

Södertörns högskola | Institutionen för samhällsvetenskaper

Masteruppsats 30 hp | Företagsekonomi | Vårterminen 2014

Finansiering av arbetsintegrerande sociala företag

- En dragkamp mellan det sociala och det kommersiella

Av: Monika Srba

Handledare: Malin Gawell och Besrat Tesfaye

Examinator: Karl Gratzner

Sammanfattning

Den sociala ekonomin och i synnerhet de arbetsintegrerade sociala företag (ASF) som är verksamma inom den sociala ekonomin är för många ett mer eller mindre okänt område. Till skillnad från vanliga företag är ASF:s övergripande mål att integrera människor som av olika anledningar har stora svårigheter att få arbete, i arbetsliv och samhälle. Likt andra företag kan ASF uppleva utmaningar med exempelvis rekrytering, hållbara affärsidéer, delaktighet, ledarskap men framför allt finansieringen. Syftet med denna uppsats har därför varit att undersöka och analysera finansieringen hos åtta ASF belägna i Stockholms län.

Resultaten visar att hälften av företagen upplever sin ekonomiska situation som mycket instabil och som ett hinder för fortsatt utveckling. Denna uppfattning tycks vara vanligare bland de företag vars verksamheter inte diversifierats tillräckligt och som inte blivit tillräckligt marknadsförda, vilket resulterar i ett större beroende av den offentliga sektorns köp av företagens arbetsmarknadstjänster. Det finns en vilja att minska intäktsberoendet från den offentliga sektorn genom att öka intäkterna från företagens olika verksamhetsområden men detta är någonting som visat sig både vara svårt och tidskrävande. I takt med företagens ålder, mognad, utökade affärsområden och ökade kunskaper blir fler finansieringsmöjligheter tillgängliga. Däremot har en stor majoritet av företagen en negativ inställning gentemot finansiering i form av externt ägarkapital på grund av den risk externt ägarkapital innebär i form av äventyrandet av företagskontrollen.

Detta område som ASF är verksamma inom är utan tvekan ett väldigt viktigt socioekonomiskt område eftersom företagen reagerar på ett av samhällets mest framträdande problem; människor i utanförskap och alla de problem som utanförskapet medför. Analysen av företagens finansieringsmöjligheter och dess konsekvenser i kombination med de valda finansieringsteorierna är de största forskningsbidragen som tillförs tidigare forskning. Även förslagen på hur de ASF:s ekonomiska situation kan förbättras bidrar förhoppningsvis till en ökad kännedom och förståelse för företagens situation.

Nyckelord: arbetsintegrerade sociala företag, ASF, arbetsintegrering, finansiering av småföretag, balansgång, dragkamp, finansieringsproblem, finansieringsmöjligheter.

Abstract

The field of the social economy and of the work integration social enterprises (WISE) in particular, is for many a more or less unknown area. Unlike ordinary enterprises the WISE's are different due to their aim of integrating disadvantaged people through work. In comparison with other small enterprises earlier research has shown that the WISE's are dealing with challenges regarding recruitment, participation, leadership, sustainable business ideas but above all, the access to funding. The purpose of this essay has therefore been to examine and analyze the financial situation of eight WISE's located in the Stockholm County.

The results indicate that half of the enterprises perceive their economic situation as very unstable and as an obstacle to their further development. This perception seems to be more common among the younger enterprises which have not differentiated their businesses activities enough, which results in a greater reliance of the purchases of the public sector. The studied WISE's express a desire to reduce their dependence on the revenues from the public sector by increasing the revenues from other business activities, but this is something that has been proven to be both difficult and time consuming. In line with e.g. age, business maturation, expanded areas of business activities and increased knowledge, more funding opportunities seems to occur. A vast majority of the enterprises have a negative attitude towards external funding in terms of external equity capital, due to its presumable intrusion on the determination of the company.

The field which WISE's are operating in is undoubtedly an important socioeconomic area since they react to one of the society's most prominent problems; people in exclusion and all the problems the exclusion causes. The analysis of the examined enterprise's funding opportunities and its consequences are the main contributions of this essay as well as the further suggestions on how the WISE's financial situation can be improved.

Keywords: work integration social enterprise, WISE, financial situation, financing small businesses, small business financial difficulties.

Förord

Jag skulle vilja rikta ett stort tack till alla de respondenter som delgivit mig sina kunskaper och erfarenheter och därmed möjliggjort denna uppsats. Jag vill även tacka mina handledare Malin Gawell och Besrat Tesfaye för den vägledning, råd och förslag de bidragit med under resans gång. Sist men inte minst vill jag tacka min opponent Maha Ahmed som fungerat som ett bollplank och vars värdefulla synpunkter i syfte att förbättra uppsatsen varit till stor hjälp.

Stockholm, 8 juni

Monika Srba

Innehållsförteckning

1. Introduktion	1
1.1 En åtgärd för att motverka ett i liv i utanförskap.....	1
1.2 Den finansiella svårigheten för företagens och deltagarnas framgång.....	4
1.3 Syfte och frågeställningar	7
1.4 Arbetets avgränsning	7
1.5 Forskningsbidrag	7
1.6 Vad är ett socialt företag?.....	8
1.7 Det sociala företagandets bakgrund.....	10
2. Teoretisk referensram	13
2.1 Kapitalförsörjningsgap	13
2.2 Den finansiella tillväxtcykeln.....	15
2.3 Pecking order-teorin	16
2.4 Finansiell bootstrapping	17
3. Metod	18
3.1 Val av metod.....	18
3.2 Val av respondenter	18
3.3 Datainsamlingens genomförande	20
3.4 Operationalisering	21
3.5 Bortfall.....	22
3.6 Metodens räckvidd och begränsningar	22
4. De arbetsintegrerade sociala företagens omvärld	25
4.1 Företagsformer.....	25
4.2 Upphandling och valfrihet, LOU och LOV	27
4.3 Vilka typer av finansieringsstrukturer finns tillgängliga?	28
5. Fallstudierna	32
5.1 Företagsbeskrivningar	32
5.2 Förslag till finansiella lösningar	47
5.3 Sammanfattande empiriskt kapitel	49
6. Den finansiella situationen – som vanliga småföretag fast ändå inte	52
6.1 Dragkampen mellan det sociala och det kommersiella	62
7. Social arbetsintegrering – mot en framtid av ökad kännedom och företagande?	64
7.1 Förslag till framtida forskning.....	68
8. Källförteckning	69

9. Bilagor	77
9.1 Samtal och intervjuer.....	77
9.2 Intervjuguide.....	78

Figur- och tabellförteckning

Figur- och tabellförteckning

1. Sociala företag, i gränslandet mellan det kooperativa och det ideella.....	10
2. Topp 10, de vanligaste branscherna	12
3. Antal arbetsintegrerande sociala företag.....	12
4. Matris över företagsformer.....	26
5. Fördelning av företagens huvudsakliga intäkter, räkenskapsåret 2013.....	49

1. Introduktion

Detta inledande kapitel består av en bakgrund till vad som sker inom det svenska och europeiska området gällande socialt företagande. Problematiken gällande företagens finansiering och den paradox som finns mellan företagens självständighet och beroendet av offentligt finansierade medel diskuteras för att sedan övergå till uppsatsens syfte, frågeställningar, avgränsning och arbetets bidrag till framtida forskning. Kapitlet avslutas med två avsnitt innehållandes vad arbetsintegrerande sociala företag är och dess bakgrund.

1.1 En åtgärd för att motverka ett i liv i utanförskap

I Sverige och runt om i världen finns det idag en stor andel människor som av olika anledningar inte får arbete på den vanliga arbetsmarknaden. Arbetslösheten kan exempelvis bero på strukturella eller konjunkturella orsaker (Ekonomifakta, 2014) men bland de människor som svårast erhåller och även behåller ett arbete, i många fall oavsett hur konjunkturen utvecklas, kan anledningarna vara många. Det kan exempelvis bero på långtidssjukskrivning, psykiska och fysiska funktionshinder, hemlöshet, missbruk, kriminalitet, språksvårigheter eller kulturell isolering. I ett samhälle där det ställs allt högre krav på människor i form av högre utbildning, uthållighet, målmedvetenhet och både arbetsmässig- och social kompetens blir det även viktigare att det finns möjligheter för dem som av olika anledningar inte når upp till arbetsmarknadens uppsatta föreställning om den perfekta anställda (Tillväxtverket, 2012b).

Ett tecken på att arbetsmarknaden inte är till för alla är att cirka 45 % av de cirka 250 000 människor som år 2012 erhöll försörjningsstöd gjorde det på grund av bristen på lämpligt arbete (Socialstyrelsen, 2013:5). Samma år uppgick den totala arbetslösheten till 7,7 % (SCB, 2012), en siffra som under det första kvartalet år 2014 ökat till 8,6 %, vilket motsvarar 440 500 människor (SCB, 2014). Detta innebär därmed att drygt hälften av alla som är arbetslösa även får någon form av försörjningsstöd. Åtgärder som skulle kunna förbättra denna statistik är flera, en av dem är sociala företag. Dessa företag leder till en förbättrad tillvaro för individen genom ökad delaktighet och självkänsla samtidigt som det skapas mindre arbetslöshet och fler arbetstillfällen i samhället, vinsterna är därmed stora både för individen och samhället i stort (Borzaga et al., 2008). Enligt Nilsson & Wadenskog (2005:2) som bland annat gjort beräkningar på samhällsnyttan som uppstår när en människa går från arbetslöshet med ersättningsstöd till anställning och skattebetalning, har visat sig kunna uppgå till en miljon kronor per år och anställd.

Sociala företag har visat sig vara ett bra steg till arbetskapande för personer utanför den reguljära arbetsmarknaden (Davister et al., 2004:22, Tillväxtanalys, 2011:38). Företagen riktar sig inte till arbetslösa i allmänhet utan snarare till de till långtidsarbetslösa människor som innehar stora svårigheter att erhålla ett arbete på den ordinarie arbetsmarknaden (Davister et al., 2004:22). Med sociala företag menas här de företag som syftar till att integrera människor i utanförskap i kombination med drivandet av näringsverksamhet, även kallade arbetsmarknadsintegrerande sociala företag (Tillväxtverket, 2012b). Även om begreppet funnits i cirka 20 år i Sverige är forskning och statistik inom området begränsad. Det är inte förens under de senaste åren som ett ökat intresse för fenomenet visat sig, bland annat från kommuner som söker alternativa vägar för invånare som mer eller mindre lever i utanförskap (Blideman, 2012:13). Samtidigt finns det stora lokala skillnader mellan kommuner beträffande främjandet av socialt företagande vilket kan bero på okunskap inom området (Temaef, 2014). Ett främjande steg mot utvecklingen togs av Europeiska kommissionen i samband med utgivningen av en kortsiktig handlingsplan innehållande elva åtgärder som bör vidtas för att stödja sociala företag och social innovation. Initiativen omfattade bland annat förbättring av den rättsliga miljön och tillgången till finansiering samt en ökad synlighet av socialt företagande (European Commission, 2011). På hemmaplan har regeringen gett i uppdrag till de statliga myndigheterna Tillväxtverket, Arbetsförmedlingen, Försäkringskassan samt Socialstyrelsen att samverka med sociala företag och Sveriges Kommuner och Landsting har även bjudits in och är med och deltar (Näringsdepartementet, 2010). Men kunskapen om de sociala företagen är många gånger begränsad, både bland politiker, de potentiella utövarna och resten av samhället. Mer forskning behöver bedrivas och satsningar göras inom området som både ökar den allmänna kännedomen om de sociala företagen och underlättar deras etablering och utveckling.

År 2010 utgavs regeringens handlingsplan för arbetsintegrerande socialt företagande där en vilja framställs från regeringens sida att klarlägga och förbättra situationen för dessa företag på nationell nivå med hänsyn till bland annat information, statistik och deras tillgång till finansiering. Handlingsplanen bestod av ett antal förslag som olika myndigheter gavs i uppdrag att undersöka. Exempelvis fick myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, även känd som Tillväxtanalys, i uppdrag att kartlägga arbetsintegrerande sociala företags användning och behov av statligt finansieringsstöd (Näringsdepartementet, 2010). Myndigheten konstaterade att det föreligger ett gap mellan sociala företags efterfråga och finansieringsutbud av externt kapital. Samtidigt anser myndigheten att befintliga förordningar som reglerar statligt företagsstöd inte bör justeras i syfte att underlätta för sociala företag att få

statligt ekonomiskt stöd. Dessa förordningar har uppkommit utifrån mål om ekonomisk tillväxt och stärkt regional konkurrenskraft, eventuella förändringar skulle kunna leda till otydligheter gällande stödets syfte. Tillväxtanalys menar istället att politiker bör ta ställning till om ett särskilt statligt finansieringsstöd endast utformat för sociala företag ska utformas (Tillväxtanalys, 2011:69). Hur och när detta i så fall ska påbörjas är idag oklart. Regeringens handlingsplan och Tillväxtanalys rapport har inte följts upp och det är därför svårt att veta hur situationen för det sociala företagandet egentligen ser ut, om den har förbättrats eller inte och vad det i så fall kan bero på. Ökade investeringar, både finansiella och sådana som kan öka kunskap och engagemang, skulle säkerligen öka förståelsen för företagets situation och underlätta svårigheter.

Att Sveriges arbetsmarknadspolitik ska omfatta alla arbetssökande personer framgår av utredningen ”*Från socialbidrag till arbete*” (SOU 2007:2). Utredningen påpekar att övergången från bidragsberoende till egenförsörjning behöver underlättas, bland annat genom att Arbetsförmedlingens arbetssätt behöver förändras. Ett förslag som ges är att i större utsträckning involvera bland annat sociala företag i arbetsmarknadspolitiska åtgärder för att människor med nedsatt arbetsförmåga ska kunna inkluderas på arbetsmarknaden. Även i politiska motioner framgår viljan och vikten av att satsa på utvecklingen av sociala företag, bland annat till följd av företagets förmåga att rehabilitera, minska utanförskap och skapa nya arbetstillfällen (Motioner, 2001/02:N306, 2004/05:A318, 2009/10N380, 2013/14:N408). Det finns även kommuner som inrättat handlingsplaner för att främja utvecklingen av sociala företag (Blideman, 2012:16). Enligt Annica Falk, verksamhetsutvecklare för socialt företagande på samordningsförbundet Östra Södertörn är dock kunskapen svag om hur dessa handlingsplaner ska genomföras, uppföljas och spridas. Denna okunskap skulle enligt henne kunna övervinnas om det påvisades vad arbetsintegrerande sociala företag är, gör och vad de konkret leder till (Intervju A. Falk & C. Cederström, 2014-03-11). Som synes verkar politiker tycka att dessa företag har stor utvecklingspotential och många fördelar men utvecklingen tycks till stor del blivit stillastående. Frågor rörande finansiering, utbildning och samarbete diskuteras men de tycks inte fullföljas i praktiken. Skälen till detta kan enligt Sissella Helgesson, verksamhetschef på SKOOPI och Ragnar Andersson, analysansvarig på arbetsgivarföreningen KFO, bero på att frågorna hamnar på olika ministrars bord på olika departement (Intervjuer S. Helgesson & R. Andersson, 2014-03-20) vilket leder till att det i praktiken saknas ett starkt politiskt stöd i Sverige för det sociala företagandet jämfört med många andra länder (Tillväxtverket, 2013:2).

1.2 Den finansiella svårigheten för företagens och deltagarnas framgång

Sociala företag är oftast småföretag, förutom storleken har företagen ett flertal andra likheter med övriga småföretag (Nutek, 2007:30). Likt andra småföretag kan sociala företag uppleva problem och utmaningar med exempelvis rekrytering, ledarskap, hållbara affärsidéer, delaktighet men framför allt finansiering (Emerson et al. 2007, Hynes, 2009, Tillväxtanalys 2011, Tillväxtverket, 2012b). Till följd av att företagen är anpassade efter medarbetarnas egna behov och förutsättningar har dessa företag ibland lite ”luddiga” affärsidéer som försvårar deras tillgång till finansiering. Medarbetarnas långa avstånd från arbetsmarknaden kan försvåra företagets förmåga till extern kapitalförsörjning (Nutek, 2008:44). Att de sociala företagen har dubbla syften, ekonomiska men framför allt sociala, får ofta konsekvenser när de behöver få tillträde till finansiering eftersom lånesystemen bygger på variabler som säkerheter, risk och avkastning. Enligt Storey (1998:155) är småföretags tillgång till finansiering en av de största begränsningarna för att de ska kunna uppnå företagsmålen. I en studie av 13 sociala företag i Göteborgsområdet av Svensson & Herlitz (2007), framkom det att när sociala företag behöver låna pengar är bristen på säkerheter det största problemet samtidigt som de har svårt att förstå den uppsjö av finansiella instrument som marknaden erbjuder. De sociala företag som vill utöka sin verksamhet måste ofta söka alternativa vägar till finansiering eller minska sina ambitioner när det gäller utveckling (OECD, 1999), vilket därmed minskar företagets förmåga att kunna ta emot fler människor som är i behov av hjälp.

Att kunna ta emot människor i behov av hjälp är anledningen till att dessa företag existerar. Dessa företag finns till följd av ett stort samhällsligt problem; människor i olika former av utanförskap. Företagen är viktiga för de människor som av olika skäl har svårigheter med att komma in i arbets- och samhällsliv och de är även viktiga till följd av de väldiga kostnader som kan besparas när människor går från arbetslöshet till arbete, för att inte tala om vad detta innebär för själva individen (Nilsson & Wadenskog, 2005:2). För människor som vill arbeta men har en begränsad arbetsförmåga är det av stor betydelse, både för samhället i stort och på individnivå, att betydelsefulla arbeten finns som ökar välbefinnandet för alla de som är men inte vill vara arbetslösa. Arbetsintegrerande sociala företag försöker motarbeta detta problem genom att arbetsuppgifter anpassas efter deltagarnas egna förmågor och kapacitet. Det bör samtidigt tilläggas att startandet av ett socialt företag är för de inblandade människorna vanligtvis ett väldigt stort steg att både kunna och våga ta, att gå från en situation där det är svårt att klara den personliga ekonomin till att ansvara för ett företags ekonomi (Tillväxtverket 2012b:48).

Enligt Falk från samordningsförbundet Östra Södertörn är företagens inbyggda roterande personalomsättning ett ytterligare bekymmer som påverkar finansieringen. Intäkter från arbetsträning och rehabilitering är direkt kopplade till de individer som finns i verksamheten. I takt med att dessa individer utvecklas, mår bättre och sedan oftast går vidare i livet går företaget inte bara miste om finansieringen som var knuten till denna individ utan även den kunskap som personen erhållit och tagit med sig. En stor del av företagens intäkter är individstyrda på detta sätt vilket innebär en svaghet (Intervju A. Falk & C. Cederström, 2014-03-11).

Arbetsintegrerande sociala företag är självständiga juridiska personer och organisatoriskt fristående från den offentliga sektorn (Näringsdepartementet, 2010). De är däremot beroende av den offentliga sektorn genom att de säljer arbetsmarknadstjänster på en marknad där den offentliga sektorn är den enda uppdragsgivaren. Det förekommer därmed en skillnad mellan att vara självständig i organisatorisk form men samtidigt beroende av den offentliga sektorns fortsatta köp av arbetsmarknadsplatser. Företagen är självständiga men är självklart likt övriga företag beroende av olika finansiella källor för sin fortsatta överlevnad (Tillväxtverket, 2012c). Det som till synes kan verka vara en paradox, det vill säga kampen mellan företagens uttalade oberoende och beroendet av en offentligt finansierad marknad är någonting som inte är specifikt utmärkande för arbetsintegrerande sociala företag utan någonting som de delar med många andra aktörer som är verksamma i branscher som är offentligt finansierade eller beroende av strukturer som är offentligt finansierade. Företagens syfte att anställda och utveckla människor i utanförskap gör att de blir beroende av den offentliga sektorns fortsatta köp av arbetsmarknadstjänster. Samtidigt måste de kunna erbjuda riktiga och stimulerande arbetsuppgifter som anpassas till deltagarna och efterfrågas av marknaden, vilket resulterar i en balansgång mellan olika finansieringskällor och som därmed även påverkar graden av beroende, risktagande och i det långa loppet företagens förmåga till överlevnad.

En skillnad mellan den offentliga sektorns och externa aktörers, exempelvis sociala företags, utförande av välfärdstjänster gäller brukarnas rättssäkerhet. Kommunala verksamheter följer ett offentlighetsrättsligt regelverk medan externa utförare följer ett privaträttsligt regelverk. För brukare innebär de offentliga reglerna ett tydligare rättsligt skydd med hänsyn till bland annat överklaganden och insyn (Nordfeldt & Söderholm, 2002:25f). Det går att diskutera de olika utförarna av välfärdstjänster ur en rättssäkerhetssynpunkt men detta sätts åt sidan i uppsatsen för att istället ge utrymme åt de sociala företagens situation sett ur ett finansiellt perspektiv.

I Sverige finns det idag ett stort behov av att förstå de sociala företagen och vilka förutsättningar som behövs uppfyllas för att företagen och dess målgrupper ska kunna utvecklas på bästa sätt. Inte minst behövs det förstås hur och varför företagens ekonomiska situation ser ut som den gör och vad de själva anser behövs göras för att den ska förbättras. Enbart förekomsten av dessa företag är ett tecken på att det finns människor i utanförskap, vilket många gånger resulterar i en ökad ohälsa och ekonomiska svårigheter. En av samhällets viktigaste utmaningar är att bryta detta utanförskap vilket skulle vara samhällsekonomiskt värdefullt och därmed gynna den långsiktiga tillväxten men inte minst för att det skulle förbättra situationen för de människor som idag står i samhällets utkanter.

Marknaden för arbetsmarknadstjänster och därmed även för de sociala företagen är osäker eftersom arbetsmarknadspolitiska beslut kan ändras på grund av oförutsedda händelser eller genom att en regering tillsätts med fokus på andra områden som oavsiktligt hämmar det sociala företagandet. Att företagen är verksamma på en så pass politiskt styrd marknad är enligt Eva Johansson, handläggare och projektledare på Tillväxtverket, ett stort hinder för företagsutveckling. Ett byte av regering, riksdag eller kommun kan ändra förutsättningarna fullständigt. Detta leder till en osäkerhet som förvärras av att de sociala företagen i hög grad är okända (Intervju, E. Johansson, 2014-03-04). Samtidigt upplever många företag problem med att få tillgång till investeringskapital och de egna kunskaperna om affärsutveckling, marknadsföring och finansiering är många gånger begränsade (Tillväxtverket, 2013). Att marknaden för arbetsmarknadstjänster är osäker kan leda till att finansiella problem uppstår eftersom företagen är beroende av att den offentliga sektorn köper deras arbetstränings- och rehabiliteringstjänster samtidigt som företagen består av målgrupper med begränsad arbetsförmåga och begränsade tidigare kunskaper om företagande. På grund av detta och till följd av finansieringsproblematiken som diskuterats i detta kapitel kommer denna uppsats redogöra för de arbetsintegrerande sociala företagens finansieringssituation och analysera dess konsekvenser utifrån finasteoretiska perspektiv.

1.3 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna uppsats är att undersöka och analysera arbetsintegrerande sociala företags finansiering. Utifrån detta syfte har följande frågeställningar formulerats;

- * Hur ser finansieringssituationen ut och vilka förutsättningar finns det när det gäller finansiering vid start, drift och expansion av sociala företag?
- * Föredrar företagen olika former av finansiering och ändras dessa i så fall under företagens utveckling?
- * Vilka strategier har företagen för att hantera sin finansieringssituation?

1.4 Arbetets avgränsning

Arbetet avgränsas till att omfatta arbetsintegrerande sociala företag vars verksamheter är belägna inom Stockholmsregionen. Studien omfattar denna typ av sociala företag eftersom de arbetar och bemöter problemet med människor som står utanför arbetsmarknaden. Till följd av detta val blir EMES-nätverkets definition av sociala företag och även Tillväxtverkets definition av arbetsintegrerande sociala företag i allra högsta grad relevant. Dessa förklaras på sidorna åtta och nio. Eftersom arbetsintegrerande sociala företag oftast är småföretag (Nutek, 2007:30) har EU:s definition gällande småföretag (EG 2003:361) använts vid urval av företag och vid valet av finansieringsteorier. Ämnesmässigt består uppsatsen av åtta företags finansieringssituation, den rikstäckande förteckningen över arbetsintegrerande sociala företag som finns på www.sofisam.se har använts vid urvalet av företag. Metodmässigt avgränsas uppsatsen till en kvalitativ ansats med fokus på intervjuer, skriftliga dokument och deltagande observationer.

1.5 Forskningsbidrag

Tidigare vetenskaplig forskning har berört arbetsintegrerande sociala företags problem vid finansiering men än har ingen redogörelse gjorts av detta problem utifrån företagarnas perspektiv och de valda finansieringsteorierna. Redogörelsen av de arbetsintegrerande sociala företagens finansieringsmöjligheter och analysen av dess konsekvenser är de främsta bidragen arbetet tillför forskningen inom ämnet. Förhoppningsvis bidrar även arbetet till att berika den pågående debatten om socialt företagande, bredda förståelsen för företagens finansiella situation och fungera som ett hjälpmedel till framtida forskning.

