et kortsiktig perspektiv. Hvis man ser på det i et mer langsiktig perspektiv, vil prisen egentlig ofte være svært lav.

Anbudsprosessene oppleves generelt utfordrende for en sosiale entreprenør, som det er for mange andre mindre selskaper. De som selger til det offentlige er ofte prisgitt anbudsprosessene, samtidig som kravet i noen tilfeller om at de skal være en nasjonal aktør kan være utfordrende i en tidlig fase, og i noen tilfeller fremskynde en for rask vekst. I tillegg kommer det at tilbudene vurderes mer iht pris og innhold enn resultater.

En mulighet er å benytte seg av funksjonelle tilbud. Funksjonelle tilbud er kjennetegnet ved at det stilles krav til funksjonen til varen eller tjenesten, i stedet for å beskrive hva som skal leveres av aktivitet. I funksjonelle tilbud er det mer fokus på resultater og bestillerens behov fremfor aktiviteter og prosesskrav. Dette gir leverandørene større frihet til å utvikle løsninger.

En annen mulighet, som ble foreslått av noen av bedriftene vi snakket med, er å ta i bruk suksesshonorar. Det kan også være en utfordring hvis noen ønsker å levere noe som er litt annerledes enn tilbudet eller tilbudet. Dette kan for eksempel være at tilbyderer ønsker å levere en oppfølging som strekker seg over lengre tid enn det for eksempel barnevernet eller NAV hadde sett for seg. I den forbindelse, var det noen som foreslo, at man kan lage en modell der leverandøren får resultatbasert etterbetaling, dersom man oppnår bedre resultater enn det man vanligvis oppnår ved slike tiltak. På den måten kan den sosiale entreprenøren ta en risiko og styrke tjenesten, mens det offentlig kun betaler hvis det viser seg at å gi bedre resultater enn forventet.

Flere sosiale entreprenører har en stor andel ansatte med realkompetanse, for eksempel kan det være personlig erfaring fra røffe oppvekstmiljø etc. En ensidig fokus på formell kompetanse kan utelukke leverandører som har dokumenterte resultater. Ved tilbud er det viktig at man veier opp behovet for formell kompetanse vs realkompetanse for å oppnå best mulig tjenester og resultater.

Det offentlig kan også være en mer aktivt oppsøkende kunde for sosiale entreprenører ved å prøve ut nye tjenester. I anbudsreglementet gis det også rom for at man er i en viss grad går i dialog med tilbyderer i forkant av tilbudet. For eksempel kan man ta utgangspunkt i noen utfordringer som bydelen har, med å oppnå ønskede resultater i sine tjenester og ønsker å heve

kvaliteten på, man kan inngå i en "dialog" med ulike tilbydere for å se hva som tilbys på marked før man legger ut et anbud eller lager et prøveprosjekt.

Uavhengig av sosialt entreprenørskap, så vil det være positivt med en mer aktiv bruk av innkjøpsreglementet og en satsing på å heve innkjøpskompetansen hos administrasjonen.

Arbeidsgruppens sammensetning og arbeidsform

Arbeidsgruppen har bestått av:

Leder Patrik Sahlstrøm (MDG)

Nestleder Anita Wold (V)

Fredrik Bjerch-Andresen (H)

Raena Aslam (A)

Arild Sverstad-Haug (SV)

Ragnar Leine (R)

Wenche Olafsen (FRP)

Kort tid etter arbeidsgruppen fikk sitt mandat av HSK, så konstituerte vi oss. Patrik Sahlstrøm ble valgt som leder og Anita Wold som nestleder. Vi hadde to uformelle arbeidsmøter for å bli enige om en definisjon på sosialt entreprenørskap og for å bli enige om hvordan vi skulle arbeide. Etter det ble det avholdt møter og samtaler med aktuelle aktører. Vi hadde oppsummerende samtaler fortløpende etter møtene med eksterne og denne rapporten ble skrevet etter at møteserien var over.

Det har blitt avholdt møter med: Kirkens Bymisjon, NAV Grunerløkka, Tage Guldvaag, direktør for seksjon Helse og Sosial i Grunerløkka Bydel, KREM, Ferd¹.

Arbeidsgruppen ønsker å takke de ovennevnte for at de stilte opp på møter og delte med seg av sine erfaringer og sin kompetanse. Sahlstrøm, Wold, Bjerch-Andresen, Aslam og Sverstad-Haug deltok på disse møtene.

Rapporten er skrevet av Sahlstrøm, Wold og Bjerch-Andresen

¹ Ferd sosiale entreprenører er en del av Ferd konsernet. Denne delen av Ferd investerer i sosiale entreprenørskap som har aktiviteter rettet mot barn og ungdom. Ferd sosiale entreprenører bidrar med kapital, nettverk og kompetanse innen forretningsutvikling og strategi. I tillegg arrangerer Ferd aktiviteter og møteplasser for sosiale entreprenører generelt.