1.6 Vad är ett socialt företag?

Beroende på hur sociala företag definieras och vilka kriterier de kännetecknas av finns det en mängd olika typer av företag. De kan anta olika form, de kan exempelvis bestå av ideella organisationer, ekonomiska föreningar, stiftelser och aktiebolag. Sociala företag kan särskiljas utifrån företagsformer men de kan även särskiljas utifrån deras mål, verksamheter och aktiviteter. De kan vara verksamma inom en mängd olika områden, exempelvis inom tillhandahållandet av hälso- eller utbildningstjänster, som kreditföreningar eller vara verksamma inom arbetsintegration av exkluderade grupper (O'Hara, 2001:152). Gemensamt för alla dessa typer av sociala företag är att de ingår i den tredje sektorn, ibland även kallad den sociala ekonomin.

Enligt EMES, ett globalt forskningsnätverk inriktat på social ekonomi, ska företag uppfylla nio kriterier för att de ska anses vara sociala företag. Kriterierna är av både social och ekonomisk karaktär och innebär att organisationerna ska ha ett uttalat mål om att gynna samhället, fortlöpande sälja varor och/eller tjänster, vara utsatta för en betydande grad av ekonomisk risk och vara självständiga i förhållande till den offentliga sektorn. Vidare ska företaget ha startats av en grupp människor vars deltagande och ägande ska genomsyra verksamheten och inte baseras på kapitalägande. Företagen har begränsade vinstutdelningar och minst en betald arbetare (Borzaga & Defourny, 2004:16ff).

Inom det stora utbudet av aktiviteter som utförs av organisationer inom den sociala ekonomin utgörs en del av sådana som syftar till social och yrkesmässig integrering av människor i utanförskap. Dessa kallas arbetsintegrerande sociala företag och kännetecknas av att de skapar arbete för dem som av olika anledningar inte kan komma in på arbetsmarknaden. Företagen är vanligtvis småföretag (Nutek, 2008:18), vilka enligt EU:s definition är de företag som sysselsätter färre än 50 personer och vars omsättning eller balansomslutning inte överstiger 10 miljoner euro per år (EG 2003:361). Arbetsuppgifterna bestäms av deltagarna och anpassas efter deras kunskaper och förutsättningar. På detta sätt skapas alternativa vägar för rehabilitering till arbete och leder även till att företagen oftast är verksamma inom en mängd olika områden (Blideman, 2012:14). Det förekommer en stark fokus på gemenskapen, att varje deltagare ska känna sig delaktig och ansvarig över verksamhetens innehåll, organisering och utveckling (Stryjan, 2004). Empowerment är en central byggsten, vilket kan översättas i att skapa makt och kontroll över att kunna påverka sitt eget liv, en sorts egenmakt (Carlberg, 2005:4). Det är med andra ord den enskilde individen och det mänskliga växandet som är i fokus, inte företagets vinst (Blideman & Laurelii, 2014). Samtidigt måste företagen generera intäkter för att verksamheten ska kunna gå runt. Detta leder till att de sociala företagen har två

syften som ibland kan vara svåra att balansera, dels att erbjuda människor en meningsfull sysselsättning och rehabilitering/arbetsträning, dels kunna erbjuda varor och/eller tjänster som marknaden efterfrågar. Trots att dessa företag är organisatoriskt fristående från offentlig sektor är de många gånger beroende av att denna sektor har ett behov och en vilja att köpa deras tjänster.

Utifrån omfattningen på näringsverksamheten går det enligt Stryjan och Laurelii (2002:11) att urskilja tre olika typer av arbetsintegrerande sociala företag. De första består av företag vars främsta mål är främja socialt deltagande och empowerment. Affärsverksamheten är relativt liten och de samarbetar ofta med kommuner och myndigheter. Den andra typen av företag har en stor fokus på rehabilitering men verksamheten har liten ekonomisk potential. Den sista sortens sociala företag driver verksamhet med en tydlig målsättning att erbjuda sina medlemmar sysselsättning och arbete. Människor som är verksamma i företagen går enligt Davister et al. (2004:7) att huvudsakligen kategorisera i tre grupper beroende på vilken anställningsform de har. Det finns de som är anställda i företaget med lön och ett vanligt anställningskontrakt, de som praktiserar eller arbetstränar utan ersättning men som i vissa fall får förmåner, och till sist de som går i yrkesmässig arbetsterapi. Denna sista grupp får inte lön utan ibland kan ersättning utgå i form av kost och logi.

Det finns en mängd diskussioner angående definitioner av vad socialt företagande och socialt entreprenörskap verkligen innebär (Ducci et al., 2002, Galera & Borzaga, 2009, Gawell, 2014). Den definition som framöver kommer att användas i detta arbete för att beskriva arbetsintegrerande sociala företag motsvarar den definition som används av Tillväxtverket (Nutek, 2008:20) och som även framgår av regeringens handlingsplan för socialt företagande:

”Med arbetsintegrerande sociala företag avses de företag som driver näringsverksamhet (producerar och säljer varor och/eller tjänster):

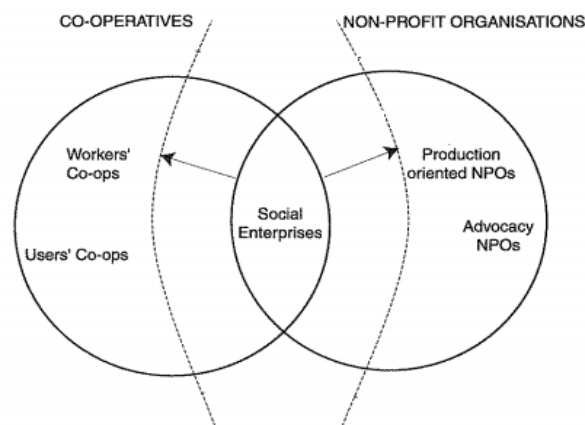
- * med övergripande ändamål att integrera människor som har stora svårigheter att få och/eller behålla ett arbete, i arbetsliv och samhälle,
- * som skapar delaktighet för medarbetarna genom ägande, avtal eller på annat väl dokumenterat sätt,
- * som i huvudsak återinvesterar sina vinster i den egna eller liknande verksamheter och som är
- * företag som är organisatoriskt fristående från offentlig verksamhet”

(Näringsdepartementet, 2010:2f).

EMES-nätverkets definition redogör för sociala företag, som beskrevs på sida åtta, men är inte en explicit definition av arbetsintegrerande sociala företag. EMES-definitionen har tidigare ändå använts vid studerandet av arbetsintegrerande sociala företag, exempelvis av Stryjan och Laurelii (2002) som undersökte dessa företag i Sverige med syftet att bland annat förklara hur de utvecklats, dess egenskaper och vilka typer av arbeten de erbjuder. Denna definition överensstämmer till stor del med arbetsintegrerande sociala företag men Tillväxtverkets och regeringens definition kommer framöver att användas i uppsatsen eftersom det är en explicit definition av arbetsintegrerande sociala företag och som även är den vanligt förekommande definitionen bland de svenska företagen och människor i deras direkta omgivning.

1.7 Det sociala företagandets bakgrund

Den sociala ekonomin, även känd som den tredje sektorn, är ett begrepp som introducerades i Sverige år 1995 i samband med EU-inträdet. Enligt Pestoff (1998:40ff) kan den tredje sektorn definieras i relationella termer utifrån förhållandet till den offentliga sektorn, det marknadsbaserade företagandet och den privata sfären i form av exempelvis hushåll. Den tredje sektorn är varken ett renodlat område eller en egen tydlig sfär utan interagerar med de andra sektorerna genom att befinna sig i mitten av dem (ibid.). Den tredje sektorn/sociala ekonomin består av kooperativ, föreningar och sociala företag som har det gemensamma att de bygger på ömsesidighet, samhällliga syften och oftast demokratiska värderingar (Kulturdepartementet, 1999:10). Sociala företag ingår således i den sociala ekonomin, som enligt Nyssens (2006:8) kan delas upp i en kooperativ och ideell sfär. Sociala företag använder sig av principer från båda sfärerna, i likhet med kooperativ drivs de av mer allmännyttiga principer samtidigt som de i jämförelse med ideella organisationer lägger större vikt på försäljning och produktion av varor och/eller tjänster.



Figur 1. Sociala företag, i gränslandet mellan det kooperativa och det ideella.

(Källa: Borzaga & Defourny, 2004:22)

Utvecklingen av det sociala företagandet tog fart i Europa och Sverige under 1990-talet, de flesta företag startades som kooperativ och föreningar vilket de än i dag i stor utsträckning gör (Galera & Borzaga, 2009:216ff). Själva grundtankarna inom det sociala företagandet var emellertid inte nya utan hade funnits en längre tid i Sverige inom de så kallade folkrörelserna som växte fram under 1800-1900-talet, exempelvis arbetarrörelsen, nykterhetsrörelsen och frikyrkorörelsen (Lundkvist, 1977). Sociala kooperativ började bildas på 1970–90-talen inom exempelvis barnomsorg, jordbruk och arbetsliv för att tillgodose de egna medlemmarnas intressen (Pestoff, 1998). Det var i mitten av 2000-talet som begreppet socialt företagande blev allt mer vanligare (Gawell, 2013b:20).

Enligt Defourny och Nyssens (2010:232) fanns det ett behov av att minska de statliga budgetunderskotten, den långvariga arbetslösheten och förbättra bristen på en mer aktiv integrationspolitik, vilket de anser var påverkande faktorer i Europa som ledde till en omstrukturering av den offentliga sektorn. De menar även att den traditionella välfärdsmodellen inte var tillräckligt effektiv vilket fick till följd att sociala företag växte fram som svar på den offentliga sektorns minskade förmåga att kunna tillmötesgå de sociala behoven. I Sverige, likt i andra länder, startades de första sociala arbetskooperativen inom hälso- och sjukvården av de som direkt blev påverkade av omstruktureringarna och nedläggningarna, deras närstående eller engagerade offentligt anställda som insåg bristerna (Stryjan, 2004). Sveriges medlemskap i EU bidrog även till utvecklingen då det till exempel blev möjligt för sociala företag att ansöka om medel från europeiska socialfonden (Gawell, 2013b:6). Dessa företag influerades av sociala arbetskooperativ som hade uppstått i norra Italien till följd av nedläggningar av mentalsjukhus. Ett stort behov av anpassade arbetsplatser uppkom till följd av att de tidigare patienterna skulle integreras med resten av samhället. Arbetsmarknaden var inte anpassad för dessa människor vilket den till stor del än idag inte är och därför bildades ett stort antal sociala arbetskooperativ som kunde ta tillvara på medlemmarnas speciella behov (Blideman, 2012:13, Gawell, 2013a:209f).

Nutek (Tillväxtverket från och med 2009) började 2008 tillhandahålla en förteckning över Sveriges sociala företag som uppfyller de fyra kriterierna för arbetsintegrerade sociala företag. Från och med 2012 har ett samarbete med myndigheterna Arbetsförmedlingen, Försäkringskassan, Sveriges Kommuner och Landsting och SKOOPI resulterat i att förteckningen nu finns som en sökbar databas på www.sofisam.se. I Tillväxtverkets (2012a) senast utkomna rapport över inventeringen av företagen framkom det att 271 företag var verksamma varav 50 stycken inom Stockholms län. Ungefär 8 900 personer deltog i företagens verksamheter som är utspridda över hela landet, varav 2 592 var anställda. Dessa företag förekommer inom en mängd varierande branscher, från hotell och restaurang till utbildning och trädgårdsarbete, och tillväxten bland dem har varit snabb, under 2007-2012 mer eller mindre fördubblades antalet sociala företag (Tillväxtverket, 2012b:80). Flest antal företag fanns inom Västra Götalands län, 57 stycken medan Halland endast hade ett registrerat företag. Samtidigt är det viktigt att påpeka att det idag inte finns någon myndighet som regelbundet samlar in rikstäckande statistik om ämnet vilket gör att det som idag finns tillgängligt inte behöver överensstämma fullkomligt med verkligheten. Enligt Sofisams förteckning har antalet arbetsintegrerade sociala företag i skrivande stund (2014-04-06) ökat till exakt 300 företag.

Topp 10, de vanligaste branscherna

<i>Bransch</i>	<i>Antal företag</i>
Butik, försäljning	102
Hotell, restaurang, konferens	80
Hushållsnära tjänster, social verksamhet	71
Bygg, fastighetsskötsel	61
Odling, trädgårdsarbete	56
Hantverk, konst	53
Återvinning	46
Övrig service	46
Utbildning	45
Information, kommunikation	32

Figur 2 och tabell 3. (Källa: Tillväxtverket, 2012a, s. 4 och 6)



2. Teoretisk referensram

För att fortsätta belysa de arbetsintegrerande sociala företagens finansieringssituation består detta avsnitt av teorier för företagsfinansiering samt tidigare forskning relaterat till teorierna. De flesta finansieringsteorier är utvecklade utifrån stora företags behov och tillgång av olika finansieringskällor men en del har även visat sig vara användbara för att studera finansieringen hos mindre företag (Ang, 1991, Storey, 1998). Nedanstående teorier har identifierats som de mest relevanta eftersom en majoritet av de arbetsintegrerande sociala företagen är mindre företag och mycket tyder på att deras finansieringsproblematik liknar den som andra småföretag upplever (Nutek, 2008:44). Teorierna har även valts då de alla utgår från ett tidsperspektiv vilket överensstämmer med uppsatsens val av design; livscykelperspektivet.

2.1 Kapitalförsörjningsgap

En av de mest vanligt förekommande teorierna om varför mindre företag kan uppleva kapitalförsörjningsproblem grundar sig i det finansieringsgap som kan förekomma mellan företag och finansiärer. Efterfrågan och utbudet på externt kapital överensstämmer inte vilket skapar en obalans på kapitalförsörjningsmarknaden. Gapet kan ha olika orsaker, det kan exempelvis bero på den informationsasymmetri som ofta finns mellan företag och finansiärer (Ang, 1991, Berger & Udell, 1998:616, Landström, 2003:13). Det innebär att en av parterna har ett informationsövertag som leder till att beslut inte kan fattas på samma grund som om båda parter hade tillgång till likvärdig information. Detta kan därmed leda till att mindre företag kan få svårt att på ett trovärdigt sätt förmedla till finansiärer den kvalitet deras verksamhet erbjuder (Berger & Udell, 1998:616).

Att småföretag är utsatta för mindre extern granskning och att de oftast har sämre interna ekonomisystem än större företag leder till att informationen om dem inte alltid är lika tillgänglig vilket i sin tur leder till svårare bedömningar för finansiärerna (Landström, 2003:13). I många fall anses det vara en stor risk att finansiera nya småföretag då det visat sig att en stor andel av företagen av olika skäl avvecklas några år efter etableringen. Denna risk har många gånger visat sig överstiga viljan att finansiera nya företag. Andra orsaker förknippade med risk är att småföretag saknar en tidigare "historia", finansiärer har med andra ord inga konkreta underlag att utgå från vid bedömningar (Tillväxtanalys, 2011:28). En ökad risk har visat sig ha ett negativt samband med bland annat företags unga ålder och mindre storlek (Storey, 1998:92f). Likväl kan finansiärerna ha ett informationsövertag i form av att de kan ha bättre kännedom om den marknad som företaget ger sig in på (Landström, 2003:13) samt att företaget inte alltid vet vilken typ av information som behövs för att de ska kunna få tillgång till extern finansiering (Ang, 1991). Det finansiella gapet kan även bero på bristande kunskap mellan aktörerna. Många småföretagare saknar tillräckliga kunskaper om vilka typer

av finansieringsmöjligheter som finns tillgängliga och det förekommer oklarheter över vad de behöver uppfylla för att uppnå finansiärers krav. Samtidigt kan kunskapsgapet ses från utbudssidan, det vill säga att finansiär inte har tillräckligt med kunskap om företagets verksamhet och behov (Bolton 1971, ur Landström, 2003:12). För att analysera småföretag används finansiella instrument som oftast är utvecklade för större företag. Genom att använda dessa verktyg på mindre företag riskerar de att ständigt hamna i ett underläge som egentligen beror på att den rätta kunskapen om dem saknas. De företag som har sämre finansieringsrelationer antas även ha sämre tillgång till olika nätverk vilket gör att de går miste om värdefulla kunskaper och marknadskontakter (Landström, 2003:13).

Sammanfattningsvis kan ett finansiellt gap klassificeras i fyra grupper beroende på dess orsak (Tillväxtanalys, 2011:29);

- *Upplevt finansieringsgap* – företag upplever ett bristande utbud, de söker extern finansiering men lyckas inte på grund av dåliga affärsidéer.
- *Kontaktbaserat finansieringsgap* – företag söker extern finansiering men lyckas inte trots tillväxtpotential och bra affärsidéer. Detta beror på att företag och finansiärer inte finner varandra på marknaden, det föreligger en okunskap om finansieringsobjekt och finansieringsinstrument.
- *Reellt finansieringsgap* – företag söker extern finansiering men trots tillväxtpotential, bra affärsidéer och finansieringskunskap lyckas de inte på grund av ett bristande utbud.
- *Självvalt finansieringsgap* – företag söker inte extern finansiering även om deras situation uppenbarligen skulle underlättas av det. Anledningarna kan vara ägarens kontrollaversion eller att företaget har andra mål än tillväxt.

Denna teori är av intresse för uppsatsen eftersom den grundar sig i den okunskap som kan förekomma mellan aktörer på en marknad. Kunskapen om de arbetsintegrerande sociala företagen är många gånger begränsad vilket gör att teorin möjligtvis kan hjälpa till att förklara om och varför företagen upplever kapitalförsörjningsproblem och även vad de i så fall anser skulle kunna göras för att minska det eventuellt förekommande kapitalförsörjningsgapet.

2.2 Den finansiella tillväxtcykeln

Denna teori utgår från att företag genomgår ett antal stadier där det beroende på företagsutveckling och vilken fas de befinner sig i vänder sig till olika finansieringskällor. I och med att företaget blir äldre, växer och får ökade kunskaper och erfarenheter antas den asymmetriska informationen minska vilket leder till att företaget bli redo att ta nästa steg i sin finansiella tillväxtcykel där nya finansiella behov finns tillgängliga (Berger & Udell, 1998).

Enligt teorin antas företag utvecklas på ett mer eller mindre konsekvent och förutsägbart sätt (Winborg, 2000:49). Under uppstartsfasen förlitar sig nya och små företag ofta på egen finansiering eller lån från familj och vänner, mindre handelskrediter och bidrag och lån från statliga institutioner. I vissa fall är även affärsänglar viktiga. När företaget sedan utvecklas och är redo att ta nästa steg kommer andra finansieringsalternativ öppna sig, bland annat bankmedel (Berggren, 2002:10).

Utifrån teorin om den finansiella tillväxtcykeln undersökte Berger och Udell (1998) amerikanska småföretag. De identifierade till vilken utsträckning småföretagen finansierades av olika typer av kapital och fann att de största finansieringskällorna för småföretag är ägarnas kapital, krediter och banker. Olika former av kapital visade sig vara optimalt för företagen under olika stadier i deras utveckling och kapitalstrukturerna förändrades även i takt med storlek och ålder på företagen, vilket överensstämmer med den finansiella tillväxtcykeln. Viktigt att tänka på är att företag inte behöver använda denna modell fullt ut, alla företag använder inte alla typer av finansiering som modellen tar upp. I verkligheten är många företag beroende av banklån eller att inte ha tillgång till någon finansiering alls (Berggren, 2002:11).

Eftersom att en av uppsatsens forskningsfrågor baseras på företagens ekonomiska situation är denna teori av intresse då den behandlar frågan ur ett företags livsperspektiv. Om företagen genomgått olika faser är det intressant att se om dessa möjliggjorts genom att nya finansieringskällor blivit tillgängliga eller om nya företagsfaser inträtt på grund av andra förutsättningar och vilka dessa i så fall är.

2.3 Pecking order-teorin

Det finns teorier om att mindre företag helst inte använder sig av och ibland till och med har en negativ inställning till användandet av externt kapital. Detta grundas i behovet av att vara självständiga och att inte låta utomstående parter påverka den interna styrningen (Berggren, 2002). Detta synsätt anses vara grundstenen i Myers (1984) pecking order-teori som menar att kostnaden för finansiering ökar desto mer asymmetrisk informationen finns. Enligt modellen föredras olika former av finansiering beroende på om de är internt eller externt genererade. Modellen utgår från att företagen följer en hierarkisk ordning vid valet av finansiella källor, där internt genererade medel i form av balanserade vinstmedel föredras framför externa medel, och där bankmedel föredras framför externt ägarkapital om det interna inte räcker till. Teorin utgår från att om företag måste vända sig till kapitalmarknaden för externa medel, kommer de att föredra skulder framför eget kapital eftersom finansiering via skulder är säkrare och innebär lägre risker och informationskostnader än finansiering genom eget kapital (Myers, 1984). Med andra ord antas företag välja den typ av finansiering som kommer att maximera företagets självständighet (Berggren, 2002:9).

En reducerad pecking order-teori presenterades av Howorth (2001) som genomförde en studie baserad på 13 brittiska småföretag. Resultatet visade att småföretagares grad av kontrollaversion kommer leda till att modellens alla steg inte kommer att följas till punkt och pricka. Företag som kännetecknas av en hög grad av kontrollaversion kommer inte ens överväga möjligheten att använda sig av externt kapital.

Det finns en mängd olika externa investerare, allt från nya delägare och företagsänglar till banker och statliga institutioner. Beroende på vilken typ av kapital finansiären erbjuder företaget påverkas dess styrning till olika grad. Företag har därför visat sig vara mer öppna för finansiering som på minsta möjliga sätt påverkar den interna styrningen, exempelvis från statliga aktörer istället för ett riskkapitalbolag (Berggren 2002). Sociala företag behöver knappast oroa sig över att förlora kontrollen till riskkapitalbolag men det kan tänkas att om företag startas med finansiering från det offentliga och som till stor del är beroende av att det offentliga köper deras tjänster, löper en högre risk att förlora självbestämmandet och kontrollen över det egna företaget. Enligt Carlberg (2007:40) kan detta te sig i form av anspråk och påtryckningar från den offentliga sektorn i form av att dess representanter vill inneha styrelseplatser eller andra starka positioner i företagen. Teorin är även av betydelse eftersom det är intressant att se vilka finansieringspreferenser företagen har med tanke på att de är juridiskt självständiga men samtidigt beroende av intäkter från den offentliga sektorn.

2.4 Finansiell bootstrapping

Småföretag som har svårt att erhålla extern finansiering kommer enligt denna teori att i största möjliga mån använda olika strategier för att minska eller ibland helt radera behovet av finansiella medel. För att minska finansieringsbehovet används metoder som exempelvis att låna och dela resurser med andra företag, påskynda inbetalningar, fördröja utbetalningar, utnyttja olika former av bidrag och avtala bästa möjliga överenskommelser med kunder och leverantörer. Finansiell bootstrapping anses ha en stor betydelse för finansieringen av små företag och anses vara som mest relevant i den tidiga utvecklingen (Winborg, 2000). Direkt översatt kan bootstrapping sägas innebära att bli självförsörjande och att ”ta sig själv i kragen” (Winborg, 2003:30).

Olika former av bootstrappers förekommer beroende på vilka metoder de använder sig av. Winborg (2000:136ff) fann fem kategorier av finansiella bootstrappers som hänfördes till företagets metoder. Fördröjande bootstrappers använder till stor del fördröjningar av leverantörsskulder och momsinsbetalningar medan minimerande bootstrappers försöker minska antalet kundfordringar. Ägarfinansierade bootstrappers är i hög grad beroende av ägarens men även de anställdas tillskott till företaget. Bidragsorienterade bootstrappers är måna om att dra nytta av olika former av bidrag och ekonomiskt stöd medan de bootstrappers som anses vara relationsorienterade lånar eller delar resurser tillsammans med andra företag.

Winborg (2009) genomförde 91 enkätstudier hos nya svenska företag som utvecklats i företagsinkubatorer med syftet att ta reda på om och varför de använde sig av finansiell bootstrapping. Nära 90 % av de tillfrågade företagen använde sig av dessa metoder vilket överensstämmer med tidigare forskning som påvisar att en stor andel av nya och små företag använder finansiella bootstrappingmetoder (Harrison et al, 2004). Anledningarna till användningen av bootstrapping visade sig vara flera, att minska kostnaderna var vanligast förekommande följt av bristen på kapital och ”kul att hjälpa och få hjälp av andra”. Företagarna ansåg även att det var tidssparande och minskade både företagsriskerna och behovet av extern finansiering. Att ett flertal bakomliggande faktorer påverkar användningen av finansiell bootstrapping är nyskapande jämfört med tidigare studier inom området som ansett att bootstrappingmetoder endast används på grund av bristen på kapital och oftast ses som en sista utväg för företag som har likviditetsproblem (Bhidé, 1992, Van Auken & Neeley, 1996). Om det åskådliggörs att de valda företagen innehar svårigheter att erhålla externt kapital eller om det förekommer en aversion gentemot externt kapital är denna teori av betydelse eftersom den kan förklara om och varför arbetsintegrerande sociala företag försöker minska sitt finansiella behov och på vilka sätt detta i så fall sker.

3. Metod

I detta kapitel presenteras den kvalitativa forskningsmetod som uppsatsen bygger på, vilka företag som valts ut för undersökningen, hur den har genomförts, operationaliserats samt bortfall och metodens räckvidd och begränsningar.

3.1 Val av metod

Den valda forskningsstrategin består av Czarniawskas (1998) kvalitativa forskningsmetod vilket innebär att semistrukturerade intervjuer använts och kompletterats med deltagande observationer och data i form av årsredovisningar, vetenskapliga artiklar och kurslitteratur. Enligt Weiss (1994:9f) finns det flera anledningar till att använda sig av kvalitativa intervjustudier, bland annat då det kan leda till detaljerade beskrivningar ur olika perspektiv och framställningar av hur processer egentligen går till. Undersökningen baseras på en mikronivå eftersom urvalet består av företag och deras finansiella process. I och med att företagets uppfattning om den finansiella situationen och tillämpningen av teorierna utgår från ett tidsperspektiv som innefattar företagets etableringsår fram tills 2014 består uppsatsens design av ett livscykelperspektiv. Hälften av företagen har varit etablerade i lite mer än 20 år medan resterande varit verksamma i 5-8 år. Undersökningen av företagen har pågått under vårterminen 2014 men omfattar som sagt ett längre perspektiv än så. Metodologiskt utgår uppsatsen från en abduktiv ansats som innebär en kombination av deduktion och induktion, teorier testas mot empirisk data i form av observationer eller resultat samtidigt som resultat härleds till befintliga teorier och modeller (Eriksson & Weidersheim-Paul, 2011:83). Empiriskt grundas arbetet i åtta fallstudier av arbetsintegrerade sociala företag i Stockholms län. Enligt Denscombe (2009:62) bör fallstudier användas som tillvägagångssätt när frågor behövs undersökas på djupet för att få ett svar som kan hantera komplexiteten i verkliga situationer.

3.2 Val av respondenter

En geografisk avgränsning gjordes till Stockholms län utifrån möjligheten att få tillgång. Denna typ av urval definieras av Bryman (2011:194) som ett bekvämlighetsurval där objekt i ens närhet väljs ut för att medverka i en undersökning. Till att börja med gjordes en genomgång av samtliga företag belägna i Stockholms län utifrån Sofisams förteckning över arbetsintegrerade sociala företag. Förteckningen har använts som uppsatsens urvalsram och innehåller i skrivande stund (2014-04-06) en population på exakt 300 företag varav 50 är belägna i Stockholms län. Urvalet skedde därefter i ett antal steg. Första steget var att företagen skulle vara kontaktbara. I nästa steg gjordes en genomgång av företagets styrelsemedlemmar och det undersöktes till vilken grad företagen överensstämmer med definitionen för arbetsintegrerade sociala företag. Efter ett tag började tre centrala mönster

av målgrupper framträda, därför delades företagen i nästa steg upp i tre kategorier beroende på vilka målgrupper de riktar sig mot; före detta missbrukare och/eller kriminella, människor med psykiska funktionsnedsättningar och till sist målgruppen bestående av människor som står utanför arbetsmarknaden men som inte explicit är från de två föregående kategorierna. Vissa företag väder sig inom dessa målgrupper exempelvis enbart till unga människor, invandrare eller människor boendes inom en stadsdel men i det stora hela framträdde dessa tre målgrupper.

Av den totala populationen på 50 företag i Stockholms län valdes nio stycken, tre från varje kategori. I ett försök att göra urvalet så representativt för populationen som möjligt har företag valts med hänsyn till variationer gällande målgrupp, startår, verksamhetsområden, i vilka kommuner de är belägna och storlek sett till omsättning, antal anställda och deltagare. Eftersom de valda teorierna utgår från ett tidsperspektiv och för att de därmed ska kunna vara applicerbara, har ett krav varit att företagen ska ha varit etablerade i ett antal år. De tre olika kategorierna valdes även för att de eventuellt kan tänkas skiljas åt gällande verksamheternas finansiering. En del företag består av människor med permanent nedsatt arbetsförmåga medan andras är temporärt nedsatt (Carlberg, 2007:12). Det innebär att arbetsuppgifterna de ägnar sig åt är olika beroende på målgruppernas förmåga, behov och vilja vilket i sin tur kan innebära att deras finansieringssituation ser olika ut. Vidare har Gawell (2013b:20) i sin utvärdering av Arvsfondsfinansierade projekt kommit fram till att det finns en mängd målgrupper och att företagen även använder sig av olika sätt att prata om och bemöta sina målgrupper. Det var ytterligare ett skäl till att urvalet består av företag från olika kategorier, för att det i möjligaste mån ska spegla hur sammansättningen av företagen ser ut i verkligheten.

Företagen som valdes ut var Prima Gruppen, Basta, Stockholms Stadsmissions sociala företag, Blå Vägen, Livstycket, Trappstegen Rehab, JobbVerket i Tyresö, Mellanmålet och Glöden. Fyra av företagen är belägna i Stockholms kommun, ett i Nykvarns kommun, ett i Österåkers kommun, ett i Sundbybergs kommun, ett i Solna kommun och ett i Tyresö kommun. Medvetet valdes företag som ansågs vara ”renodlade” arbetsintegrerande sociala företag och sådana som inte kunde placeras i det facket rakt av. Exempelvis har företag valts i vilkas årsredovisningar det tydligt framgår att de följer de fyra kriterierna för arbetsintegrerande sociala företag, exempelvis Trappstegen Rehab. Företag har även valts att ta med som är vidareutvecklingar ur befintliga sociala verksamheter, såsom Blå Vägen.

Utöver företagare intervjuades även 10 sakkunniga representanter inom området, exempelvis rådgivare, handläggare och verksamhetsutvecklare för sociala företag. Dessa respondenter valdes från olika delar av det sociala företagsområdet eftersom de arbetar med och för de sociala företagen på olika sätt, vilket även innebar att flera olika synvinklar framkom. Data som framkom under dessa intervjuer hjälpte till att få en större förståelse för ämnet och har även analyserats i samband med företagarnas åsikter. Se bilaga 9.1 för en förteckning över samtliga respondenter.

3.3 Datainsamlingens genomförande

Till grund för det empiriska materialet ligger dels intervjuer med företagare och sakkunniga representanter inom området, dels data i form av bland annat årsredovisningar och verksamhetsberättelser. Sammanlagt utfördes 18 intervjuer med 23 respondenter, av dessa bestod 10 av företagsintervjuer med 13 företagare. Varje företag intervjuades en gång förutom ett som fick kompletteras med en telefonintervju. Förutom företagsintervjuerna genomfördes 8 intervjuer med 10 experter inom området. Medvetet genomfördes samtliga företagsintervjuer och de flesta av expertintervjuerna på respondenternas arbetsplats för att en större förståelse samt deltagande observationer skulle vara möjliga. Inför varje intervju delgavs respondenterna studiens syfte och blev tillfrågade om samtycke till intervjuinspelning och inställningen till eventuell anonymitet. Semistrukturerade intervjuer genomfördes med samtliga respondenter, detta för att låta de intervjuade kunna utveckla sina idéer och uttömmande berätta om de ämnen som intervjuerna berört (Denscombe, 2009:234). Vidare kräver flerfallstudier en viss grad av struktur för att fallen ska kunna vara jämförbara (Bryman 2011:82), dessa är de primära anledningarna till att intervjuerna genomfördes på ett semistrukturerat sätt. Alla intervjuer spelades in och transkriberades för att underlätta materialbearbetningen och överföringen av relevant data till empiri och analys. Årsredovisningar inhämtades från Bolagsverket och företagsdatabasen Retriever Business. Statens offentliga utredningar, motioner och lagtexter hämtades via www.riksdagen.se medan publikationer från Tillväxtverket och EMES hämtades från respektives hemsida. Resterade sekundär data inhämtades från litteratur- och artikeldatabaserna SöderScholar och Google Scholar med hjälp av nyckelord som social enterprise, work integration social enterprise, financing small business, SME financing gap theory, pecking order theory ,financial growth cycle och financial bootstrapping.

3.4 Operationalisering

För att omsätta begrepp från teori till praktik har begreppet arbetsintegrerande sociala företag och de olika finansieringsteorierna operationaliserats innan intervjuer påbörjades. Vid varje företagsintervju ställdes till en början generella frågor beträffande företagets etablering, affärsverksamhet och anställda. Därefter följde frågor kopplade till de fyra kriterierna vilka företagen uppfyllde men i olika utsträckning. Det visade sig ibland vara svårt att diskutera var gränsen för uppfyllandet av kriterierna exakt går. Att operationalisera begreppet arbetsintegrerande sociala företag är utan tvekan inte omöjligt men kriteriet gällande graden av medarbetares delaktighet varierar eftersom det i definitionen uttryckligen inte framgår en skarp gränsdragning. Företagen i denna uppsats har valts att ta med i urvalet trots att de uppfyller kriterierna i olika grad eftersom det från början var tänkt att urvalet skulle motsvara populationen i allra största mån. Att uppsatsens resultat skulle påverkas genom att företag ingått i urvalet som inte kan anses vara arbetsintegrerande sociala företag är därmed uteslutet.

Efter de inledande frågorna om företagsverksamheten och förhållandet till de fyra kriterierna ställdes mer teoretiskt inriktade frågor. Då teorin om kapitalförsörjningsgapet utgår från att det finns ett finansieringsgap mellan företag och finansiärer ställdes frågan om respondenterna höll med om detta och vad det i så fall kunde tänkas bero på. Respondenten fick berätta om vilken kunskap denne ansåg att man hade om olika sätt att finansiera verksamheten och om dennes uppfattning kunde tänkas skiljas från företagets direkta omvärld. Det diskuterades även om finansiärer kunde tänkas vara mindre villiga att finansiera arbetsintegrerande sociala företag än andra typer av företag, vad detta i så fall kunde tänkas bero på och hur detta i så fall skulle kunna förändras. Motsvarande frågor ställdes till övriga respondenter för att se om deras uppfattning skiljde sig från företagarnas.

För att göra teorin om den finansiella tillväxtcykeln översättningsbar fick respondenten ange vilka typer av finansiering som använts vid uppstarten av verksamheten, hur den dagliga driften finansieras och vilka typer av finansiering som använts vid utveckling och expansion av verksamheten. Mot slutet av intervjun ställdes en sammanfattande fråga där respondenten fick uppge om denne uppfattade att flera finansieringskällor blivit tillgängliga i takt med att företaget blivit äldre, större och/eller fått en ökad kunskap om olika finansieringskällor.

Både i den finansiella tillväxtcykeln och i pecking order-teorin är ett eventuellt steg i företagsutvecklingen att banklån eller annan extern finansieringskälla blir ett alternativ när företag uppnått en mognad och står inför en utvecklingsfas. Därför ställdes frågor om företagen någon gång tagit banklån, till vad och om de blivit nekade, hur de i så fall hade gått

vidare med finansieringen. För att kunna få svar på om företagen följde en hierarkisk preferensordning angående kapital, som är huvuddraget i pecking order-teorin, ställdes frågor gällande inställningen till externt kapital, om företagen föredragit olika typer av kapital vid olika tillfällen och vad detta i så fall berodde på. För att få reda på om företagen medvetet försöker minska behovet av externt kapital och därmed operationalisera bootstrapping-teorin, fick respondenter svara på om de använde sig av tillvägagångssätt för att minska kapitalbehovet. Respondenten bads ange vilka metoder som används och om dessa varierat, både till omfång och antal under företagens olika faser.

3.5 Bortfall

Enligt Bryman (2011:436) medför användandet av en kvalitativ metod att det i förväg inte går att veta hur många respondenter som behövs intervjuas innan en teoretisk mättnad uppstår. Efter att de ursprungliga nio företagen valdes gjordes en lista över ytterligare företag som skulle komplettera det första urvalet om inte det ansågs vara tillräckligt. I efterhand har de nio ursprungliga företagsintervjuerna behövt reduceras till åtta på grund av ett bortfall. En intervju genomfördes med en företrädare för Stockholms Stadsmissions sociala företag men behövde kompletteras i efterhand då inte tillräckligt många frågor av den finansiella karaktären kunde besvaras. Företrädaren kunde inte kontaktas i efterhand vilket gör att intervjun baserades på för lite relevant data och behandlades därmed som bortfall. De resterande åtta företagsintervjuerna tillsammans med övriga intervjuer anses ha bidragit till en tillfredsställande mättnad för att slutsatser ska kunna härledas, vilket därmed resulterade i att ytterligare företag inte kontaktades.

3.6 Metodens räckvidd och begränsningar

Uppsatsen är av en utforskningskaraktär som strävar efter att upptäcka snarare än att bekräfta förutbestämda hypoteser (Denscombe, 2009:160). Vilken metod som är mest lämplig beror på ett arbets forskningsfråga (Silverman, 2011:7). Eftersom uppsatsens frågeställningar indikerar på en metod som leder till en helhetsförståelse för ämnet grundas analysen i Czarniawskas narrativa angreppssätt (1998, 2004). Angreppssättet utgår från en kombination av intervjuer, skriftliga dokument och deltagande observationer som baseras på respondenters berättelser ur ett tolkande synsätt. Kombinationen av intervjuer, observationer och skriftliga dokument belyser flera aspekter av ett fenomen vilket kan bidra till en helhetsförståelse för ämnet som inte skulle ha varit möjligt om endast ett av angreppssätten användes.

Att kunna använda en rad olika forskningsmetoder är även en av fallstudiens fördelar. En nackdel med användandet av fallstudie och kvalitativa studier i överlag som metod avser den externa validiteten, det vill säga i vilken grad trovärdiga generaliseringar kan göras

(Denscombe, 2009:71f, 379). Snarare än att kunna generalisera resultat från kvalitativa studier handlar det istället om att de förståelser, lärdomar och perspektiv som uppkommit under forskningen ska kunna vara applicerbara i andra sammanhang (Denscombe, 2009:382). Det är genom denna överförbarhet som studiens resultat gällande finansiering av arbetsintegrerande sociala företag eventuellt även kan förstås i liknande omgivningar. Beträffande urvalet skulle uppsatsen naturligtvis ha en bredare förankring om samtliga 50 företag i Stockholmsregionen ingått i urvalet. Anledningen till att inte hela populationen valdes var för att förhoppningsvis kunna uppnå ett djup på intervjuerna som inte skulle varit möjligt i lika stor utsträckning om samtliga 50 företag skulle ingått i studien. Med andra ord valdes djup före bredd eftersom det är ett komplext område som fortfarande är lite beforskat.

Data har insamlats och jämförts från olika informationskällor för att öka uppsatsens trovärdighet och därmed den inre validiteten (Denscombe, 2009:186). Trovärdigheten i insamlad data kan kontrolleras genom att respondenter kontaktas i efterhand när intervjuerna är bearbetade och analyserade. Detta kallas enligt Denscombe (2009:380) respondentvalidering och genomfördes med en majoritet av respondenterna för att stärka uppsatsens trovärdighet ytterligare. Det går även att argumentera för att den inre validiteten har stärkts genom att hänsyn tagits till den konstruktiva kritik som uppkommit vid handledningar och opponeringar. För att försäkra att operationaliseringen av teorierna framkom av intervjuguiden granskades den tillsammans med handledare och en expert inom området innan intervjuerna påbörjades.

Reliabilitet mäter i vilken utsträckning forskning kan upprepas utan att dess resultat anmärkningsvärt skiljs åt. Eftersom undersökningen baseras på en kvalitativ metod med flera frågeställningar och semistrukturerade intervjuer där människors upplevelser och tankar i en specifik social omgivning är begränsad till tid och rum, är det inte möjligt att upprepa undersökningen och erhålla exakt samma resultat. Kvalitativ forskning kan istället anses vara tillförlitlig vilket förutsätter att forskaren systematiskt och tydligt redogör för hur dokumentation insamlats, analyserats och resulterat i slutsatser (Denscombe, 2009:378ff).

Enligt Denscombe (2009:40) ska en urvalsram under idealistiska förhållanden bestå av ett komplett och aktuellt register över en undersöknings population. Detta är inte möjligt i det här avseendet eftersom det idag saknas ett kontinuerligt uppdaterat register över svenska arbetsintegrerande sociala företag. Det är frivilligt för arbetsintegrerande sociala företag att ingå i Sofisams förteckning och den uppdateras inte kontinuerligt. Om ett företag valt att ingå i förteckningen är det även frivilligt att välja om någon företagsinformation ska publiceras

offentligt. Det innebär att urvalsramen inte kan anses vara helt fullständig men antas inte ha påverkat uppsatsens resultat i någon större utsträckning eftersom storleken på urvalet kunde uppnås. Det bör även tilläggas att nya företag som inte tillagts på grund av att förteckningen inte uppdateras fortlöpande inte varit av intresse för uppsatsen med tanke på att företag medvetet valts som varit etablerade ett antal år för att teorier ska vara tillämpbara.

4. De arbetsintegrerade sociala företagens omvärld

Empirin är i denna uppsats uppdelad i två kapitel. I nedanstående kapitel beskrivs information som är nödvändig för att förstå den omgivning som de arbetsintegrerade sociala företagen befinner sig i. Kapitlet innehåller en genomgång av företagsformer, möjliga finansieringsstrukturer och avslutas med en förklaring av lagarna LOU och LOV. Nästkommande empiriska kapitel består av beskrivningar av de undersökta fallstudierna.

4.1 Företagsformer

Sociala företag är självständiga juridiska personer med egen rättskapacitet. År 2012 bedrevs en majoritet, 60 %, av de sociala företagen i form av ekonomiska föreningar, 30 % använde sig av den ideella företagsformen medan 10 % var aktiebolag (Blideman, 2012:14).

Ekonomisk förening

I ekonomiska föreningar är de grundläggande byggstenarna det demokratiska beslutsfattandet och den egna medlemsnyttan. Företagsformen regleras i lagen (1987:667) om ekonomiska föreningar där det bland annat framgår att föreningen ska främja medlemmarnas ekonomiska intressen genom att bedriva näringsverksamhet i vilken medlemmarna själva deltar. Varje medlem har i regel en röst och i likhet med ett aktiebolag är medlemmarna inte personligt ansvariga för föreningens skulder (LEF). Enligt Blideman och Laurelii (2014) kan företagsformen på grund av sina egenskaper ses som den mest den naturliga formen för kooperativt företagande.

Ideell förening

En ideell förening liknar en ekonomisk förening men det finns betydelsefulla skillnader. Föreningen får bedriva näringsverksamhet men den får inte främja medlemmarnas ekonomiska intressen. Istället ska föreningen verksamhet ha ett ideellt syfte och eventuell vinst återinvesteras i det ideella ändamålet. Likt övriga företagsformer regleras ideella föreningar av skattelagstiftningen men det finns inte någon specifik lag som reglerar just denna form av företag (Verksamt, 2014). Denna driftsform lämpar sig för föreningar vars ekonomiska aktiviteter är förhållandevis små och/eller där den totala medlemsgruppen överstiger de medlemmar som har direkt nytta av verksamheten (Blideman & Laurelii, 2014).

Stiftelse

Denna företagsform är en självägande juridisk person som inte har ägare eller medlemmar utan ekonomiska medel avsetts för att verka för ett bestämt ändamål. De som bestämmer över verksamheten och hur dess inkomster ska användas är de som bildat stiftelsen, även kallade stiftare. Stiftarna utser vanligtvis styrelsen som i sin tur är de som förvaltar stiftelsen. Stiftelser regleras i stiftelselagen (1994:1220). Företagsformen förekommer bland verksamheter som vilar på en stark värdegrund och vars stiftare inte vill ska förändras av

efterträdande människor (Sofisam, 2014, *Sociala företag*). Det finns ett antal olika stiftelser, om sociala företag ska drivas i stiftelseform är ”näringsdrivande stiftelser” det mest lämpade eftersom, som namnet syftar på, är stiftelser som bedriver någon form av näringsverksamhet (Blideman & Laurelii, 2014). Med tanke på deltagandet och den demokratiska styrningen som sociala företag kännetecknas av är det tveksamt om denna företagsform generellt sett lever upp till Tillväxtverkets definition gällande arbetsintegrerande sociala företag eftersom makten över företaget innehas av dess stiftare.

Aktiebolag och aktiebolag med begränsad vinstutdelning

Ett aktiebolags grundsyfte är att maximera ägarnas vinst. Då ett av kriterierna för arbetsintegrerande sociala företag är att eventuell vinst huvudsakligen ska återinvesteras i de egna eller liknande verksamheter, kan syftet förändras till någonting annat än att ge aktieägarna avkastning och därmed kan företagsformen anpassas. Företagsformen regleras i aktiebolagslagen (2005:551) och sedan 2006 har ett kapitel om en förändrad form av aktiebolag, aktiebolag med begränsad vinstutdelning, tillkommit. (ABL). Denna förändrade företagsform infördes för att underlätta för större verksamheter utan vinstsyfte att bedriva näringsverksamhet men har än så länge inte fått någon större genomslagskraft (Sofisam, 2014, *Sociala företag*). Bland ideella föreningar förekommer det att affärsverksamheten utförs i ett av föreningens ägda aktiebolag, detta för att särskilja den ideella verksamheten från den affärsmässiga (Verksamt, 2014).

Matris över företagsformer

	Ek. förening	Id. förening	Stiftelse	Aktiebolag
Lagregler	Ja	Nej	Ja	Ja
Inflytande	En medlem – en röst	En medlem – en röst	Grundarna	En aktie – en röst
Personligt ansvar	Nej	Nej	Nej	Nej
Antal medlemmar	Minst tre fysiska eller jur. personer	Minst tre fysiska eller jur. personer	-	Minst en fysisk eller jur. person
Krav på kapital	En krona	-	Efter behov	50 000 kronor
Huvudsyfte	Medlemsnytta	Allmännytta	Enligt urkunden	För aktieägarna

Tabell 4. Matris över företagsformer (Källa: Blideman & Laurelii, 2014:91)

4.2 Upphandling och valfrihet, LOU och LOV

Upphandlingar inom den offentliga sektorn är viktiga för sociala företag att ta del av och många gånger avgörande för deras fortlevnad, speciellt för dem som i stor grad är beroende av försäljning av arbetsträning och rehabiliteringsplatser till den offentliga sektorn. I vissa fall kan kommuner utelämna LOU och istället använda sig av ett kundvalssystem, LOV.

Lagen om offentlig upphandling (LOU)

För att främja konkurrens och likabehandling av leverantörer finns LOU. Dagens lagstiftning tillkom 2007 och reglerar köp som görs av myndigheter som är finansierade av allmänna medel. Köpen avser varor, tjänster och byggtreprenader och måste offentliggöras för att anbudsgivare ska kunna lägga anbud om att få sälja produkter eller utföra tjänster åt myndigheterna. Reglerna är gemensamma i EU men gäller endast för upphandlingar som överstiger ett visst värde, ett så kallat tröskelvärde. Om ett köp har ett begränsat värde behöver det inte konkurrensutsättas genom att upphandlas offentligt utan upphandlaren kan vända sig till den leverantör som anses vara bäst passande. Detta kallas direktupphandling och beräknas som en procentsats av tröskelvärdet, för närvarande 15 % av tröskelvärdet 1 806 427 kronor vilket innebär att köp under 270 964 kronor inte behöver upphandlas offentligt (Fryksdahl & de Jounge, 2012). I Sverige upphandlas årligen varor och tjänster för cirka 550-600 miljarder kronor (SOU 2013:12:71).

Sedan 2010 innehåller lagen en paragraf om att ”upphandlande myndigheter bör beakta miljöhänsyn och sociala hänsyn vid offentlig upphandling om upphandlingens art motiverar detta” (LOU, 1 kap, 9 a §). För att underlätta för sociala företag att kunna ta del av upphandlingar kan målet med en upphandling exempelvis vara att minska arbetslöshet eller främja integration, vilket kan fastslås i upphandlingen i form av att en viss andel av de anställda för uppdraget måste vara långtidsarbetslösa eller nyanlända (Tillväxtverket, 2011a).

Lagen om valfrihet (LOV)

När det kommer till offentliga upphandlingar gällande hälso- och sjukvårdstjänster samt handikapp- och äldreomsorg, kan kommuner istället använda ett kundvalssystem, lagen om valfrihet (LOV). Lagen infördes 2009 och är avsedd att ”fungera som ett frivilligt verktyg för de kommuner och landsting som vill konkurrenspröva verksamhet som drivs i egen regi för att därigenom överlåta valet av utförare till brukaren” (SOU 2008:15). Med andra ord är det upp till kunden att själv välja leverantör av en tjänst. Denna lag kan vara ett bra sätt att få sociala företag att sälja sina tjänster då det är brukaren själv som väljer vart denne vill få hjälp samtidigt som leverantören inte konkurrerar med pris som i LOU utan snarare om kvalitet.

4.3 Vilka typer av finansieringsstrukturer finns tillgängliga?

Förutom att få intäkter genom försäljning finns det en del ekonomiska stöd som kan komma de arbetsintegrerande sociala företagen tillgodo. Stöden kan rikta sig mot företaget eller dess anställda och deltagare. Nedanför presenteras ett urval av möjliga finansieringsstrukturer.

Arbetsförmedlingen

Stöd kan erhållas från Arbetsförmedlingen på olika sätt, dels för anställning av personer med funktionsnedsättning och dels för stöd vid start av företag. Startstödet kan vara i form av finansiering, förberedelser och utbildning. Arbetsgivaren kan få olika ekonomiska stöd när människor med arbetshinder anställs, exempelvis lönebidrag, anordnarbidrag och särskilt anställningsstöd. De ekonomiska stöden varierar och är anpassade efter arbetssituationen och personens arbetsförmåga (Sofisam, 2014, *Myndigheterna, Arbetsförmedlingen*).

Försäkringskassan

Människor med funktionsnedsättning eller som på grund av andra anledningar har svårt att få arbete kan av Försäkringskassan bland annat bli beviljade rehabiliteringsersättning, aktivitetsersättning och sjukersättning. Arbetsgivaren kan ersättas för höga sjuklönekostnader, vilket är ett ekonomiskt skydd för små eller nya företag där sjukfrånvaro kan vara förknippat med en hög ekonomisk risk (Sofisam, 2014, *Myndigheterna, Försäkringskassan*).

Kommuner och landsting

Sociala företag kan indirekt bli stöttade genom att kommuner och landsting i offentliga upphandlingar villkorar att utförarna exempelvis ska gynna sociala eller miljömässiga syften. Det förekommer även att kommuner bidrar genom kommunalanställda handledare och att lokaler ibland kan få nyttjas hyresfritt (Sofisam, 2014, *Myndigheterna, Kommunerna*). En del kommuner har sociala investeringsfonder som främjar lokalt sociala behov (Blideman, 2012).

Samordningsförbund

Sedan 2003 är det möjligt att bilda juridiskt självständiga samordningsförbund enligt lagen om finansiell samordning av rehabiliteringsinsatser (FINSAM, 2003:1210). Detta innebär att Arbetsförmedlingen, Försäkringskassan, landstingen och kommunerna kan bidra med gemensam finansiering till bland annat sociala företag genom att ingå i samordningsförbund. Samordningsförbunden är lokala överenskommelser och frivilliga för aktörerna att medverka i vilket gör att utbudet av dessa varierar runt om i landet. Enligt Falk på samordningsförbundet Östra Södertörn, finns det i dagsläget 83 samordningsförbund och 225 av 290 kommuner runt om i landet är anslutna. Finansiering går inte att ansöka om direkt från samordningsförbunden utan företaget måste först ha ett avtal med den aktuella myndigheten om exempelvis upphandlade rehabiliteringsplatser (Intervju A. Falk & C. Cederström, 2014-03-11). Enligt

Andersson från arbetsgivarföreningen KFO är samordningsförbunden väldigt intressanta eftersom de påvisats kunna vara en intäktskälla för sociala företag men samtidigt uppstår frågetecken kring hur pass stabil denna lösning faktiskt är. Likt andra projektmedel innebär samordningsförbunden finansiering i en i förväg tidsbestämd period men är ingenting som företagen kan förlita sig på i längden (Intervju R. Andersson, 2014-03-20).

Allmänna arvsfonden

Allmänna arvsfonden riktar sig till ideella föreningar och andra icke-vinstdrivande organisationer som arbetar med barn, ungdomar och personer med funktionsnedsättning. För dessa målgrupper finns det två olika varianter av stöd att söka, projektstöd och lokalstöd. Det förstnämnda ges till nya projekt medan det andra ges till ny-, om- och tillbyggnad av lokaler. Utöver de specifika villkor som varje stöd kräver finns det tre allmänna krav. Stöd beviljas endast till projekt som är utvecklande och nyskapande och som består av de ovannämnda målgrupperna (Arvsfonden, 2014).

Europeiska socialfonden (ESF)

Sociala företag har kunnat ansöka om finansiering från ESF sedan 1995 när Sverige blev medlem i EU. Fondens mål är att stärka ekonomisk och social gemenskap genom att förbättra sysselsättningsmöjligheter, främja hög sysselsättning och skapa fler och bättre arbeten. Fonden finansierar start och utveckling av sociala projekt och har bland annat som mål att människor ska kunna närma sig arbetsmarknaden utifrån egna förutsättningar (ESF). Det förekommer att sociala företag startas som projekt innan de övergår till att bedriva verksamhet och blir under projektfasen ofta finansierade av bland annat ESF eller Arvsfonden och kommuner och landsting. (Stryjan, dubbelkolla 2001:231, Tillväxtanalys, 2011:35). Finansieringen från fonderna och till en viss del från de andra finansiärerna är oftast tillgängliga under projektfasen, när företaget väl etablerats är det tänkt att det i större utsträckning ska kunna stå på egna ben (Gawell 2013a, Tillväxtverket 2012b). Enligt Eva Johansson på Tillväxtverket, är projektmedel oftast väldigt begränsade. Exempelvis får inte verksamheten drivas som ett företag under projektfasen och därmed inte generera intäkter. Detta leder till att det är svårt att bygga upp startkapital om företag startas via projektmedel samtidigt som det är svårt att starta ett socialt företag på andra sätt än via just projektmedel eller andra former av bidrag (Intervju, E. Johansson, 2014-03-04).

Fonder och stiftelser

Förutom att söka projektmedel från Allmänna Arvsfonden och ESF som beskrevs på den föregående sidan finns det en stor mängd andra fonder och stiftelser att söka projektmedel från. Fonderna och stiftelserna har krav gällande bland annat verksamhetsformen och vilka målgrupper och typer av projekt som medlen ska rikta sig mot som den ansökande ska uppfylla för att projektmedel ska beviljas (Förening, 2014). Bland de undersökta företagen förekommer olika synsätt gällande om projektmedel betraktas som bidrag eller inte. I sin rätta mening är projektmedel bidrag eftersom det inte sker en försäljningstransaktion men det finns en skillnad mellan hur företagen väljer att se på projektmedel och vad det i sin rätta bemärkelse faktiskt är. Vissa företag ser inte projektmedel som bidrag utan snarare som riskkapital i sociala investeringar medan andra företag ser det för vad det är, projektbidrag.

Banklån

Som för övriga företag finns det för de arbetsintegrerande sociala företagen externt kapital att ansöka om hos banker och kreditlåneinstitut. Förutom de traditionella bankerna finns specifika banker som är inriktade på finansiering av sociala, ekologiska och kulturella verksamheter, exempelvis de kooperativa bankerna Ekobanken och JAK Medlemsbank (Ekobanken, 2014, JAK Medlemsbank, 2014). Statligt ägda Almi erbjuder mikrokrediter och rådgivning (Almi, 2014).

Kreditgarantiföreningar/Mikrofonder

Kreditgarantiföreningar, numera kallade mikrofonder, vänder sig till den sociala ekonomin och möjliggör säkerheter för lån genom att dess medlemmar går in med kapitalinsatser men de kan även erbjuda mikrolån, aktiekapital, förlagsinsatser och andra former av finansiering. Den nationella Mikrofonden för social ekonomi och lokal utveckling i Sverige är ett initiativ av Hela Sverige ska leva, Coompanion, Ekobanken och JAK Medlemsbank. Mikrofonden är registrerad hos Finansinspektionen vilket medger den tillstånd att arbeta med garantier, i sin tur har den mindre regionala mikrofonder ansluta till sig (Intervju Ulla Herlitz, 2014-04-17).

Socialstyrelsen

Företag som vänder sig till personer med psykisk funktionsnedsättning kan sedan 2009 ansöka om statsbidrag från Socialstyrelsen. Ett krav är att företaget ska erbjuda en sysselsättning som stärker individens möjligheter att leva ett självständigt liv samt att verksamheten ska utgå från en värdegrund som betonar rätten till delaktighet och inflytande i samhällslivet (Socialstyrelsen, 2014).

Hemorganisationen

En del arbetsintegrerande sociala företag startas av organisationer inom den sociala ekonomin, exempelvis Stockholms Stadsmission, Röda Korset och Skyddsvärnet. Inom organisationerna finns ofta mångåriga kunskaper och resurser vilket gör att de arbetsintegrerande sociala företagen vanligtvis startas utifrån andra premisser än de företag som startas av ett fåtal människor utan tidigare kunskaper i allt det som företagande innebär. De väletablerade namnen bakom de arbetsintegrerande sociala företagen kan leda till ett uppsving i försäljningen samtidigt som organisationerna ofta har avdelningar som bland annat hanterar marknadsföring, planering och avtalshantering.

5. Fallstudierna

Kapitlet består av företagsbeskrivningar innehållandes generell och finansiell information som insamlats från transkriberade intervjuer och olika former av verksamhetsdokument. All information kommer från respektive intervju om det inte uttryckligen framgår någonting annat. Kapitlet avslutas med en övergripande empirisk sammanfattning.

5.1 Företagsbeskrivningar

Prima Gruppen

Denna ideella förening gick under namnet Länkarna Johanneshov fram tills 2010 då de bytte namn till det nuvarande Prima Gruppen. Föreningen startades 1992 av tio före detta missbrukare i Kärrtorp när de insåg att det fanns ett behov av att hjälpa folk i den sits som de själva en gång befunnit sig i. Elena Nordström, en av de tio före detta missbrukarna och idag administrativ chef över Prima Gruppen, möter mig utanför stallet på lantbrukskooperativet Roo Gård i Roslagen. Gården utgör tillsammans med HVB-hemmet Krinolinen, LJ Flytten och PG Produktion AB som utför bohagsflyttar och klottersanering, det som idag växt fram till koncernen Prima Gruppen. Verksamheten riktar sig mot människor med beroendeproblematik, både i form av alkohol och droger. Krinolinen är ett stödboende beläget i Fruängen med plats för 100 kvinnor och män där de erbjuds arbetsrehabilitering genom deltagande och ansvar för driften av hela verksamheten. Roo Gård har plats för 45 boende och är till största delen inriktat på skogsbruk, bygg, snickeri, hästhållning med ridskola och livsmedelsproduktion, det som inte konsumeras inom föreningen säljs till allmänheten (Prima Gruppen årsredovisning 2013).

Nordström visar mig runt på gården bland hästar, hundar och katter och tar mig sedan till restaurangen där vi äter lunch tillsammans med deltagare, eller boende som hon själv kallar dem. Hon berättar att de i början fick arbeta ideellt genom att sälja bingoletter, tvätta fönster och utföra mindre flyttjänster. Allt eftersom tillkom fler medlemmar, föreningen växte och de blev beviljade verksamhetsbidrag från Stockholms stad i form av 2 miljoner kronor per år samtidigt som de av Stockholms fastighetsbyrå fick hyra Krinolinen och Roo Gård. En stor del av verksamhetsbidraget gick till att betala hyran men en del kunde de spara. Efter några år blev de av med bidraget då föreningens ekonomi ansågs vara för bra för att behöva bidrag, föreningen började få in mycket intäkter då denna typ av verksamhet var så pass ny berättar hon. I samma veva blev det politiskt maktskifte vilket bland annat ledde till att delar av det som Stockholm stad en gång ägde gick till försäljning. Föreningen kände att deras säkerhet skulle öka om de inte längre skulle vara beroende av Stockholms Stad genom att äga fastigheterna istället för att hyra dem. De kontaktade olika banker men blev avvisade då

affärsidén inte ansågs vara tillräckligt bra. Av en bank fick de till slut lån, de hade en bankanställd som åkte ut för att se fastigheterna och insåg deras värde vilket gjorde att de blev beviljade banklån för hela köpesumman av fastigheterna.

Idag omsätter Prima Gruppen runt 30 miljoner kronor årligen, de största uppdragsgivarna är socialtjänsten och kriminalvården. Ungefär 78 % av de totala intäkterna kommer från de två aktörerna, 22 % av intäkterna är från försäljningen från de egna verksamheterna. Varje år får de jordbruksbidrag från EU men den summan är liten i jämförelse med de totala intäkterna (Prima Gruppen resultatrapport 2013). Från Arbetsförmedlingen får de arbetsmarknadsbidrag för anställningarna av personer som inte har full arbetskapacitet och som är berättigade till olika former av stöd. Prima Gruppen har idag 22 anställda, ungefär fem har anställts externt och har inget känt missbruk, resten är anställda från deltagargruppen.

Den ekonomiska situationen ser idag väldigt bra ut menar Nordström, finansiering har aldrig varit ett riktigt problem då de i början fick hjälp genom verksamhetsbidrag som gjorde att de kunde växa och attrahera kunder. De har haft ett stadigt och starkt inflöde av intäkter då det funnits och fortfarande finns ett stort behov av verksamheten. Hon betonar vikten av att få tillgång till någon form av bidrag i början när ett socialt företag utvecklas, det behövs en grogrund att starta från. Det som hon upplever var svårast när företaget fortfarande var relativt nytt var att få omgivningens medkännande, *”många tyckte inte att missbrukare skulle ha det så här fint, de tyckte att de skulle vara någonstans där de inte syns”*, säger hon och pekar ut mot den imponerande utsikten över Furusundsleden. I dagsläget anser hon istället att det svåraste är hanteringen av alla kravspecifikationer som förnyas varje år, bland annat i offentliga upphandlingar. Det gör att de ständigt måste ändra sin verksamhet och besluta om de nya kraven verkligen stämmer överens med föreningens ändamål. Samtidigt talar hon om att det idag finns en del lediga platser, både på Krinolin och Roo Gård. Hon anser att de måste bli bättre på att marknadsföra sig själva för att kommuner och kriminalvård ska köpa fler placeringar. Det behövde de inte göra förut men bland annat på grund av att Socialstyrelsen satsar mer på öppenvård är de i behov av att marknadsföra sig själva för att nå ut till de som är i behov av den dygnet runt vård som Prima Gruppen erbjuder.

Nordström anser att de idag blivit så pass starka och etablerade att de inte skulle ha problem att hitta ytterligare extern finansiering. Hon tror att många sociala företag kan uppleva finansieringsproblem på grund av de verksamheter och målgrupper de ägnar sig åt, finansiärer är intresserade av pengar och avkastning vilket inte överensstämmer med idén om det sociala företagandet. Det bästa startkapitalet anser hon är någon form av fond eller projektbidrag som

gör att verksamheten kan börja i liten skala och sakta växa sig starkare. Om föreningen inte tilldelats verksamhetsbidraget hade de inte varit där de är idag. Vikten av att göra rätt saker i rätt tid, att ha de rätta politikerna, de rätta tjänstemännen som hanterar ens ansökningar, att tro på sig själv och ha en bärande idé och givetvis tur, är avgörande för att lyckas avslutar hon.

Basta

Den ideella föreningen Basta öppnade sina portar 1994 och kan ses som en av pionjärerna inom det sociala företagandet i Sverige. Idéen om ett företag som drivs och ägs av före detta missbrukare och kriminella föddes 1989 när grundaren till Basta, Alec Carlberg, besökte det kända italienska sociala företaget San Patrignano och insåg att en liknande form av arbetsrehabilitering skulle kunna finnas i Sverige. Därefter följde några år av politisk lobbying innan fem kommuner gick med på att investera i projektet (Carlberg, 2001:31f). Finansiering av företagsstarten möjliggjordes genom att kommunerna Botkyrka, Nynäshamn, Tyresö, Huddinge och Södertälje förskottsbetalade 500 000 kronor vardera varje år under fem år, vilket ledde till en total skuld på 12,5 miljoner kronor. I utbyte fick kommunerna 50 % rabatt på rehabiliteringen under femårsperioden. Om kommunerna använde sig av Bastas rehabilitering skulle den kvarvarande skulden därefter skrivas av. Samtliga kommuner hade inom fem år utnyttjat sina rehabiliteringskvoter och Basta blev därmed inte återbetalningsskyldig. Etableringen underlättades även av Socialstyrelsens projektstöd och av start- och investeringsbidrag från dåtida Arbetsmarknadsstyrelsen (Carlberg, 2007:35ff).

Lars Svedin, Bastas ekonomichef, berättar att köpet av fastigheten i Nykvarn där den ursprungliga verksamheten bedrivits sedan start, möjliggjordes genom de förskottsbetalningar och bidrag Basta erhållit under uppstartsfasen. Sedan dess har företaget växt till en koncern bestående av moderföreningen Basta i Nykvarn, Basta Underhåll AB i Nykvarn, Basta Väst AB i Fristad och Basta Ragnhildsberg AB i Södertälje. Det finns en mängd olika arbetsområden, bland annat snickeri, bygg, städ, klottersanering, hundpensionat och hästuppfödning. Under 2013 arbetade ungefär 150 personer i de olika verksamheterna och koncernen hade en omsättning på 48 miljoner kronor (Årsredovisning och koncernredovisning för Basta Arbetskooperativ, 2013). Företaget har alltid varit ett brukarstyrt socialt företag vilket bland annat åskådliggörs genom att nästintill alla företagets anställda har genomgått rehabilitering hos Basta.

Svedin berättar att banklån i princip endast tagits för fastighetsköp medan utvecklingen av de olika verksamheterna skett genom återinvesterade vinster och deltagandet i olika projekt, bland annat via Socialfonden. Han tillägger att trots att det kan anses vara provocerande har Basta alltid sett projektmedel som riskkapital snarare än bidrag. Projektmedel möjliggör prövandet av nya verksamhetsidéer på ett fördelaktigt sätt men han betonar att det är viktigt att tro på idéerna, att det ska finnas en avsikt att projekten ska implementeras in i den ordinarie verksamheten och vara ekonomiskt självbärande efter att projekttiden är över.

Basta har idag ramavtal med socialtjänsten i ungefär 110 kommuner och med kriminalvården. Cirka 50 % av den totala omsättningen kommer från det offentliga köp av rehabiliteringsplatser där socialtjänsten står för ungefärliga 65 % av intäkterna och kriminalvården för resterande 35 %. I dagsläget tjänar Basta lika mycket på rehabiliteringsförsäljning som de tjänar på försäljningen från de olika verksamheterna, vilket överensstämmer med Bastas mål om att intäkterna ska väga jämt mellan rehabiliteringsförsäljning och övrig kommersiell försäljning. Att ha flera ben att stå på och inte vara beroende av endast en intäktskälla är avgörande för att ett socialt företag ska kunna överleva på sikt tror Svedin och får medhåll från Kristina Blixt, projektkoordinator på Basta. Hon exemplifierar detta genom att berätta att Basta självklart skulle påverkas om den offentliga sektorn köpte mindre platser men att det inte skulle leda till företagets konkurs. Detta beror på att Basta förlitar sig på de inkomstkällor som marknaden erbjuder snarare än intäktskällor från den offentliga sektorn, förklarar hon.

Blixt berättar att Basta endast tar betalt för det första rehabiliteringsåret, därefter upphör det offentliga betalningsansvar. Oftast tar det längre tid att rehabiliteras än ett år, de som väljer att fortsätta bo och arbeta på Basta efter sitt första rehabiliteringsår stannar i genomsnitt kvar i 4,5 år. Detta leder till att företaget ständigt måste utvecklas, både genom utökning av befintliga verksamheter och inom nya verksamhetsområden för att deltagare, eller bastianer som Svedin kallar dem, ska kunna få en meningsfull rehabilitering genom riktigt företagande samtidigt som målet om den uppdelade intäktsfördelningen upprätthålls. Det är även viktigt att Basta erbjuder arbetsrehabilitering där deltagarna själva driver och utvecklar företag vars tjänster och produkter verkligen efterfrågas av marknaden. Det leder i sin tur till yrkesstolthet och självkänsla som betraktas som ett viktigt led i rehabiliteringsprocessen. Basta tar inte emot bidrag eller donationer utan anser att sådana pengar i så fall kan användas av avsändaren till att köpa något från företaget som leder till att fler behövande människor kan rehabiliteras genom ökade arbetstillfällen.

Både Blixt och Svedin är överens om att det svåraste med att driva verksamheten är kombinationen av sociala och ekonomiska mål. Svedin talar om att inom arbetsintegrerande sociala företag brukar vinsten ses som ett medel för det sociala målet men inom Basta anses båda målen vara likvärdiga. Eftersom målen är ömsesidigt beroende av varandra är det många gånger svårt att resonera kring det sociala målet rehabilitering och det ekonomiska målet vinst men anses vara absolut nödvändigt för att företaget och dess anställda och deltagare ska kunna utvecklas på bästa sätt.

Blå Vägen

Det regnar och är kallt när jag stiger ur pendeltåget vid Spånga station. Inte långt därifrån finns Blå Vägens lokaler där jag ska träffa föreningens verksamhetschef Ulla-Mai Ceder Lindberg. Jag är alldeles för tidig men vädret gör att jag bestämmer mig för att vänta inomhus. Jag möts av en mängd människor som sitter vid ett café och pratar, i ett stängt rum pågår någon sorts undervisning och bakom en tidvis öppen dörr skimtar en second hand-butik. Efter en stund kommer Ceder Lindberg och tar mig till ett rum där hon börjar berätta om föreningens historia.

Blå Vägen har sitt ursprung i den ideella föreningen Spånga Blåband som 1900 startades som en del av nykterhetsrörelsen. Spånga Blåband började arbeta med flyktingintroduktion 1994 och från 2000 gjordes detta i kombination med arbetsmarknadsverksamhet. Ceder Lindberg berättar att föreningen arbetat fram en metod som innebär att nyanlända flyktingar, invandrare, men även svenskfödda med behov av extra stöd får hjälp att återkomma till arbetslivet genom kompetenshöjande studier, arbetsträning och vid behov även rehabilitering. Arbetet med flyktingmottagningen, arbetsmarknadsverksamheten och genom att vara projektägare för tre stora EU-projekt resulterade i att föreningen växte rejält. Rent praktiskt behövdes en ny organisationsform vilket ledde till den ekonomiska föreningen Blå Vägen bildades 2007 och arbetsmarknadsverksamheten överfördes organisatoriskt från Spånga Blåband, men Spånga Blåband blev en av delägarna i det nybildade kooperativet. Idag har Blå Vägen växt till att omfatta 130 anställda, cirka 300 årliga deltagare och ungefär fem regelbundna volontärer. Idag erbjuds arbetsträning, rehabilitering och kompetenshöjande studier med ändamålet att skapa arbete för människor i utanförskap, både i och utanför den egna föreningen. Beroende på målgruppen har 30-65 % av deltagarna fått arbete i eller via Blå Vägen. Under årens lopp har en mängd verksamheter uppkommit som idag är egna resultatställen, bland annat sju caféer, hunddagis, second hand och systugor. Företaget Blå Vägen Städ & Service har avknoppats till ett eget kooperativ på grund av behov av att sprida riskerna i verksamheterna.

De största uppdragsgivarna är Socialtjänsten och Arbetsförmedlingen, 70 % av omsättningen kommer från försäljningen av arbetsmarknadstjänster och resterade del från sålda varor och tjänster, med undantag från städföretaget där huvuddelen av intäkterna kommer från försäljning av städtjänster. Ceder Lindberg berättar att den ekonomiska situationen ser bra ut men att den självklart är väldigt sårbar när antalet uppdrag minskar. När Blå Vägen inledde sin verksamhet överfördes uppdrag och personal från Spånga Blåband till Blå Vägen. Det var en verksamhet som redan var etablerad och därmed var behovet av startkapital tillgodosett.

Från Spånga Blåband överfördes succesivt det upparbetade kapital som genererats från de två tidigare verksamheterna. Det behövdes inte något extra kapital för att fortsätta arbetet med arbetsmarknadsverksamheten, sedan dess har Blå Vägens verksamheter finansierats av intäkter från försäljning och genom deltagandet i ett fåtal olika projekt. De olika verksamheterna är belägna i Spånga, Skärholmen Nacka och Jordbro, på samtliga ställen hyrs lokalerna. Ceder Lindberg berättar att föreningen ser över möjligheterna att eventuellt köpa en fastighet, både för framtida expansioner men även som säkerhet om banklån skulle bli aktuellt. Det är även detta som hon anser är mest problematiskt för sociala företag som vill söka finansiering hos banker, att det oftast inte finns några säkerheter företagen kan erbjuda.

Hon är noga med att betona att Blå Vägen inte tar emot några bidrag förutom de som de av Arbetsförmedlingen är berättigade till när de anställer personer med begränsad arbetskapacitet och som även gäller alla andra företag. *"I princip finns det ingen anledning att söka bidrag, vi är ett företag som ska stå på egna ben"* berättar hon. Att inte ta emot bidrag motbevisar även en del företagens syn om att sociala företag på olika sätt subventioneras av den offentliga sektorn, vilket kan öka deras förståelse för den sociala ekonomin menar hon.

I samband med tidigare expansioner av verksamheten har sparade kapital och projektmedel från EU använts. Däremot kan det finnas anledning till att kunna utvidga en verksamhet genom att ansöka om utvecklingsbidrag eller projektbidrag, men då är det viktigt att det verkligen görs i ett steg för att verksamheten i framtiden ska kunna stå på egna ben, förklarar Ceder Lindberg.

Livstycket

Jag stiger in i Livstyckets lokaler i Tensta och får syn på Birgitta Notlöf som jag bestämt träff med. Vi går till hennes arbetsrum för att påbörja intervjun men jag hinner knappt sätta mig innan hon säger att hon vill visa vad Livstycket verkligen handlar om. Hon tar mig till en lokal där ett tiotal kvinnor, som för tre år sedan var analfabeter, är i full färd med att lära sig svenska. Den ideella föreningen har blivit känd för sin funktionella pedagogik, en kombination av teoretisk undervisning och konstnärlig verksamhet. Att brodera, sy och trycka på textilier tillsammans med undervisning i svenska, dator- och samhällskunskap gör att ord får en funktion, ett sammanhang och en verklighet berättar Notlöf. Hon startade den ideella föreningen 1992 genom att förtjänsten på 3 720 kronor från en loppis, tillsammans med försäljningen av hennes bil, medlemsavgifter och bidrag blev startkapitalet. I början arbetade hon obetalt och fick även hjälp av vänner. Målet med föreningen, då som nu, är att hjälpa lågutbildade invandrarkvinnor lära sig svenska och kunna bli självförsörjande. Idag består Livstycket av tio anställda varav två anställts från deltagargruppen och ungefär 15 volontärer. År 2013 omsatte verksamheten cirka 6,5 miljoner kronor och hade 129 deltagare varav ungefär hälften var analfabeter (Livstycket verksamhetsberättelse 2013).

Föreningen äger Livstycket Produktion AB vars syfte är att planera, marknadsföra och sälja föreningens produkter som deltagarna skapar. De färgstarka mönstren har blivit Livstyckets kännetecken, de är tecknade av deltagarna och består av gamla minnen men även nya kunskaper och upplevelser de fått genom de olika projekt Livstycket medverkar i.

Notlöf berättar att de är helt beroende av det grundbidrag de årligen söker från Stockholms stad för att utbilda kvinnor. Verksamheten har under alla år bedrivits genom det ekonomiska stödet men även genom projektmedel från fonder, stiftelser, medlemsavgifter och gåvor. Under tre år bedrev Livstycket svenskundervisning i SFI:s regi vilket gjorde att de sålde tjänster till den offentliga sektorn och ekonomin blev stabilare, annars har de under hela föreningens livstid varit beroende av olika bidrag och projektmedel. Det är även det som leder till att hon anser att den ekonomiska situationen är det svåraste med att driva föreningen, de kan aldrig vara säkra på om och hur mycket de kommer bli beviljade vid nästa ansökning. Banklån är ingenting Livstycket överväger. Tanken på att behöva begära verksamheten i konkurs för att ett banklån inte kan betalas på grund av den ekonomiska situation de befinner sig i, leder till att banklån inte ses som ett alternativ. Frågan är ens om föreningen skulle kunna få banklån berättar Notlöf. Det finns inga säkerheter och styrelsen kan inte bli personligt betalningsansvariga för eventuella banklån i den ideella föreningens namn.

Trappstegen Rehab

Denna ekonomiska förening grundades utifrån en långt tillbakagående idé inom den socialpolitiska organisationen Verdandi. Raoul Hansson, verksamhetsansvarig för Trappstegen Rehab berättar att förståelsen om individens behov av ett arbete som leder till en känsla av betydelse och att en människa själv kan påverka sin egen livssituation har funnits länge inom Verdandi. Denna tanke förverkligades i praktiken 2007 genom att Trappstegen Rehab bildades. Innan hade Verdandi tillsammans med andra organisationer och kommuner velat ta del av EU-projekt med ändamålet att utveckla sociala företag men en av kommunerna hoppade av i sista stund vilket gjorde att planerna rann ut i sanden. I och med införandet av den politiska marknadsåtgärden fas 3 blev det möjligt för föreningen att ansöka om deltagare och verksamheten var igång. Trappstegen Rehab ägs av organisationerna Verdandi Stockholms distrikt, Verdandi Sundbyberg och Verdandi Botkyrka och består av fem olika affärsverksamheter fördelat på sex resultatenheter; två second hand-butiker, systuga, café, tillverkning av mattor och affärsutveckling. En second hand-butik är belägen i Sundbyberg medan resten av verksamheterna finns i Botkyrka. I dagsläget har föreningen tio anställda och 20 deltagare vilket Hansson berättar är alldeles för lite eftersom verksamheten har kapacitet för 40 deltagare. Nio av de anställda är från deltagargruppen vilket överensstämmer med Trappstegen Rehabs syfte, att vinsten i varje affärsverksamhet ska leda till nya anställningar. Därutöver tillkommer ungefär tio aktiva volontärer.

Trappstegen Rehabs största kund är Arbetsförmedlingen som köper arbetsträningsplatser för personer i jobb- och utvecklingsgarantins fas 3. Ungefär 65 % av den totala omsättningen på 2,9 miljoner kommer från försäljningen av arbetsmarknadstjänster medan resterade del är privata kunders köp av de olika produkter och tjänster de olika verksamheterna erbjuder (Trappstegen Rehab Ekonomisk förening årsredovisning 2012, 2013).

Det svåraste med att driva verksamheten är handledningen av deltagare och föreningens ekonomiska situation. Alla handledare som idag är verksamma i Trappstegen Rehab har själva arbetstränat i verksamheten men trots det uppstår det många gånger problem i samspelet mellan handledare och deltagare. Ofta är det svårt för handledare att arbetsleda en grupp människor som många gånger saknar motivation förklarar Hansson. Den ekonomiska situationen är enligt honom bedrövlig, vilket beror på att de blivit tilldelade mindre deltagare från sysselsättningsfasen. Arbetsförmedlingens tillämpning av förändrade regelverk i kombination med otydliga instruktioner för anordnare har lett till enorma problem berättar han.

Finansiellt möjliggjordes starten av Trappstegen Rehab genom ett ovillkorat ägartillskott från föreningens tre delägande Verdandiorganisationer och genom försäljning av arbetsmarknadstjänster till Arbetsförmedlingen. Det som idag tillkommit vid finansieringen av den dagliga driften är försäljning av verksamheternas olika produkter och tjänster. För att förbättra den ekonomiska situationen arbetar de med att öka försäljningen från samtliga verksamheter men de har även på olika sätt lyckats sänka kostnader och därmed minska behovet av externt kapital. För verksamheterna som är belägna i Botkyrka delas lokalerna med Verdandi vilket lett till minskade kostnader men även möjliggjort bättre lokaler. Trappstegen Rehab har även sedan en tid tillbaka ingått i ett avtal med Botkyrkabyggen. Detta avtal innebär att Botkyrkabyggen betalar hyran för lokalerna i utbyte mot att Trappstegen Rehab bistår dem olika tjänster, bland annat tillsyn och städning av tre miljöstationer.

Hansson anser att föreningens brist på kapital är ett stort hinder för utveckling och medger att ägartillskottet har räddat föreningen från att gå i konkurs då verksamheterna hittills inte inbringat några större vinster som kunnat återinvesteras till utveckling och expansion. Samtidigt har han en positiv inställning inför framtiden, både för Trappstegen Rehabs del och för det sociala företagandet i stort. ”*Jag är en optimist*” tillägger han skrattandes men tydliggör att det behövs politiska initiativ och bättre marknadsföring för att de sociala företagens ekonomiska situation ska kunna stärkas. Han anser att offentliga upphandlingar måste bli enklare för mindre företag att delta i, de behövs brytas ned i mindre delar för att sociala företag ska kunna ha en ärlig chans att vara med i anbudsprocessen. Det behövs ett offentligt incitament till att vilja stötta sociala företag, speciellt i ett tidigt skede. Lika viktigt är det att kännedomen om sociala företag ökar, bland annat genom marknadsföring från företagen själva men även från organisationer som SKOOPI och Coompanion avslutar Hansson.

JobbVerket i Tyresö

JobbVerket i Tyresö är en ekonomisk förening med rötter i Tyresö RehabCenter som 1996 startades som ett samverkansprojekt mellan Tyresö kommun, landstinget, Arbetsförmedlingen och försäkringskassan. Anledningen var att myndigheterna insåg att människor i behov av stöd hamnade mellan myndigheterna eller slussades runt mellan dem. Emellertid började en efter en av myndigheterna hoppa av och till slut fanns bara kommunen kvar som meddelande att de inte tänkte fortsätta driva verksamheten själva. Personalen bestod av nio människor som 2009 fick förfrågan om de ville fortsätta driva verksamheten i privat regi, de tackade ja och 2010 var JobbVerket igång. Arbetshandledaren Åke Lindberg och rehabsamordnare Karin Ekström och Timo Kallio som tar emot mig i JobbVerkets lokaler i Tyresö berättar att det inte fanns någonting som de riktigt tvekade över. De brinner för företagets målgrupp, människor med psykiska funktionshinder, och tanken på att vad som skulle hända med de människor som mer eller mindre hade sett verksamheten som sitt hem under alla årens gång, gjorde valet enkelt.

Under en övergångsperiod på ett år drevs JobbVerket tillsammans med RehabCenter samtidigt som personalen fick var deltidsanställda hos kommunen som även stod för hyran under det året. Det ledde till en viss form av trygghet och en sparad buffert som kom till användning under 2011 när de blev helt självständiga från kommunen.

Idag är JobbVerket ett personalkooperativ som drivs i form av en ekonomisk förening. Föreningen har elva delägare som även är anställda och sedan start har ytterligare elva personer anställts, både i form av externa anställningar med särskild kompetens och anställningar av deltagare. Under 2013 var 139 deltagare till olika grad med i verksamheten. JobbVerket erbjuder rehabilitering och arbetsträning i en mängd arbetsområden som har utvecklats efter deltagarnas intresse, bland annat restaurang, café, bageri, snickeri, elektronikåtervinning, paketering, friskvård och bildterapi.

De största uppdragsgivarna är Tyresö kommun, Arbetsförmedlingen och Resursmodellen Södertörn. Det sistnämnda är ett EU-projekt som finansieras av samordningsförbundet Östra Södertörn och Europeiska socialfonden. Det är från dessa aktörer som föreningens intäkter huvudsakligen kommer från, intäkterna från de egna verksamheterna är endast marginell. Sedan start har JobbVerket finansierats genom försäljningen av tjänster till den offentliga sektorn, de har hittills inte haft behov av extern finansiering. Nyanställningar, renoveringar och övrig utveckling av verksamheten har skett genom sparade medel. I största möjliga mån vill de undvika bankmedel men Lindberg poängterar att bankmedel aldrig kommer vara helt

främmande om man är i rätt skede och vet att man har ett projekt som går att ro i land. Samtidigt tror de alla att företagare som kombinerar ekonomiskt och socialt företagande har det svårare att få banklån jämförelsevis med vinstdrivande företagare. Detta menar de, kan bero på att många inte vet vad socialt företagande handlar, vilket försvårar den finansiella situationen.

Det svåraste sedan företagsstarten är den ekonomiska osäkerheten som präglar verksamheten berättar Ekström och får medhåll av de andra. De är helt beroende av att myndigheter även fortsättningsvis kommer vilja köpa deras tjänster vilket leder till att de påverkas direkt när förändringar sker i arbetsmarknadspolitiska åtgärder, när projekt tar slut eller när eventuella omorganisationer hos uppdragsgivarna leder till nya former av arbetsrehabilitering. Den ekonomiska situationen har genom åren kännetecknats av toppar och dalar, för närvarande vet de inte om Arbetsförmedlingen kommer att köpa deras tjänster i samma omfattning som tidigare, samtidigt som de beviljade projektmedlen från Resursmodellen tar slut vid årsskiftet då projektet avslutas. De är ändå alla medvetna om att det är företagande de ägnar sig åt och att detta inte är någonting de direkt kan påverka. Nya tider kommer och det är väsentligt att fortlöpande vara med i utvecklingen för att verksamheten ska kunna fortsätta vara attraktiv för både gamla och nya kunder.

I framtiden skulle företaget vilja utvidga sin verksamhet men det osäkra inflödet av deltagare skapar en ekonomisk instabilitet. Kallio berättar att det leder till en balansgång i form av att de å ena sidan upplever ett stort tryck när de får många beställningar och uppdrag, i vissa fall har de känt att de inte kunnat ta emot alla deltagare och diskussioner påbörjas om hur verksamheten skulle kunna expanderas. Men ganska snabbt kan politiska vindar börja blåsa annorlunda och bara tanken på att ens bygga ut verksamheten skapar rädsla.

De är medvetna om att de måste bli bättre på att marknadsföra sig själva, både hos den offentliga sektorn och hos allmänheten. Den offentliga sektorn kommer till största sannolikhet alltid att vara den största intäktskällan för JobbVerket med tanke på deras målgrupp men de anser att de måste bli mer verkstadsliknande, göra verksamheten mer jobblig för att försäljningen från de olika arbetsområdena ska öka.

Medlemsföreningen MellanMålet och MellanMålet Rehab AB

MellanMålet är en ideell förening som uppstod 2006 till följd av att en av grundarnas närstående drabbades av psykos. Det fanns ingen liknande verksamhet som stöttade unga vuxna med erfarenhet av psykisk ohälsa berättar Brita Zetterman, idag verksamhetschef för MellanMålet och MellanMålet Rehab AB. Verksamheten har idag utvecklats till en mötesplats för människor med erfarenhet av psykisk ohälsa. Under ett år medverkar deltagarna i den så kallade RESAvägen som är ett arbetslivsinriktat rehabiliteringsprogram anordnat av MellanMålet Rehab AB. Programmet innefattar bland annat kurser, arbetsinriktad praktik och fritidsaktiviteter med syftet att deltagaren på sikt ska kunna söka/återgå till arbete eller påbörja/fortsätta studier (MellanMålet Rehab AB årsredovisning, 2012/2013).

Zetterman berättar att föreningen startades av tre unga personer med psykoserfarenhet och dess tre anhöriga. De sökte och blev tilldelade starta eget-bidrag från Arbetsförmedlingen och verksamhetsbidrag från Stockholms stad och landstinget. Under 13 månader blev de även beviljade projektmedel från Socialfonden för verksamhetsutveckling. 2009 upphandlade Arbetsförmedlingen (Arbetsförmedlingen, 2014) 40 RESA-platser¹ och i samband med detta flyttade MellanMålet till större lokaler på Kungsholmen vilket underlättades genom förmånliga hyresvillkor under två år. Föreningen ville utveckla verksamheten genom att fördubbla antalet deltagare vilket 2011 ledde till en expansion i form av det sociala företaget MellanMålet Rehab AB. Delägarna blev beviljade lån hos ALMI men tackade nej då expansionen istället möjliggjordes genom ägarlån från en ny delägare. Under 2012 slöt MellanMålet Rehab AB avtal med Arbetsförmedlingen enligt LOV om att kunna ta emot 80 deltagare från RESA-projektet.

MellanMålet Rehab AB finansieras idag genom försäljningen av arbetslivsinriktade rehabiliteringsplatser till Arbetsförmedlingen och även till en del kommuner som köper sysselsättningsplatser. Den ideella föreningen erbjuder gratis aktiviteter för medlemmarna och finansieras genom årliga ansökningar om verksamhetsbidrag från Stockholms stad, från bidrag genom stiftelsen Fanny Hirschs minne och till en liten del av föreningens café där medlemmar kan handla till självkostnadspris. Aktiebolaget har än inte visat ett positivt ekonomiskt resultat vilket gjort att drift och utveckling genom återinvesterade vinster inte

¹ RESA (Rehabilitering Sysselsättning Arbete) är sysselsättningsplatser med rehabiliterande inslag för personer med psykisk funktionsnedsättning. Tjänsten upphandlas enligt LOV hos Arbetsförmedlingen fram tills 31 december 2014 då den upphör vara en del av Arbetsförmedlingens ordinarie verksamhet. (<http://www.arbetsformedlingen.se/Om-oss/For-leverantorer/For-kompletterande-aktorer-och-utbildningsleverantorer/RESA---Sysselsattningsplats-med-rehabiliterande-inslag.html>, hämtad 2014-04-12)

varit möjligt. I dagsläget finns 20 anställda motsvarandes elva heltidstjänster, hälften av de anställda är ur deltagargruppen. Det finns fyra delägare varav Zetterman är anställd och under 2013 var alla 80 deltagarplatser fyllda.

Samtliga intäkter kommer från den offentliga sektorn vilket Zetterman anser är ett problem eftersom det leder till ett totalt beroende av ett fåtal aktörer. Det svåraste med att bedriva företaget är den marknadsmässiga osäkerhet som präglar verksamheten berättar Zetterman. Vid årsskiftet 2014 upphör Arbetsförmedlingen med RESA-platser, MellanMålet Rehab AB har tecknat ett avtal med Stockholm stad och ett antal närliggande kommuner om försäljning av arbetslivsinriktade rehabiliteringsplatser men kommer att behöva se sig om efter fler alternativ för att stärka verksamheten ekonomiskt. I ett långsiktigt perspektiv finns planer på att de olika interna arbetsplatserna som idag finns inom MellanMålet, exempelvis reklam, ekonomi och administration, görs om till sociala företag. På detta sätt skulle deltagarna kunna erbjudas arbete efter sin rehabilitering samtidigt som verksamheten skulle vända sig till en större del av marknaden. Detta skulle i sin tur leda till att beroendet av enbart ett fåtal inkomstkällor minskar och verksamheten stabiliseras, i alla fall till en viss mån, berättar Zetterman.

Föreningen Glöden

När jag kliver in i den ideella föreningen Glödens lokaler i stadsdelen Bergshamra i Solna hörs skrammel och skratt från köket, jag går förbi ett rum fyllt med små plantor och ett rum med datorer. Inne i fikarummet träffar jag Anneli Sahlén, anställd och ordförande i Glöden och Susanne Struvert, arbetsterapeut. Struvert berättar att Glöden startades 1990 till följd av bristen på kombinationen av sysselsättning, rehabilitering och arbete inom den dåtida psykiatrin. Av en tillfällighet fick hon och en kollega kännedom om att Försäkringskassan utlyste projektmedel och utbildning för de som ville starta sociala arbetskooperativ, i och med det bestämde de sig för att satsa på sin idé. De första åren finansierades med dessa projektmedel, idag finansieras Glöden till största del genom försäljning av arbetsträningsplatser till Socialpsykiatrin och Arbetsförmedlingen. Dessa intäkter motsvarar 85 % av den totala omsättningen, resterande del är från verksamheterna datorförsäljning, lunchservering och catering, marknader, hantverk och trädgård (Glödens resultatrapport 2013). Det nytilkomna trädgårdscaféet har medfinansierats genom projektmedel från Socialstyrelsen.

Sahlén berättar att de även finansieras av Solna kommun som betalar lokalkostnaderna och lönerna för tre handledande arbetsterapeuter. I utbyte har det villkorats att minst 25 av de totalt cirka 35 platserna ska tillhandahållas kommunens köp av rehabilitering- och arbetsträningsplatser för människor inom kommunens socialpsykiatri. Idag finns mellan 25-30 deltagare, en övervägande del är från socialpsykiatrin men det förekommer även deltagare från fas3. Föreningen har sex anställda som alla är från deltagargruppen, till det tillkommer arbetsterapeuterna som bekostas av Solna kommun. Alla deltagare blir efter ett halvår tillfrågade om de vill bli medlemmar i föreningen vilket medför rösträtt och möjlighet att påverka företagets innehåll och utveckling.

Sahlén och Struvert berättar att det finns en buffert som räcker i några år framöver men att den snabbt skulle förbrukas om kommunen inte bekostade lokalen. De vill bli bättre på att erbjuda produkter och tjänster till den öppna marknaden men betonar att det måste ske genom en sakta men säker process med tanke på Glödens målgrupp. De talar om att det idag finns en stor betoning på att sociala arbetskooperativ ska drivas mer företagsamt i jämförelse med tidigare. Båda anser att det är en stor utmaning och medger samtidigt att de saknar tillräcklig ekonomisk kunskap, hur de ska tänka och vad de ska satsa på. ”*Vi är väldigt duktiga på den sociala delen men än saknas mycket kunskap gällande det ekonomiska, men den vinnns genom trial and error*” tillägger Sahlén skrattandes.

5.2 Förslag till finansiella lösningar

Under intervjuerna framkom ett antal förslag på alternativa kapitalförsörjningsstöd, både liknande de som idag till en viss grad existerar men även nya framtida finansiella lösningar. Vissa bygger på ett ökat offentligt stöd medan andra utgår från företagens egen förmåga att tillsammans uppnå ökade kunskaper om bland annat finansiering genom interaktion med varandra men eventuellt även med andra samhällsaktörer.

Bland företagen, specifikt bland de som riktar sig mot människor med psykiska funktionshinder, framkom en önskan om att kommuner och Arbetsförmedlingar borde avtala längre kontrakt med företagen. Detta skulle medföra en mer långsiktig hållbarhet och ekonomisk stabilisering för företagen samtidigt som det skulle gynna målgruppen. Det påpekades att kortare avtal på tre-sex månader oftast leder till ouppklarade rehabiliteringar respektive arbetsträningar vilket gör att individen i fråga inte får den tid och de tillräckliga förutsättningar denne behöver utan slussas istället vidare till nästa arbetsmarknadspolitiska åtgärd. Flera företagare nämnde att beslut om att gynna den sociala ekonomin måste ske ovanifrån i form av stat, kommuner och landsting. Önskemål framkom över riktade kontrakt till företag som arbetar med samhällreliga mål som social- och arbetsmässig integration. Ett sätt detta skulle kunna ske genom är tillämpandet av reserverade kontrakt² vilket skulle innebära utökade affärsmöjligheter för arbetsintegrerade sociala företag, eller ”ett steg från bidrag till uppdrag” som en respondent uttryckte det.

Ett flertal respondenter framhöll behovet av att mindre konsultcheckar och mindre lån borde kunna sökas för olika delar av företagsutvecklingen och att ansökningsprocesserna borde vara mindre byråkratiska, vilket alla respondenterna upplever att ansökningarna idag är. Checkarna skulle vara speciellt riktade till väldigt små arbetsintegrerande sociala företag vars medarbetare saknar tidigare kunskaper och resurser men där utvecklingspotential finns. Checkarna skulle avse mindre summor för små steg i företagsutvecklingen, till exempel i lärandet av projekt- och låneansökningar och vara sökbara från exempelvis Tillväxtverket men även kunna sökas på regional nivå. Kommuner önskas samarbeta mer och erbjuda dessa checkar som till exempel skulle kunna vara anslutna till regionala sociala utvecklingsfonder.

² Reserverade kontrakt innebär att delar av offentliga upphandlingar reserveras för gemensamma samhällreliga ändamål, exempelvis arbetsmarknadsintegration. Reserverade kontrakt har hittills använts för att skapa arbete för personer med funktionsnedsättning men i ett nytt förslag från Europeiska kommissionen föreslås att detta även ska omfatta *missgynnade grupper*, vilket möjliggör för fler sociala företag att del av reserverade kontrakt (SOU 2013:12). Bestämmelser om reserverade kontrakt är införda i alla EU:s länders lagstiftningar förutom i Sveriges (Blideman, 2012:41).

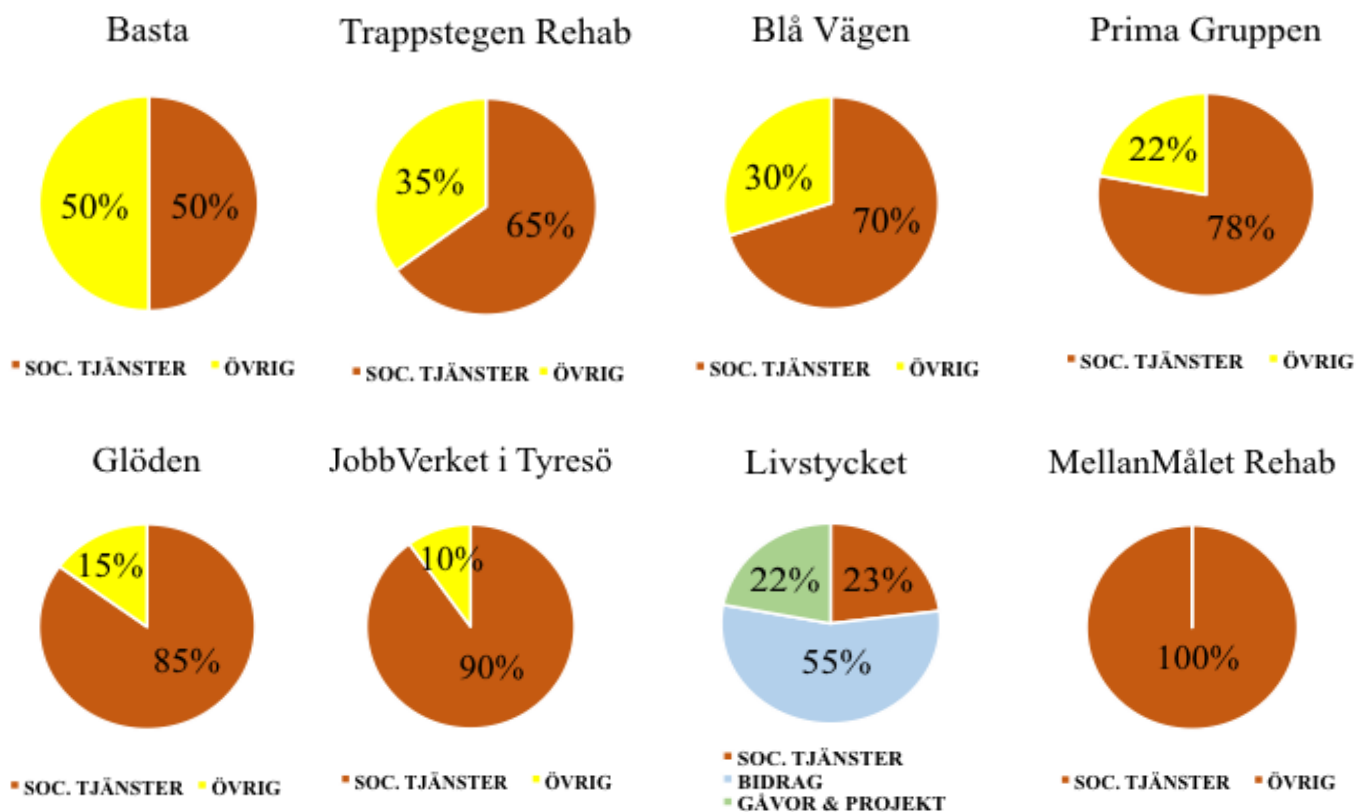
Ett annat förslag som framkom var att kommuner, enskilt eller gemensamt, borde upphandla konsulttimmar som sedan erbjuds företag i utvecklingsstadier. Liknande affärsutvecklingsstöd finns idag i form av Timbanken³ i Halland men önskemål finns om att dessa initiativ borde spridas och anammas av övriga regioner och kommuner. Affärsutvecklingsstödet skulle inte enbart riktas mot den kooperativa företagsformen som Coompanions affärsutvecklingsstöd gör utan välkomna alla företagsformer. Detta skulle i sin tur kräva att det finns en stödberedskap och kunskap om att kunna bemöta de arbetsintegrerande sociala företagens önskemål och förståelse för deras verksamhet. Flera respondenter påpekade samtidigt fördelarna med denna stödstruktur, inte enbart skulle det stimulera till utveckling och tillväxt av företagande utan även resultera i ytterligare kunskaper i de företagsnätverk som förhoppningsvis skulle uppstå.

Ytterligare ett förslag som föddes ur det föregående är önskemålet om att arbetsintegrerande sociala företag borde organisera sig tillsammans för att bli mer affärsmässiga och långsiktigt hållbara. Ett flertal företagsrespondenter angav att de ofta jobbar ensamma istället för tillsammans med andra vilket i längden många gånger blir krävande. Framtida företagssammanslutningar (konsortium) skulle kunna vara en lösning på detta. Idag förekommer dessa bland annat i Göteborgsområdet men ett flertal av de intervjuade företagarna talade om en vilja att fler konsortier bildas. Dessa skulle leda till ökad kunskap och minskade priser genom att de anslutna företagen samarbetar om gemensamma angelägenheter som exempelvis marknadsföring, kompetensutveckling, löne- och ekonomihantering men även att ett gemensamt kapital skulle kunna byggas upp.

³ Timbanken är ett affärsutvecklingsstöd finansierat av Region Halland och dess sex kommuner som erbjuder företagare upphandlade konsulttjänster inom olika kunskapsområden (<http://www.regionhalland.se/utveckling-och-tillvaxt/stod-och-finansiering/vad-ar-timbanken/>, <http://www.timbanken.se/vad-ar-timbanken/> hämtad 2014-05-04)

5.3 Sammanfattande empiriskt kapitel

Av de åtta företag som ingått i urvalet är fyra ideella föreningar, tre ekonomiska föreningar och ett aktiebolag och de flesta är verksamma inom en mängd olika verksamhetsområden. I en del av företagen är moderbolaget ideellt men innehåller dotterbolag i aktiebolagsform. Hälften av företagen har varit etablerade i lite mer än 20 år medan resterande varit verksamma i 5-8 år. Ett företag har 130 anställda, ett företag har 49 anställda, tre företag har cirka 20 anställda, två företag har runt 10 anställda medan ett företag har 6 anställda. Ett företag har därmed mer än 50 anställda men uppfyller fortfarande EU:s småföretagskriterium i och med att det inte har en omsättning eller balansomsättning som överstiger 10 miljoner euro per år samt att många anställningar inte är heltidstjänster utan anpassas efter den anställdas arbetskapacitet. Enligt definitionen ska personalstyrkan beräknas i antalet heltidsanställningar (EG 2003:361). Arbetsförmedlingen, socialtjänsten, socialpsykiatri och kriminalvården är de största kunderna. Företagen skiljer sig åt gällande i vilken omfattning intäkter genereras från försäljning av arbetsmarknads- och rehabiliteringstjänster till den offentliga sektorn respektive försäljning av produkter och tjänster från de egna verksamhetsområdena som snickeri och café. Nedanför uttrycks försäljningen av arbetsmarknads- och rehabiliteringstjänster till den offentliga sektorn som ”soc. tjänster” medan ”övrig” anges för försäljningen från de övriga verksamheter som både privatpersoner, företag och den offentliga sektorn handlar av.



Figur 5. Fördelning av företagens huvudsakliga intäkter, räkenskapsåret 2013.

Fem företagsetableringar har möjliggjorts genom projektmedel eller olika former av bidrag. Ett företag finansierades till en början av ägarlån och försäljning medan en annan företagsstart finansierades genom försäljning och genom att upparbetat kapital överfördes till företaget i samband med att verksamhetsinnehållet överflyttades från en tidigare verksamhet. En företagsstart finansierades genom att företaget under ett år bedrevs tillsammans med den tidigare kommunala verksamheten och att kommunen under det övergångsåret även betalade hyran. Vid utveckling och expansion använder sig företagen av återinvesterade vinster, alla förutom ett har ingått i olika projekt och erhållit projektmedel för utvecklandet av nya idéer. Två företag har banklån som tagits för verksamhetsutveckling i form av fastighetsköp. Ett företag har vid utvecklandet av verksamheten blivit beviljat lån av Almi men avböjt då finansieringen istället anskaffats genom en extern finansiär som då även blev delägare.

Tre företag upplever sin ekonomiska situation som god, fyra uppfattar den som väldigt ostabil och ett hinder för deras utveckling medan ett företag inte anser sig ha tillräckligt med kunskap för att kunna bedöma den ekonomiska situationen. Fem företag anser att den ekonomiska osäkerhet som kännetecknar marknaden är det svåraste med att driva företaget. De upplever att detta beror på att politiska beslut kan ändras väldigt snabbt, speciellt Arbetsförmedlingens regelverk som får direkt inverkan på företagen. Två företag tycker att kombinationen av sociala och ekonomiska mål är den största utmaningen medan ett företag ansåg att legitimiteten för verksamheten var det största problemet i uppstartsfasen men att det idag istället är krav och byråkrati vid regelverk som är svårast. I flera fall anses även personalfrågor vara problematiska och nästintill alla företag nämnde att de var dåliga på marknadsföring och att detta var något de i högsta grad behövde bli bättre på.

Alla företag förutom ett har lagt anbud i offentliga upphandlingar. De flesta tycker att upphandlingar beträffande försäljningen av rehabiliterings- och arbetsträningsplatser inte är svåra att lägga anbud på och vinna. Att däremot vinna offentliga upphandlingar inom de olika verksamhetsområden som företagen är etablerade inom, anses vara mycket svårare och något företagen upplever att de sällan vinner. De anses vara anpassade för stora företag med stora volymer vilket missgynnar småföretag. Företagen har i en väldigt liten omfattning märkt av sociala kriterier i offentliga upphandlingar och menar att dessa lyser med sin frånvaro. Enligt Anna Winzell, verksamhetsutvecklare av sociala företag på regionförbundet Östsam, är offentliga upphandlingar oftast för stora för sociala företag och småföretag överhuvudtaget, vilket beror på att aktörerna vanligtvis efterfrågar stora volymer som därmed leder till att de aktörer som är stora utförare inom det upphandlade området vanligtvis vinner. Samtidigt

poängterar hon att det skulle kunna skapas många möjligheter om fler upphandlingsansvariga tog hänsyn till sociala och miljömässiga mål, intresset för dessa frågor finns i samhället och hon anser att användandet av sociala mål sakta men säkert börjar synas men att det finns ett stort behov av att de används i större utsträckning (Intervju A. Winzell, 2014-04-25)

Antagandet att det finns ett finansieringsgap och att banker och andra finansiärer är mindre villiga att låna kapital till arbetsintegrerade sociala företag än till andra småföretag anser fyra av åtta företag. Två företag vet inte medan två företag anser att det inte finns något finansieringsgap. Anledningarna till att ett finansieringsgap anses existera är att deras affärsidéer kan upplevas som ”flummiga” och att det finns en stor okunskap om den sociala ekonomin och särskilt om arbetsintegrerade sociala företag. En respondent framförde detta genom att nämna; *”Jag säger aldrig att jag jobbar i ett socialt företag för folk vet ändå inte vad det är”*. De har en uppfattning om att banker och andra finansiärer inte upplever dem som tillräckligt kreditvänliga och att den ideella företagsformen kan betraktas som diffus. Bland flera av företagen framkom det samtidigt att de tycker att den ekonomiska och affärsmässiga kompetensen inte är tillräckligt god bland arbetsintegrerade sociala företag vilket de menar beror på deras brist på tidigare kunskap och erfarenhet. En respondent uttryckte sig kring gapet och okunskapen genom att säga; *”Gapet är stort, bankerna känner sig inte säkra på branschen, vet inte riktigt vad det är. Sen tror jag faktiskt att den ekonomiska kompetensen inte är tillräckligt god bland sociala företag. Det är båda hållen. Av tradition, om man nu hårdrar det lite grann, så har man inte utbildning av ekonomi och kunna göra budget, struktur och planering. Många glömmar bort den ekonomiska biten, fokus på den ekonomiska delen måste vara lika stor som på den sociala”*. Samtliga företag delade den gemensamma uppfattningen om att vetskapen om arbetsintegrerade sociala företag är väldigt begränsad i samhället.

6. Den finansiella situationen – som vanliga småföretag fast ändå inte

Kapitlet består av finansiell information som framkommit under företagsintervjuer och analyseras utifrån de valda teorierna. I förbindelse med detta analyseras även åsikter och uppfattningar från övriga respondenter.

Kapitalförsörjningsgap

Det råder inte konsensus beträffande frågan om det finns ett kapitalförsörjningsgap mellan arbetsintegrerande sociala företag och olika finansiärer. Frågan bemöttes olika av företagen, de mer mogna och etablerade företagen anser att det inte finns ett finansieringsgap, en av respondenterna uttryckte; ”Enligt mig finns inget gap. Jag brukar säga att goda affärsidéer hittar alltid sina pengar”. I mångt och mycket kan detta väl stämma men det förutsätter att företagen har säkerheter. De flesta företagen äger inte säkerheter men det förekommer även uppfattningar om att banker inte förstår sig på de sociala verksamheterna och att detta skulle bidra till ytterligare svårigheter för arbetsintegrerande sociala företag vid sökandet efter externt kapital, i jämförelse med andra småföretag.

Visserligen kan banker och andra finansiärer ha dålig kunskap om sociala företag men om företagen har hållbara affärsidéer, är ekonomiskt bärande och har säkerheter så är det inte rimligt att tro att företagen inte skulle bli beviljade lån på grund av att de även har sociala mål som banker inte är tillräckligt insatta i. Det som i sådana fall kan leda till att ekvationen inte går ihop, vilket teorin även pekar på, är att företagen saknar tillräckliga kunskaper i exempelvis budgetering, planering och att kunna förmedla sina affärsidéer på ett tillräckligt trovärdigt sätt. Denna tudelade kunskapslucka verkar förekomma och kan likväl tänkas vara en anledning till att arbetsintegrerande sociala företag anser sig ha svårigheter att söka och bli beviljade externt kapital. Företagen kan, likt andra småföretag, säkert även uppfattas som riskfulla vilket gör att finansiärer drar sig för att investera, vilket är en av teorins anledningar till att småföretag upplever finansieringsproblem.

Av de företag som anser att det finns ett kapitalförsörjningsgap har faktiskt ingen sökt extern finansiering hos bank. Deras åsikt om att det finns ett gap är därmed någonting de upplever och ingenting som baseras på verkliga erfarenheter. Därmed kan det eventuella gapet som företagen anser existerar bero på ett självvalt finansieringsgap. Enligt teorin uppstår ett självvalt finansieringsgap när företagen inte söker extern finansiering, trots att de av allt att döma skulle gynnas av det. Teorin utgår från att det beror på ägarnas kontrollaversion eller att företagen har andra mål än tillväxt. Enligt Falk på samordningsförbundet Östra Södertörn och Winzell på regionförbundet Östsmåland förekommer det vanligtvis en negativ inställning

gentemot banklån bland arbetsintegrerande sociala företag. Detta kan bero på att företagen dels anser att banken inte förstår verksamheten, dels på grund av en sorts ideologi om att företaget ska kunna klara sig utan att belånas. I arbetsintegrerande sociala företag finns det enligt Falk och Winzell ofta personer med tuffa ekonomiska situationer i form av privata skulder, betalningsanmärkningar hos Kronofogden eller liknande. Människorna vill inte sätta sig i ytterligare skulder vilket gör att det går ut över företaget samtidigt som de flesta vet att bankens kreditupplysning skulle leda till ett avslag (Intervjuer A. Falk & C. Cederström, 2014-03-11, A. Winzell, 2014-04-25).

Som framgår av sidorna 55-56 gällande analysen av företagens kapitalpreferenser verkar den negativa inställningen mot banklån som beskrivs i stycket ovanför inte förekomma. Det självvalda gapet beror istället på att de flesta av företagen inte varit i direkt behov av banklån. Detta tas oftast vid stora satsningar där det finns en klarhet i att lån och ränta kommer kunna återbetalas. De flesta företagen har än inte uppnått denna nivå utan klarat sig själva. Detta innebär dock inte att de inte skulle gynnas av extern finansiering. Det finns en vision om ekonomisk tillväxt fast den måste uppnås sakta men säkert med tanke på företagens vanligtvis sköra målgrupper. Det kan även bero på, specifikt bland de mindre företagen, att det inte finns kapacitet och resurser till att utreda hur kapitalbehovet egentligen ser ut. Företagen fokuserar på den dagliga driften av verksamheten men kan misslyckas med att sätta upp långsiktiga mål angående hur företagen ska utvecklas och hur kapital till detta ska anskaffas.

Det finansiella gapet kan även existera på grund av, och då specifikt för arbetsintegrerande sociala företag och inte småföretagare i allmänhet, att företagen har andra sorters avkastningskrav än de som finansiärer bedömer. Bland en del av de undersökta företagen förekommer de som helhjärtat satsar på de sociala målen men låter det inte minst lika viktiga ekonomiska målet komma i skymundan, de måste kunna uppnå och hantera både socioekonomiska och ekonomiska mått om de ska vara långsiktigt hållbara. Om de företag i undersökningen som inte sökt finansiering via bank eller annan extern finansieringskälla sökte, skulle det kunna leda till ett upplevt finansieringsgap. Enligt teorin uppstår ett upplevt finansieringsgap när företag söker extern finansiering men lyckas inte på grund av dåliga affärsidéer. De undersökta företagen har oftast inte dåliga affärsidéer utan det handlar snarare om att dessa inte bedrivs på ett tillräckligt affärsmässigt sätt som gör att ett eventuellt upplevt finansieringsgap skulle kunna uppstå om de sökte extern finansiering. Det kontaktbaserade finansieringsgapet uppstår enligt teorin när företag och finansiärer inte hittar varandra på marknaden, trots tillväxtpotential och bra affärsidéer. Det finns en stor okunskap om vad arbetsintegrerande sociala företag är men om de har tillräckligt bra affärsidéer och kan

uppvisa en ekonomisk stabilitet och avkastning, är det inte skäligen att tro att de till skillnad från andra småföretag skulle ha svårigheter att erhålla externt kapital. Det går i detta fall att argumentera att de arbetsintegrerande sociala företagen i större utsträckning kan tänkas ha mindre säkerheter än andra småföretag på grund av att de ytterst sällan går in med privat kapital som övriga småföretagare. Det är i sådana fall bristen på säkerheter men självklart även bristen på erfarenheter och kunskap av finansiella instrument som skulle leda till ett kontaktbaserat finansieringsgap. Teorins sistnämnda finansieringsgap, det reella, inträffar när det råder ett bristande finansieringsutbud oavsett företags tillväxtpotential, bra affärsidéer och finansieringskunskap. Detta finansieringsgap skulle nog inte uppstå eftersom marknaden faktiskt erbjuder en mängd finansieringsalternativ som det inte råder brist på om företag kan uppvisa just tillväxtpotential, bra affärsidéer och finansieringskunskap men självklart även någon form av säkerheter.

Omtvistat eller inte, kapitalförsörjningsgapet verkar förekomma bland ett flertal av de arbetsintegrerande sociala företagen men det är vad som i teorin kallas för ett självvalt finansieringsgap. Det grundar sig inte i det som teorin utgår från att vara ägarnas kontrollaversion eller att företagen har andra mål än tillväxt. Istället handlar det vanligtvis om att företagen många gånger är så pass små och befinner sig i sådana faser att banklån eller annan extern finansieringskälla inte ansetts behövs eller inte har funderats över. Det bör här även tilläggas att ett gap inte anses förekomma bland de äldre och mognare företag som sökt och erhållit extern finansiering, bland annat i form av banklån. En konklusion av detta är att kapitalförsörjningsgapet är som mest påtagligt när företag är nystartade eller fortfarande är i en ung ålder där bland annat bristande kompetens i affärsverksamhet i kombination med att företagen är i behov av att upparbeta ett eget kapital innan långsiktiga satsningar kan göras, leder till ett eventuellt självvalt gap. I takt med att kunskap och legitimitet för verksamheten ökar minskar den asymmetriska informationen vilket gör att gapet avtar och fler finansieringskällor blir tillgängliga. Kunskapsgapet kan således mycket väl tänkas leda till att företag saknar förmågan att hitta lämplig finansiering samtidigt som finansiärer inte vet hur företagen ska bedömas utifrån både socioekonomiska och ekonomiska mått, som många av dem skulle gynnas av. Om företagen inte uppfyller finansiärers avkastningskrav skulle alternativa finansieringskällor kunna vara aktuella, vilket framkom av kapitlet 5.2 *Förslag till finansiella lösningar*.

Den finansiella tillväxtcykeln

Beträffande denna teori kännetecknas nästintill alla de undersökta företagen av att de under sina uppstartsfasen tidvis arbetat ideellt och i flera fall har även familj och vänner varit ett stort stöd. De flesta företagen har till en början förlitat sig på projektmedel, olika bidrag och till en viss del av den egna försäljningen. Dessa kännetecken överensstämmer med vilka finansieringsalternativ som enligt teorin finns tillgängliga och som företag oftast använder sig av när de är nyetablerade. Samtliga företag har sedan fått igång en mer regelbunden försäljning men efter denna fas fullföljs inte teorin av alla företag vilket har olika förklaringar.

Bland de äldre och mer etablerade företagen Prima Gruppen, Basta och till en viss del Blå Vägen går det att tydligare se att deras framväxt präglats av att olika former av finansiering uppnåtts i de olika faser företagen genomgått. Både Bastas och Prima Gruppens verksamheter var nydanande och efterfrågade när de påbörjades, de fick stort stöd av den offentliga sektorn vilket de inte tror skulle vara möjligt i lika stor utsträckning idag. Kombinationen av de innovativa verksamheterna och Bastas lånomodell respektive Prima Gruppens verksamhetsbidrag ledde till en stark utveckling. Båda företagen har gått in i expansiva faser där banklån möjliggjort vidare verksamhetsutveckling. De beskriver sina bankrelationer som goda och anser att de utan problem skulle kunna bli beviljade mer lån vilket beror på att de innehar säkerheter, tillräckliga kontantinsatser men de har även erhållit kunskaper och erfarenheter gällande finansiering och okunskapen om deras verksamheter har minskat med tidens gång. MellanMålet Rehab AB har erhållit extern finansiering via en ny delägare, även det ses som ett steg i den finansiella tillväxtcykeln.

Det som kännetecknar bland annat Basta och Blå Vägen är att projektmedel använts för att utveckla verksamhetsidéer med syftet att dessa ska implementeras i företagen och bli ekonomiskt självgående. Enligt Andersson från arbetsgivarföreningen KFO går det att dela in projektmedel i två former beroende på ansökarens avsikt, pärlbandsprojekt där företag söker medel för utveckling och genomföring av verksamhetsidéer och reprisprojekt, där företagen enbart är intresserade av pengarna (Intervju R. Andersson, 2014-03-20). Att Basta och Blå Vägen medvetet sökt projektmedel för utveckling, med andra ord pärlbandsprojekt, har gjort att verksamheterna ökat till antal vilket stärkt den finansiella situationen men även gjort att de gått från en fas där de i större utsträckning använt sig av projektmedel till att idag förlita sig på de intäkter som de egna verksamheterna genererar. Enligt Helgesson på SKOOPI leder förlitandet till projektmedel och bidrag som finansieringskälla till att företag inte blir långsiktigt hållbara. Möjligheten att kunna söka projektmedel är viktig men hon betonar att företagen måste ha bärande idéer och besitta kunskaper i affärsutveckling för att inte hamna i

det som hon kallar ”projekträsket” (Intervju S. Helgesson, 2014-03-20). Denna åsikt kan tolkas utifrån olika synsätt. I och med att erhållandet av projektmedel innebär finansiering under en förutbestämd tidsperiod är projektmedel en hållbar finansieringskälla för det mottagande företaget under den specifika tidpunkten. På den öppna marknaden där företaget säljer sina varor och tjänster finns inte denna förutbestämda finansieringskälla som projektmedel oftast innebär. Däremot leder förlitandet på enbart projektmedel och bidrag som intäktskälla i längden till en ohållbarhet eftersom ett företag måste kunna ha en bärande affärsidé och generera intäkter för att vara ekonomiskt hållbart i framtiden. I urvalet förekommer det företag vars verksamheter helt eller delvis är beroende av projektmedel och verksamhetsbidrag vilket kan innebära ett stopp i den finansiella tillväxtcykeln och eventuellt även ett stopp för företagets framtida utveckling.

Under datainsamlingens gång uppmärksammades att en reviderad form av den finansiella tillväxtteorin är tillämpbar på flera av företagen. Den ursprungliga teorin utgår från att företag vänder sig till olika finansieringskällor beroende på vilken fas de befinner sig i men det går även att se att företagen diversifierat sina verksamheter för att få tillgång till flera olika intäktskällor. Det kan dels ske i form av att företagen ger sig in i flera olika branscher för att öka intäkterna och riskspridningen men det kan även ske i form av att företagen erbjuder fler tjänster till samma kund. Exempelvis erbjuder vissa företag arbetsträningsbedömningar och utredningar till myndigheter som till en början endast köpte företagets rehabiliteringstjänster. Ett annat sätt att utöka intäkterna är genom erbjudandet av studiebesök, seminarier och föreläsningar. Detta kan liknas ett steg framåt enligt den finansiella tillväxtteorin, inte i form av att företagen finner olika former av extern finansiering utan att företagen genom ökad försäljning till den öppna marknaden minskar intäktsberoendet till den offentliga sektorn. Detta leder till en stabilare ekonomisk situation vilket på längre sikt kan tänkas underlätta beviljandet av extern finansiering.

De företag som länge varit stillastående i sina finansiella tillväxtcyklar kännetecknas av att de i hög grad finansieras genom försäljning till den offentliga sektorn och att försäljningen av de egna verksamheterna sker i väldigt liten omfattning och från få arbetsområden. Utifrån ett företagsekonomiskt perspektiv prioriterar företag kommersialiseringen av verksamheten för att stärka det ekonomiska tillståndet och utvecklingen. Kommersialisering är inte det enda och inte heller det huvudsakliga målet i sociala företag eftersom det är den sociala idén bakom verksamheterna som är anledningen till att företagen existerar. Eftersom det handlar om företagande bör de sociala verksamheterna givetvis kommersialiseras i den omfattningen det

går men likväl kan det även vara den offentliga marknaden som måste förändra sitt handlingssätt. Detta diskuteras närmare i uppsatsens avslutande sjunde och avslutande kapitel.

Sammanfattningsvis går det inte att säga att alla företagen följer teorin om den finansiella tillväxtcykeln men den anses vara tillämpbar på de mognare företag som varit etablerade under en längre tid, diversifierat verksamheterna och för vars verksamheter det upparbetats en större kännedom bland dess finansiärer. Det bör tas hänsyn till att en del av företagen varit etablerade i 5-8 år och att det därför kan bli aktuellt med andra former av finansiering i framtida företagsfaser. Enligt teorin kommer inte heller alla företag att använda sig av alla de typer av finansiering som teorin behandlar. Det är av vikt att inse att även fast vissa av företagen har ett behov av mer kapital så innebär det inte att banken eller andra externa finansiärer ses som ett alternativ utan att de vill kunna förlita sig på den egna försäljningen. Något som däremot tycks påverka den finansiella utvecklingen är synen på projektmedel och det offentliga stöd samt hur pass bra företagen är på att diversifiera sina verksamheter till att omfatta olika typer av intäktskällor. Även faktorer som ålder, kunskap, bakgrund och den anställda målgruppen kan påverka företagets finansiella utveckling.

Pecking order-teorin

Vid företagsstart har de flesta företagen föredragit att finansiera sig via bidrag och projektmedel men detta beror inte på någon egentlig vilja utan snarare på att dessa typer av finansiering många gånger varit de enda tillgängliga att starta företagen på. Därefter har samtliga företag föredragit internt genererade medel i form av balanserade vinstmedel framför externt genererade medel vilket inte är förvånande eftersom att ett företag måste kunna generera intäkter för att vara långsiktigt hållbart.

Den del av modellen som däremot inte är helt applicerbar på ett flertal av företagen är att de inte anser sig kunna föredra externa medel i form av exempelvis banklån för att detta inte är ett alternativ för företagen, i alla fall inte i den situation de idag befinner sig, snarare att det skulle bero på en negativ inställning till externt kapital som teorin menar. Detta innebär att Howorths (2001) reducerade pecking-order teori i mångt och mycket är applicerbar men att det nödvändigtvis inte behöver bero på företagets kontrollaversion. Den reducerade teorin utgår från att småföretagares kontrollaversion leder till att användandet av externt kapital inte ens kommer att övervägas då det skulle påverka företagets självständighet. Snarare är det företagets uppfattning om deras oförmåga att kunna erhålla externt kapital som gör att de inte anser sig kunna få tillgång till extern finansiering snarare än deras ovilja. Extern finansiering i form av banklån är även oftast förknippat med stora expansioner vilket de flesta av företagen inte genomgått än. Många har hittills klarat sig genom användandet av internt upparbetat kapital och projektmedel.

Samtidigt spelar företagets självständighet in i deras hierarkiska val av finansieringskällor men detta avser valet mellan att skuldsätta sig via banklån eller via övrigt externt kapital. Teorin antar att om företag måste vända sig till kapitalmarknaden för externa medel, kommer de att föredra skulder än eget kapital eftersom finansiering via skulder är säkrare och innebär lägre risker och informationskostnader än finansiering genom eget kapital. Detta överensstämmer med de undersökta företagen där samtliga förutom ett har en negativ inställning till externt ägarkapital, vilket grundar sig i att det skulle kunna äventyra företagets självständighet. I de fall där bankkulder är aktuella har dessa valts som extern finansieringskälla eftersom externt ägarkapital inte ansetts vara ett alternativ, arbetsintegrerande sociala företag har begränsningar vad gäller att ta in finansiärer som äventyrar kontrollen. Extern finansiering i form av nytt eget kapital som medför inflytande på verksamheten skulle mer eller mindre vara motsägande för de arbetsintegrerande sociala företag vars ägande, innehåll och beslutsfattande utgår från de anställda. Samtliga företag förutom MellanMålet Rehab AB föredrar skuldsättning via bankmedel framför externt

ägarkapital eftersom banker innehar mindre inflytande på verksamheten. I MellanMålet Rehab AB:s fall bör det även tilläggas att de anser att det är tryggare med ägarlån till följd av att de undviker löpande amorteringar och att deras finansiär är med och bygger upp verksamheten, vilket inte skulle vara fallet om de istället blivit beviljade banklån.

En form av kapitalpreferens som det däremot framgick att en del företag inte föredrar och till och med vägrar att godta är bidrag och donationer. Detta grundas i företagets vilja att vara självständiga, vilket på sätt och vis överensstämmer med teorin. Teorin utgår från att eget kapital i form av externa medel kan påverka företagets grad av självständighet, i dessa fall har bidrag och donationer inte tagits emot eftersom företagen vill kunna påvisa att de klarar av att stå på egna ben och därmed framhäva sin självständighet. Viktigt att nämna är att detta uttalats av de företag som befinner sig i mer stabila faser där de faktiskt kan unna sig att inte behöva ta emot dessa former av finansiering. I mindre företag som exempelvis Livstycket som istället föredrar externa medel i form av gåvor och bidrag från stiftelser och fonder, ses medlen som nödvändiga eftersom det inte finns tillräckliga internt genererade medel att förlita sig på. Bland de företag som anser sina ekonomiska situationer vara dåliga, finns inga egentliga preferenser av kapital eftersom det inte finns så många alternativ att välja mellan.

Sammanfattningsvis stämmer pecking order-teorin med företagets finansiella preferenser, de väljer de former av finansiering som maximerar företagets självständighet. Det förekommer en negativ inställning till externt kapital, inte i form av bankkuldsättning men gentemot externt ägarkapital. Detta eftersom externt ägarkapital i högre grad äventyrar företagskontrollen och därmed de arbetsintegrerande sociala företagens syfte om att dess kontrollfunktion ska utgöras av de personer som företaget är till för. Samtidigt är det viktigt att påpeka att många av de här företagen, likt småföretag överhuvudtaget, inte kan välja och vraka mellan olika former av finansieringsalternativ utan får nöja sig med det som finns tillgängligt, oftast det egna upparbetade kapitalet.

Finansiell bootstrapping

Teorin utgår från att småföretag som har svårt att erhålla extern finansiering i största möjliga mån kommer använda olika strategier för att minska eller ibland helt radera behovet av finansiella medel. Bland de undersökta företagen arbetar samtliga mer eller mindre aktivt med olika bootstrappingmetoder vilket överensstämmer med tidigare forskning som påvisat att de flesta nya och små företag använder sig av finansiell bootstrapping (Winborg, 2009, Harrison et al., 2004). Ett flertal olika former av bootstrappingmetoder förekommer såväl som ett flertal olika skäl till varför företagen använder sig av dessa. Samtliga företag handlar begagnat. I många fall och specifikt i uppstartsfasen har företagarna arbetat oavlönat och även fått hjälp av andra som arbetat ideellt. Ett flertal av företagen har ideella arbetare vilket leder till minskade kostnader i jämförelse med anställningar. Nästintill samtliga företag har använt sig av olika bidrag och projektmedel och ett flertal har haft förmånliga hyresvillkor under företagets levnadsår.

Varför använder sig då dessa företag av olika former av finansiell bootstrapping? Svaren tyder inte endast på behovet av att minska kostnader, även om det är den mest framträdande orsaken. Det går att utläsa att användandet av bidragsorienterad bootstrapping har varit dominerande i en majoritet av företagens tidiga utveckling. Detta är inte förvånande eftersom att olika former av bidrag och projektmedel många gånger är nödvändiga för att grundandet av ett arbetsintegrerat socialt företag ska vara möjligt. Därefter går det att utläsa ett mönster där nästintill alla företag gått från ett bidragsstadium till ett stadium där de i högre grad förlitar sig på den egna försäljningen men samtidigt minskar kostnader och kunskap erhålls genom olika former av samarbeten med andra aktörer. Gemensamma projektansökningar och anbud i offentliga upphandlingar görs inte enbart för att dela på kostnaderna utan även för riskspridningens skull. Förutom detta leder medverkandet i gemensamma projekt till ett ökat nätverkande som i sin tur genererar nyupptäckta kunskaper. En stor andel av företagen nämnde att förutom behovet och viljan av kostnadsbesparingar är även viljan att lära av andra arbetsintegrerande sociala företag och att dela med sig av egna erfarenheter och kunskap en viktig källa till utveckling. Detta kan på ett sätt kopplas till den relationsorienterade formen av bootstrapping. Inte i den mening att de genom sina nätverk delar materiella resurser för att minska kostnader utan genom att de delar på intellektuellt kapital som i längden kan tänkas leda till nya kunskaper, bland annat kunskaper i kostnadsmedvetenhet eller andra former av kunskap som kan leda till att minska behovet av externt kapital.

De två formerna av finansiell bootstrapping där företag antingen påskyndar inbetalningar eller fördröjer utbetalningar är inte vanligt förekommande, i vissa fall har inbetalningar av försenade hyror beviljats men detta har varit engångsföreteelser i samband med att verksamheterna varit nya och är inte metoder som används kontinuerligt. Att företagen inte använder sig av dessa två metoder av finansiell bootstrapping beror på viljan att fakturering ska följa den praxis som vanligtvis tillämpas och att därmed inneha ett affärsmässigt förhållningssätt gentemot kunder. I två fall, Trappstegen Rehab och MellanMålet Rehab AB, förekommer en ägarfinansierad bootstrapping vilket innebär att de i hög grad är beroende av ägarnas tillskott. Samtidigt går de inte att säga att dessa två företag aktivt söker stöd hos ägarna för att minska de egna kostnaderna utan att ägarlånen tilldelats i ett led att få igång verksamheterna. I MellanMålet Rehab AB:s fall är det inte heller tillämpligt att säga att de använder sig av ägarfinansierad bootstrapping för att de hade svårt att erhålla extern finansiering, de blev beviljade lån av Almi men valde att ta in en ny delägare istället i utbyte mot dennes finansiering och kunskap. Denna form av ägarfinansierad bootstrapping kan däremot sägas ha uppstått på grund av företagets tro om att det inte skulle bli beviljat andra former av externt kapital, så som banklån.

Även om en övervägande del av de undersökta företagen anser sig ha svårt att erhålla externt kapital är detta inte den primära anledningen till att de använder sig av olika bootstrappingmetoder, vilket är den ursprungliga teorins utgångspunkt. Företagen använder sig inte av metoderna på grund av den eventuella bristen på externt kapital utan snarare på grund av den höga kostnadsmedvetenhet som alla företagen kännetecknas av. Att till exempel handla begagnat, hyra kostnadsfritt och ansöka om projektmedel skulle företagen likväl göra om de hade tillgång till externt kapital. Att företagets användning av olika bootstrappingmetoder enbart skulle bero på bristen på kapital och att metoderna används av företag som har likviditetsproblem som en sista utväg innan konkurs som tidigare forskning indikerat på (Bhidé, 1992, Van Auken & Neeley, 1996), stämmer därmed inte överens med dessa företag. Att företagen använder sig av finansiella bootstrappingmetoder på grund av de kostnadsminskningar de medför kan förvisso leda till en viss trygghet inför att inte hamna i likviditetsproblem som skulle innebära en direkt brist på kapital.

6.1 Dragkampen mellan det sociala och det kommersiella

Sammanfattningsvis påvisar analysen att de företag som inte anser att ett kapitalförsörjningsgap finns är i regel ekonomiskt stabilare företag som funnits under en längre tid. Företagen som kännetecknas av de mest utvecklade finansiella tillväxte cyklerna och vars finansiella preferenser tillåter dem att i högre grad kunna förlita sig på internet genererade medel istället för projektmedel och övriga bidrag är även de företag som varit etablerade på marknaden under en längre tid och för vars verksamheter det skapats en legitimitet. Deras finansiella kunskap har ökat med tiden samtidigt som deras åsikter om att ekonomiska mål är lika viktiga som de sociala målen gjort att företagen upparbetat en hållbar ekonomi. Detta förutsätter även att de diversifierat sina verksamheter till att omfatta flera olika marknader för att på så sätt sprida riskerna och göra företaget mer stadigt om intäkterna från den offentliga sektorn skulle börja minska. Det finns skillnader mellan företagen vad gäller tillverknings- och säljförmågan från de egna verksamheterna. Företagen vars målgrupp består av människor med psykiska funktionshinder kan inte i lika stor utsträckning tillverka och sälja egna produkter och tjänster som de övriga företagen. Detta inte är förvånande eftersom denna grupp oftast har en permanent begränsad arbetsförmåga vilket även leder till att företagen därför har en tendens att vara en plats för rekreation och samvaro snarare än mer verkstadsliknande företag.

De företag som anser att det finns ett kapitalförsörjningsgap är oftast de mindre och nyare företagen som har ett större intäktsberoende till den offentliga sektorn och som i större omfattning använder sig av projektmedel och olika bidrag. Till skillnad från de mer etablerade företagen anser de sig i större utsträckning ha kunskapsbrister i bland annat affärsutveckling och finansiering och de tror sig inte kunna erhålla externt kapital i form av exempelvis banklån. Företagen är inte lika bra på att uppfylla ekonomiska mått vilket gör att finansiärer möjligen inte skulle vara intresserade samtidigt som situationen försvåras av företagarnas okunskap. Till följd av deras ekonomiska situationer är de finansiella preferenserna begränsade till den oftast mindre försäljningen och olika projektmedel och bidrag.

Beträffande finansiell bootstrapping går det att urskilja att de yngre företagen samarbetar mer med andra företag i projektansökningar och offentliga upphandlingar, detta för att uppnå en storlek och styrka som de själva än inte har. När företagen blir större, ekonomiskt starkare och erhåller mer kunskap använder de sig fortfarande av bootstrapping men har då frångått den bidragsorienterade formen till den relationsorienterade där kostnadsminskning, riskspridning men även kunskapsspridning är viktiga skäl till användandet av olika bootstrappingmetoder. I takt med att företagen utvecklas i sin finansiella tillväxtecykel ändras därmed även dessa

metoder, från ett bidragsberoende till att i högre grad förlita sig på den egna försäljningen och använda sig av den kunskap som företaget själv eller tillsammans med andra uppnått.

Sammantaget verkar kunskapen om företagens verksamheter öka genom åren och likväl deras kunskap om bland annat olika finansiella källor, vilket överensstämmer med både teorin om kapitalförsörjningsgapet, den finansiella tillväxtcykelteorin och pecking order-teorin eftersom de alla antar att den asymmetriska informationen minskar i takt med att företag utvecklas. Detta underlättas emellertid av i vilken mån de bedrivit företagsamhet, med andra ord hur pass väl de lyckats etableras sig på marknader och hur väl de lyckas uppnå den balansgång som dragkampen mellan att både kunna uppnå sociala och ekonomiska mål faktiskt utgör.

7. Social arbetsintegrering – mot en framtid av ökad kännedom och företagande?

I detta avslutande kapitel diskuteras företagens ekonomiska situation utifrån ett samhällsekonomiskt perspektiv. Kapitlet avslutas med förslag till vidare forskning som anses kunna vara intressanta framtida bidrag inom ämnet.

Till att börja med utgör arbetsintegrerande sociala företag en homogen grupp gentemot övriga småföretag eftersom de särskiljer sig genom det utpräglade sociala syftet i kombination med det ekonomiska syftet att bedriva näringsverksamhet. Men inom denna grupp som arbetsintegrerande sociala företag utgör, är företagen till en viss grad heterogena i förhållande till varandra vilket bland annat beror på deras olika stödstrukturer, olika sätt att styra verksamheterna, hur de förhåller sig till de fyra kriterierna gällande arbetsintegrerande sociala företag men även dess olika målgrupper och bakgrunder och därmed förutsättningarna dessa företag har. Alla dessa faktorer påverkar möjligheterna till finansiering och behovet av olika kapitalförsörjningsstrukturer. På grund av de ibland olika egenskaperna är det viktigt att inte dra alla företagen över en kant. Beroende på exempelvis var de befinner sig i utvecklingen och vilken målgrupp deltagargruppen består av, behövs antingen enbart stöd i startfasen eller ett mer kontinuerligt stöd.

En del av de undersökta företagen försöker minska sitt intäktsberoende till den offentliga sektorn genom att vidga sina verksamheter till att omfatta fler marknader och därmed nå ut till fler kunder och intäktskällor. Detta har dock visat sig vara en process som både kräver kunskap, kraft och tid. Eftersom företagen är till för specifika målgrupper utvecklas företagen även i den takt som är förenlig med målgruppens förmåga och vilja. Dessa företag kommer alltid vara beroende av offentliga medel eftersom de tar emot och anställer människor som har rätt till olika former av bidrag på grund av sin begränsade arbetsförmåga. Detta innebär dock inte att det inte är av stor vikt att företagen i den mån de kan blir mer affärsmässiga för att öka chanserna till långsiktig ekonomisk hållbarhet samtidigt som deltagare erbjuds stimulerade och riktiga arbetsuppgifter som marknaden efterfrågar.

Att förvänta sig att arbetsintegrerande sociala företag bestående av målgrupper med psykiska funktionshinder som tidigare ingått i kommunala verksamheter, ska kunna klara sig helt själva efter att verksamheten konkurrensutsatts är inte rimligt. Kommuner kan inte avsäga sig samhällsansvaret för de människor som är biståndsbedömda till följd av sin begränsade, och i många fall permanenta arbetsförmåga och vars verksamheter de deltar i är biståndsbedömda och kartlagda som nödvändiga. Att tänka sig att dessa personer ska kunna finansiera både

egen lön och verksamheten långsiktigt är i mångt och mycket en utopisk tanke. Bland de undersökta företagen märks att företagen med denna målgrupp upplever sin ekonomiska situation mer turbulent än de flesta övriga företagen. Detta är inte förvånande eftersom de i väldigt hög grad är beroende av den offentliga sektorns köp av sysselsättningsplatser och att försäljningen från de egna verksamheterna många gånger är begränsad till följd av målgruppens oftast permanenta begränsade arbetsförmåga. Kommuner har ett ansvar att ombesörja dessa personer och ett tillvägagångssätt som både skulle gynna företagen ekonomiskt och framför allt gynna dess målgrupp är om kommuner och Arbetsförmedlingar avtalade långsiktigare kontrakt med företagen.

Som framgår av företagets intäktsfördelning på sidan 49 är företagen i stort sett beroende av försäljningen till den offentliga sektorn. Detta är inte förvånande eftersom företagen riktar sig till de människor som på olika sätt behöver hjälp med att närma sig arbetsmarknaden, företagen är med andra ord verksamma på en marknad för arbetsmarknadstjänster. De är i behov av att minska sitt intäktsberoende till den offentliga sektorn för att i högre grad stabilisera sina ekonomiska situationer och bli mer långsiktigt hållbara. Beroendet skulle kunna minskas genom en ökad affärsmässighet på de övriga marknader som företagen är etablerade på. I en idealisk värld är intäkterna jämt fördelade för att göra företagen mer stabila och inte lika sköra när väl svängningar i arbetsmarknadspolitiska åtgärder sker. Samtidigt är det viktigt att i detta avseende göra skillnad på arbetsintegrerande sociala företagen med tanke på deras olika målgrupper, beroende på dess målgrupp som diskuterades i det ovanstående stycket är omfattningen av affärsmässighet till en viss grad förutbestämd. I den mån det förutsätts att företagen kan bli mer affärsmässiga är det av allra högsta vikt att de blir det. Det är även detta som verkar vara den stora svårigheten gällande de arbetsintegrerande sociala företagens ekonomiska situation, behovet och viljan av att bli mer självständiga från den offentliga sektorns köp och istället i högre grad kunna generera intäkter från företagens olika verksamhetsområden. Ur ett långsiktigt hållbart finansiellt perspektiv måste en balans mellan företagens intäktskällor finnas, att vara helt beroende av endast en kund är inte sunt för någon involverad part. Detta kräver i sin tur att det finns en marknad för företagen samtidigt som de faktiskt tillverkar de varor och tjänster som marknaden efterfrågar.

Ett förslag på hur svårigheten kring denna balansgång och strävan efter en ökad affärsmässighet skulle kunna underlättas är att i högre grad involvera företag inom den sociala ekonomin i offentliga upphandlingar. Enligt beräkningar omsätter offentliga upphandlingar cirka 550-600 miljarder kronor per år i Sverige (SOU 2013:12:71). Om förslagsvis endast en procent av upphandlingarnas värde riktas mot företag inom den sociala ekonomin, betyder det

att den offentliga sektorns köp skulle motsvara 5,5-6 miljarder kronor och därmed innebära enorma skillnader och möjligheter för företag inom den sociala ekonomin. Upphandlingarna skulle behöva innefatta företagets olika affärsverksamheter och inte enbart upphandlingen av arbetsmarknadstjänster. Det skulle leda till en ekonomisk stabilisering för arbetsintegrerande sociala företag men även leda till en ökad affärsmässighet och framför allt till en ökad kännedom om dessa speciella företag. Det minskade kunskapsgapet skulle leda till en ökad kännedom bland allmänheten som mycket väl skulle kunna resultera i att köp av företagets varor och tjänster motiveras av samma anledning som människor idag handlar ekologiskt, eftersom de vet att deras medvetna val gynnar samhället. Med andra ord skulle den offentliga sektorns påbörjande av denna utvecklingsprocess i längden resultera i ökade kunskaper om företagen och därmed skulle även företagets affärsmässighet och intäktskällor utvecklas i takt med att samhället får upp ögonen för företagen. Likväl skulle säkerligen fler företag välja att på olika sätt samarbeta med arbetsintegrerande sociala företag eftersom det skulle kunna ses som ett led i företagets ansvarstagande, ofta benämnt CSR. Kunskapsspridningen skulle även kunna tänkas leda till att andra företag får sig tankeställare kring att anställa personer som inte har full arbetskapacitet, vilket i ett längre perspektiv får till följd att fler människor får chans att lämna ett liv i arbetslöshet och utanförskap.

Slutsatsen av denna uppsats är att de arbetsintegrerade sociala företagens finansiella situation ser olika ut beroende på var de befinner sig i utvecklingen men även vilka målgrupper de vänder sig till och därmed i vilken grad de lyckats utöka sin försäljning till att omfatta olika intäktskällor. Det finns en stark vilja att bli mer självförsörjande men vägen dit behövs inledningsvis oftast underlättas via bidrag eller projektmedel. Gällande företagets finansiella preferenser går det att utläsa att ett flertal företag frångår bidragsstadiet till att förlita sig på försäljningen av de egna varorna och tjänsterna. Den finansiella situationen underlättas även genom användandet av olika bootstrappingmetoder men dessa används för att minska kostnader och inte till följd av att företagen har svårt att erhålla externt kapital. De äldre företagen som kännetecknas av att ha ingått i mer mogna och expansiva faser har kunnat vända sig till det traditionella banksystemet vid expansion av företagsverksamheten men en majoritet av företagen har på grund av olika orsaker inte aktivt sökt efter extern finansiering. Detta innebär dock inte att de inte skulle gynnas av det, en del av dessa företag behöver som tidigare nämnts endast stöd vid enstaka tillfällen medan andra är i behov av ett mer sammanhängande stöd.

Konsekvensen av att företagen består av målgrupper som har stora svårigheter att erhålla arbete på den ordinarie arbetsmarknaden leder till att företagen inte har likadana

förutsättningar som andra företag. I och med det går det att argumentera för att den offentliga marknaden som företagen till stor del erhåller sin finansiering från borde ändra sitt förhållningssätt gentemot företagen, exempelvis genom mer utrymme i offentliga upphandlingar. Kortsiktigt skulle detta leda till att företagens intäktsberoende skiftar mellan, eller i alla fall utökas, till två olika offentligt finansierade intäktskällor men likväl innebär det att företagens målgrupper får en ökad chans till riktigt arbete samtidigt som det för företagen långsiktigt innebär att de får sina intäktskällor utökade till fler områden i samhället som inte utgörs av den offentliga sektorn. Människor i utanförskap kan idag få olika former av försörjningsstöd, varför inte främja dessa företag som utgörs av de människor som försöker lämna ett liv i utanförskap?

Samtidigt går det att argumentera att dessa företag inte ska särbehandlas utan ska likt övriga företag kunna stå på egna ben. Detta är självklart, företagande innebär att intäkter måste genereras från en hållbar idé för att företaget ska vara långsiktigt hållbart. Men det är i detta avseende viktigt att inse att dessa företag är speciella i den mening att de drivs av och är till för de människor som har stora svårigheter att erhålla och/eller behålla ett arbete på den reguljära arbetsmarknaden. Dessa människor saknar för det mesta de kunskaper som är nödvändiga för att kunna driva ett långsiktigt framgångsrikt företag men kunskaperna går att förvärva och utveckla genom att dessa vanligtvis sköra människor får chansen till riktigt företagande och därmed även de vinster som vissa forskare menar att arbetsintegrerat socialt företagande resulterar i (Nilsson & Wadenskog, 2005). Utifrån ett samhällsekonomiskt perspektiv går det därmed att argumentera att det borde vara av stort intresse att dessa människor och de företag de är aktiva inom uppmärksammas och satsas på, med tanke på vilka speciella företag dessa är och de stora samhällsproblem de tampas med.

Men detta kräver som sagt att omgivningen till att börja med är medveten om att dessa företag överhuvudtaget existerar. Möjliggörandet av riktade upphandlingar eller reserverade kontrakt kräver i sin tur att det måste finnas en vilja och framförallt handlingskraft att genomföra dem. I dagsläget förefaller politiker vara överens om att tillvarata och främja dessa företag men i praktiken tycks utvecklingen gå långsamt framåt. Vad detta beror på är oklart men någonting som är säkert är att det borde vara av stort samhällsekonomiskt och socialt intresse att ta sig an de problem och kostnader som uppstår när en person hamnar i utanförskap som exempelvis arbetslöshet, kriminalitet och/eller långvarig ohälsa. Den samhällsekonomiska vinst som skulle uppstå i form av de uteblivna kostnader som människor i utanförskap medför och den egenvinst som skulle uppstå för just de människor som lämnar utanförskapet för ett liv i social och arbetsmässig gemenskap borde ses som ovärderliga vinster för samhället.

7.1 Förslag till framtida forskning

All form av framtida forskning är av intresse som gör området mer lättöverskådligt och tillför betydelsefull information till den i hög grad bristande statistik som idag finns tillgänglig. Förslagsvis skulle finansiella variabler som soliditet och likviditet vara intressant att undersöka bland ett större antal arbetsintegrerande sociala företag, gärna i form av longitudinella undersökningar och eventuellt jämföras med mindre företag i det ordinarie näringslivet. Viktigt är i detta fall uppdelning av företagen i olika kategorier eftersom deras finansiella situationer kan skiljas åt till följd av bland annat vilket stadie företaget befinner sig i, verksamhetsinriktning, målgrupp och bakgrund. I samband med detta skulle även konkret information som är arbetsintegrerande sociala företag och samhället till nytta kunna undersökas, exempelvis antalet människor som har fått arbete inom eller utanför företagen inom olika angivna tidsperioder, hur många skattebetalare respektive bidragstagare som finns inom företagen och hur många företag som lagts ner och framförallt varför. Forskning behövs som helt enkelt utgör en grogrund för den statistik som bör finnas om företagen. Utifrån resultaten som framkommer skulle det även vara väldigt intressant att diskutera vad de människor som genom olika arbetsmarknadsåtgärder deltar i arbetsintegrerande sociala företag anser att deltagandet leder till och vad det tillför den egna situationen.

Av intresse är även forskning som undersöker hur arbetsintegrerande sociala företag faktiskt förhåller sig till de fyra kriterierna som ska uppfyllas för att de ska få kalla sig just arbetsintegrerade sociala företag. Framförallt skulle det behöva undersökas hur och till vilken grad kriteriet gällande medarbetares delaktighet uppfylls. Idag är formuleringen ”...som skapar delaktighet för medarbetarna genom ägande, avtal eller på annat väl dokumenterat sätt” relativt oklart formulerad och framtida forskning skulle därmed även kunna ge förslag på hur kriteriet gällande delaktighet kan omdefinieras och konkretiseras. Det bör klargöras vilken form av delaktighet och inflytande som menas, var går gränsen för väsentlig delaktighet och inflytande? Det skulle vara till hjälp för både företagen själva och utomstående att veta om företaget är ett arbetsintegrerat socialt företag i sin rätta mening och därmed även om det ska få kalla sig det. Delaktighet och möjlighet till beslutsfattande är av stor vikt för att de människor som det berör ska uppnå ökad egenmakt genom riktigt företagande. Det finns ett behov av en diskussion kring brukarinflytande och makt i företagen och på vilket sätt kriteriet ska kunna omdefinieras för att på bästa sätt gynna de människor som är i behov av det.

8. Källförteckning

- ABL, Aktiebolagslag (2005:551), 32 kapitlet, 1 §, [www.notisum.se],
URL: <http://www.notisum.se/Rnp/SLS/lag/20050551.htm>, hämtad 2014-03-28.
- Almi, 2014, *Om Almi*, [www.almi.se], URL:<http://www.almi.se/Om-Almi/>,
hämtad 2014-03-27.
- Ang J. S., 1991, Small business uniqueness and the theory of financial management,
Journal of Small Business Finance, Vol. 1, Nr 1, s. 1-13.
- Arbetsförmedlingen, 2014, *Om oss, För leverantörer, För kompletterande aktörer och utbildningsleverantörer, RESA – Sysselsättningsplats med rehabiliterande inslag*, [www.arbetsformedlingen.se],
URL:<http://www.arbetsformedlingen.se/Om-oss/For-leverantorer/For-kompletterande-aktorer-och-utbildningsleverantorer/RESA---Sysselsattningsplats-med-rehabiliterande-inslag.html>, hämtad 2014-04-12.
- Arvsfonden, 2014, *Söka stöd*, [www.arvsfonden.se],
URL:http://arvsfonden.se/Pages/SectionSubPage_38139.aspx,
hämtad 2014-02-23.
- Berger A. N. & Udell G. F., 1998, The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 22, Nr. 6-8, s. 613-673.
- Berggren B., 2002, *Vigilant Associates – Financiers' contribution to the growth of SMEs*, Företagsekonomiska institutionen Uppsala.
- Bhidé A., 1992, Bootstrap finance: the art of start-ups, *Harvard Business Review*, Vol. 70, Nr 6, s. 109-117.
- Blideman B., 2012, *Att stödja utan att styra*, Temagruppen Entreprenörskap och Företagande, Tillväxtverket, [http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?id=1845>,
hämtad 2014-02-02.
- Blideman B. & Laurelii E., 2014, *Sociala företag vidgar arbetsmarknaden*, SKL Kommetus Media.
- Bolton J. E., 1971, ur Landström H., (red.) 2003, *Småföretaget och kapitalet – Svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS Förlag.
- Borzaga C. & Defourny J., 2004, *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge.

- Borzaga C. Galera G. & Nogales R., 2008, *Social enterprise: A new model for poverty reduction and employment generation. An examination of the concept and practice in Europe and the Commonwealth of Independent States*, UNDP Regional Centre for Europe and the CIS.
- Bryman A., 2011, *Samhällsvetenskapliga metoder*, Liber AB.
- Carlberg A., 2001, *Socialt företagande – Om den sociala ekonomins dynamik Exemplet Basta Arbetskooperativ*, Socialstyrelsen, [www.socialstyrelsen.se],
URL:<http://www.socialstyrelsen.se/publikationer2001/2001-123-25>,
hämtad 2014-04-02.
- Carlberg A., 2005, *Ett bättre liv är möjligt – Om empowerment och social mobilisering*, Nutek, [http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=749>,
hämtad 2014-02-15.
- Carlberg A., 2007, *Framtidens företagande – Om socialt företagande och entreprenörskap*, Nutek, [http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=787&pageIndex=0>, hämtad 2014-02-15.
- Czarniawska B., 1998, *A narrative approach to organization studies*, SAGE Publications.
- Czarniawska B., 2004, *Narratives in social science research*, SAGE Publications.
- Davister C. Defourny J & Gregoire O., 2004, Wise integration social enterprises in the European Union: An overview of existing models, *EMES Working Papers*, WP Nr. 04/04.
- Defourny J. & Nyssens M., 2010, Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector, *Policy and Society*, Vol. 29, Nr. 3, s. 231-242.
- Denscombe M., 2009, *Forskningshandboken – för småskaliga forskningsprojekt inom samhällsvetenskaperna*, Studentlitteratur.
- Ducci G. Stentella C. & Vulterini P., 2002, The social enterprise in Europe – the state of the art, *International Journal of Mental Health*, Vol. 31, Nr. 3, s. 76-91.
- EG 2003:361, Kommissionens rekommendation av den 6 maj 2003 om definition av mikroföretag samt små och medelstora företag, Nr. L 124, Europeiska unionens officiella tidning, [www.eur-lex.europa.eu], URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SV/TXT/PDF/?uri=CELEX:32003H0361&from=SV> ,
hämtad 2014-02-27.

- Ekobanken, 2014, *Om Ekobanken*, [www.ekobanken.se], URL:<http://www.ekobanken.se/?id=2022>, hämtad 2014-03-23.
- Ekonomifakta, 2014, *Fakta och statistik, Arbetsmarknad*, [www.ekonomifakta.se], *Arbetslöshet*, URL:<http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/Arbetsmarknad/Arbetsloshet/Arbetsloshet/>, hämtad 2014-06-04.
- Emerson J. Friendly T. & Fruchterman J., 2007, Nothing ventured, nothing gained: addressing the critical gaps in risk taking capital for social enterprise, *Skoll Centre for Social Entrepreneurship*.
- Eriksson L. T. & Weidersheim-Paul, 2011, *Att utreda forska och rapportera*, Liber.
- ESF, (Europeiska socialfonden), 2014, *Våra program, Socialfonden*, [www.efs.se], URL:<http://www.esf.se/sv/vara-program/Socialfonden/Om-Socialfonden>, hämtad 2014-02-23.
- European Commission, 2011, *Social Business Initiative – Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation*, [http://ec.europa.eu/index_sv.htm], URL: http://ec.europa.eu/internal_market/social_business/docs/COM2011_682_en.pdf hämtad 2014-02-17.
- FINSAM, Lag (2003:1210) om finansiell samordning av rehabiliteringsinsatser, [www.notisum.se], URL:<http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/20031210.htm>, hämtad 2014-03-10.
- Fryksdahl A. & de Jonge M., 2012, *Upphandlingsreglerna – en introduktion*, Konkurrensverket.
- Förening, 2014, *Pengar, Fonder*, [www.forening.se], URL:<http://forening.se/pengar/fonder/>, hämtad 2014-05-04.
- Galera G. & Borzaga C., 2009, Social Enterprise – An international overview of its conceptual evolution and legal implementation, *Social Enterprise Journal*, Vol. 5, Nr. 3, s. 210-228.
- Gawell M., 2013a, Social entrepreneurship – innovative challengers or adjustable followers?, *Social Enterprise Journal*, Vol. 9, Nr. 2, s. 203-220.
- Gawell M., 2013b, *Socialt företagande och försöken att finna fungerande sätt. En utvärdering av 67 Arvsfondsfinansierade projekt*, Arvsfonden.
- Gawell M., 2014, "Soci(et)al Entrepreneurship and Different Forms of Social Enterprise", i A. Lundström et al. (eds.), *Social Entrepreneurship – Leveraging Economic, Political, and Cultural Dimensions*, Springer International Publishing.
- Glödens resultatrapport 2013.

- Harrison R. T. Mason C.M. & Girling P., 2004, Financial bootstrapping and venture development in the software industry, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 16, Nr. 4, s. 307-333.
- Howorth C. A., 2001, Small firms' demand for finance: a research note, *International Small Business Journal*, Vol. 19, Nr. 4, s. 78-86.
- Hynes B., 2009, Growing the social enterprise – issues and challenges, *Social Enterprise Journal*, Vol. 5, Nr. 2, s. 114-125.
- JAK Medlemsbank, 2014, *Om JAK, Läs mer om vår syn på ekonomi*, [www.jak.se], <http://jak.se/content/jaks-syn-pa-ekonomi#.Uy7K6Pl5P09>, hämtad 2014-03-23.
- Kulturdepartementet, 1999, *Social ekonomi – en tredje sektor för välvärd, demokrati och tillväxt? Rapport från en arbetsgrupp*, Norstedts.
- Landström H., (red.) 2003, *Småföretaget och kapitalet – Svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS Förlag.
- LEF, Lag (1987:667) om ekonomiska föreningar, [www.notisum.se], URL:<http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19870667.htm>, hämtad 2014-03-25
- Livstycket verksamhetsberättelse 2013.
- LOU, Lag (2007:1091) om offentlig upphandling, 1 kapitlet, 9 a §, lag (2010:571), [www.notisum.se], URL:<http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/20071091.htm>, hämtad 2014-03-27.
- Lundkvist S., 1977, *Folkrörelserna i det svenska samhället 1850-1920*, Almqvist & Wiksell.
- Motion 2001/02:N306, *Sociala företag*, Per Erik Granström (s), Laila Bäck (s) m.fl., [www.riksdagen.se], URL:http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Forslag/Motioner/mot-200102N306-Sociala-foret_GP02N306/, hämtad 2014-02-28.
- Motion 2004/05:A318, *Socialt företagande som resurs inom arbetsmarknadspolitiken*, Ulf Holm (mp), Ingegerd Saarinen (mp) m.fl., [www.riksdagen.se], URL:http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Forslag/Motioner/Socialt-foretagande-som-resurs_GS02A318/?text=true, hämtad 2014-02-28.
- Motion 2009/10:N380, *Fortsatt utveckling av sociala företag*, Elisabeth Svantesson (m), [www.riksdagen.se], URL:http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Forslag/Motioner/mot-200910N380-Fortsatt-utve_GX02N380/?text=true, hämtad 2014-02-28.

- Motion 2013/14:N408, *Socialt företagande – Arbetsintegrerande sociala företag*, Christer Adelsbo (s), Agneta Gille (s) m.fl., [www.riksdagen.se],
URL:http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Forslag/Motioner/mot-201314N408-Socialt-foret_H102N408/?text=true, hämtad 2014-02-28.
- Nilsson I. och Wadenskog A., 2005, *Ur samhällets perspektiv, Sammanfattning av rapport om socioekonomiska bokslut för Vägen ut! Kooperativen och Basta Arbetskooperativ*, Nutek, [http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=759&pageIndex=50>, hämtad 2014-02-14.
- Nordfeldt M. & Söderholm J., 2002, *Frivilligorganisationer som uppdragstagare – Vad betyder det för brukarna? En inledande studie*, Socialstyrelsen, [http://www.diva-portal.org],
URL:<http://www.divaportal.org/smash/record.jsf?searchId=2&pid=diva2:322006>, hämtad 2014-06-05.
- Nutek, 2008, *Programförslag för fler och växande sociala företag*, [http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=1183>, hämtad 2014-03-01.
- Nyssens M., 2006, *Social Enterprise: at the crossroads of market, public policies and civil society*, Routledge.
- Näringsdepartementet, 2010, *Handlingsplan för arbetsintegrerande sociala företag*, N2010/1894/ENT.
- O'Hara P., 2001, "Social enterprise and local development", i Borzaga C. & Defourny J., *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge.
- OECD, 1999, *Social Enterprises*, Organisation for Economic Co-Operation and Development, OECD Publications.
- Pestoff D., 1998, *Beyond the market and state – Social enterprises and civil democracy in welfare society*, Ashgate Publishing Ltd.
- Prima Gruppen resultatrapport 2013.
- Prima Gruppen årsredovisning 2013.
- SCB, 2012, *Arbetskraftsundersökningarna (AKU) 2012*, Statistiska centralbyrån, [www.scb.se],
URL:http://www.scb.se/Statistik/AM/AM0401/2012A01/AM0401_2012A01_S M_AM12SM1301.pdf, hämtad 2014-05-15.

- SCB, 2014, *Arbetsmarknadssituationen för hela befolkningen 15–74 år, AKU Första kvartalet 2014*, [www.scb.se], Statistiska centralbyrån, URL:http://www.scb.se/Statistik/AM/AM0401/2014K01/AM0401_2014K01_SM_AM11SM1402.pdf, hämtad 2014-05-15.
- Silverman D., 2011, *Interpreting qualitative data – a guide to the principles of qualitative research*, SAGE Publications.
- Socialstyrelsen, 2013, *Statistik över försörjningshinder och ändamål med ekonomiskt bistånd 2012*, [www.socialstyrelsen.se], URL:<http://www.socialstyrelsen.se/publikationer2013/2013-9-11>, hämtad 2014-03-02.
- Socialstyrelsen, 2014, *Statsbidrag, Aktuella statsbidrag, Statsbidrag till vissa personer som tillhandahåller meningsfull sysselsättning*, [www.socialstyrelsen.se], URL:http://www.socialstyrelsen.se/statsbidrag/aktuellastatsbidrag/vissajuridiska_personersomtillh2, hämtad 2014-05-04.
- Sofisam, 2014, *Myndigheterna, Arbetsförmedlingen*, [www.sofisam.se], URL:<http://www.sofisam.se/?get=content&action=view&id=127-47>, hämtad 2014-02-22.
- Sofisam, 2014, *Myndigheterna, Försäkringskassan, Ersättningar och bidragsformer*, [www.sofisam.se], URL:<http://www.sofisam.se/?get=content&action=view&id=127-105>, hämtad 2014-02-22.
- Sofisam, 2014, *Myndigheterna, Kommunerna, Finansiering till företaget*, [www.sofisam.se], URL:<http://www.sofisam.se/?get=content&action=view&id=127-65>, hämtad 2014-02-22.
- Sofisam, 2014, *Sociala företag, Driver näringsverksamhet, Juridiska former*, [www.sofisam.se], URL:<http://www.sofisam.se/?get=content&action=view&id=127-22>, hämtad 2014-03-31.
- SOU 2007:02, *Från socialbidrag till arbete*, Socialdepartementet, [www.regeringen.se], URL: <http://www.regeringen.se/sb/d/108/a/75597>, hämtad 2014-03-12.
- SOU 2008:15, *LOV att välja – Lag Om Valfrihetssystem*, Socialdepartementet, [www.regeringen.se], URL:<http://www.regeringen.se/sb/d/10057/a/99454>, hämtad 2014-03-12.
- SOU 2013:12, *Goda affärer – en strategi för hållbar offentlig upphandling*, Socialdepartementet, [www.regeringen.se], URL:<http://www.regeringen.se/sb/d/16941/a/210399>, hämtad 2014-05-08.

- Stiftelselag (1994:1220), [www.notisum.se],
URL:<http://www.notisum.se/rnp/sls/lag/19941220.htm>, hämtad 2014-03-31.
- Storey D. J., 1998, *Understanding the small business sector*, International Thomson Business Press.
- Stryjan Y., 2001, "Sweden: the emergence of work-integration in social enterprises" i Borzaga C. & Defourny J., *The Emergence of Social Enterprise*, Routledge.
- Stryjan Y., 2004, Work integration social enterprises in Sweden, *EMES Working Papers*, nr 04/02.
- Stryjan Y. & Laurelii E., 2002, National profiles of work integration social enterprises: Sweden, *EMES Working Papers*, WP Nr. 02/08.
- Svensson J. & Herlitz U., 2007, *Kapitalförsörjning till sociala företag*, Nutek, ,
[www.serus.se],
URL:http://dev.serus.se/files/uploads/kapitalforsorjning_sociala_foretag.pdf,
hämtad 2014-03-27.
- Temaef, 2014, Temagruppen för entreprenörskap och företagande, *Nyheter, Sök: stora skillnader mellan kommunerna*, [www.temaef.se],
URL:<http://temaef.se/nyheter/stora-skillnader-mellan-kommunerna/>,
hämtad 2014-02-26.
- Tillväxtanalys, 2011, *Arbetsintegrerande sociala företag - användning och behov av statliga finansieringsstöd*, [www.tillvaxtanalys.se],
URL:http://www.tillvaxtanalys.se/download/18.56ef093c139bf3ef89029c3/1349864047582/Rapport_2011_12.pdf, hämtad 2014-02-03.
- Tillväxtverket, 2011a, *Samhälleliga mål med upphandling som medel*,
[http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=1587>,
hämtad 2014-03-27.
- Tillväxtverket, 2012a, *Arbetsintegrerande sociala företag i Sverige 2012*.
- Tillväxtverket, 2012b, *Att lära av mirakel – Att använda arbetslöshet till hållbart företagande. En antologi om arbetsintegrerande socialt företagande*,
[http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=1852>,
hämtad 2014-02-05.
- Tillväxtverket, 2012c, *Företagen som öppnar dörren till arbetslivet – Arbetsintegrerande sociala företag i Sverige 2012*, [http://publikationer.tillvaxtverket.se],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?id=1793>,
hämtad 2014-02-05.

- Tillväxtverket, 2013, *The status of social entrepreneurship in Sweden 2013*,
[<http://publikationer.tillvaxtverket.se>],
URL:<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=1931>,
hämtad 2014-02-05.
- Timbanken, 2014, *Utveckling och tillväxt, Stöd och finansiering, Timbanken*,
[www.regionhalland.se],
URL:<http://www.regionhalland.se/utveckling-och-tillvaxt/stod-och-finansiering/vad-ar-timbanken/>, hämtad 2014-05-04.
- Timbanken, 2014, *Vad är Timbanken?*, [www.timbanken.se],
URL:<http://www.timbanken.se/vad-ar-timbanken/>, hämtad 2014-05-04.
- Trappstegen Rehab Ekonomisk förening årsredovisning 2012.
- Trappstegen Rehab Ekonomisk förening årsredovisning 2013.
- Van Auken H.E. & Neeley L., 1996, Evidence of bootstrap financing among small start-up firms, *The Journal of Entrepreneurial and Small Business Finance*, Vol. 5, Nr. 3, s. 233-247.
- Verksamt, 2014, *Starta, Välj företagsform, Ideell förening*, [www.verksamt.se],
URL:<https://www.verksamt.se/starta/valj-foretagsform/ideell-forening>,
hämtad 2014-03-28.
- Weiss R. S., 1994, *Learning from strangers – The art and method of qualitative interview studies*, Free Press.
- Winborg J., 2000, *Financing Small Businesses – Developing our Understanding of Financial Bootstrapping Behavior*, SIRE.
- Winborg J., 2003, ”Pengar är inte alltid lösningen – användningen av finansiell bootstrapping i små företag” i Landström H., (red.) *Småföretaget och kapitalet – Svensk forskning kring små företags finansiering*, SNS Förlag.
- Winborg J., 2009, Use of financial bootstrapping in new businesses: a question of last resort?, *Venture Capital*, Vol. 11, Nr. 1, s. 71-83.
- Årsredovisning och koncernredovisning för Basta Arbetskooperativ, 2013.

9. Bilagor

9.1 Samtal och intervjuer

Alexander Ingster Hofgren och Jan Forslund, rådgivare på Coompanion Stockholms Län, 2014-03-03, tel. 08-447 48 00.

Anna Winzell, verksamhetsutvecklare för sociala företag på Regionförbundet Östsam, 2014-04-25, tel. 013-26 27 54, (telefonintervju).

Anneli Sahlén, ordförande och Susanne Struvert, arbetsterapeut på Föreningen Glöden, 2014-04-24, tel. 08-735 64 17.

Annica Falk, verksamhetsutvecklare för socialt företagande och Caroline Cederström, utredare på samordningsförbundet Östra Södertörn, 2014-03-11, 08-606 91 76.

Birgitta Notlöf, verksamhetschef på Livstycket, 2014-04-08, tel. 08-760 43 15.

Björn Thulin, processansvarig arbete och sysselsättning, Stockholms stadsmissions sociala företag, 20140415, tel. 08-684 234 03.

Brita Zetterman, verksamhetsansvarig på MellanMålet och MellanMålet Rehab AB, 2014-04-11, tel. 08-612 37 91.

Elena Nordström, administrativ chef på Prima Gruppen, 2014-04-14, tel. 08-543 533 50.

Eric Edung, företagsrådgivare på Ekobanken, 2014-03-24, 08-551 714 70, (telefonintervju).

Eva Johansson, handläggare & projektledare på Tillväxtverket, 2014-03-04, tel. 08-681 96 61.

Kristina Blixt, projektkoordinator på Basta, 2014-04-10, tel. 08-552 410 65.

Lars Svedin, ekonomichef på Basta, 2014-04-22, tel. 08-552 414 00, (telefonintervju).

Ragnar Andersson, analysansvarig på arbetsgivarföreningen KFO, 2014-03-20, tel. 08-702 54 62.

Raoul Hansson, verksamhetschef på Trappstegen Rehab, 2014-04-17, tel. 08-10 77 33.

Sissella Helgesson, verksamhetschef på SKOOPI, 2014-03-20, tel. 08-702 54 93.

Ulla Herlitz, projektledare på Hela Sverige ska leva, 2014-04-17, tel. 031-970 960, (telefonintervju).

Ulla-Mai Ceder Lindberg, verksamhetschef på Blå Vägen, 2014-04-07, tel. 08-795 83 40.

Åke Lindberg, arbetshandledare, Karin Ekström och Timo Kallio, rehabsamordnare på JobbVerket i Tyresö, 2014-04-03, tel. 08-515 140 40.

9.2 Intervjuguide

1. Hur uppstod idén till verksamheten? På vilket sätt startades den och utifrån vilka behov?
2. Generella frågor om antalet anställda och medarbetare, ägare och deltagare, affärsplan. Hur många av de anställda är från deltagargruppen, hur många har gått vidare till att få jobb? Hur många får lön? Ideella arbetare/volontärer?
3. På vilket sätt har deltagarna inflytande/är delaktiga i verksamheten?
4. På vilket sätt är ni arbetsintegrerande? Är syftet att ni ska anställa deltagare i den egna verksamheten eller att de ska bli anställningsbara på den reguljära arbetsmarknaden?
5. Har ni fått rådgivning/utbildning i affärsutveckling, ledarskap, finansiering m.m.? Av vem/vilka?
6. Vad har eventuella återinvesterade vinster satsats på?
7. Var företaget ett projekt innan det startades?
8. Hur har verksamheten växt genom åren? (antal anställda/deltagare, omsättning, verksamhetsområden)
9. Vad har varit svårast sedan företaget startades?
10. Vilka typer av finansiering användes vid uppstarten av verksamheten och hur finansieras verksamheten idag? Varför just de finansieringsalternativen?
11. Vilka typer av finansiering har använts vid utveckling/expansion?
12. Hur har er ekonomiska situation sett ut genom åren/sedan start? Hur skulle du beskriva att den ser ut idag?
13. Hur är intäkter och kostnader fördelade? (mellan försäljning av arbetsträning- och rehabiliteringsplatser till det offentliga och försäljning av kommersiella varor och tjänster)
14. Från vilka aktörer kommer intäkterna, vad är det för typ av verksamhet de finansierar? I vilka former kommer de: är det LOU/LOV, försäljning av verksamhetens varor och tjänster till off. och privat, bidrag/projekt?
15. Vilka är de största svårigheterna/barriärerna när det kommer till finansiering?
16. Anser du att er eventuella brist på kapital är ett hinder för utveckling?
17. Får ni på några sätt hjälp av kommunen och/eller samordningsförbund? På vilka sätt? Har kommunen på något sätt inflytande/delaktighet i verksamheten?
18. Hur upplever du att företaget har emottagits av kommunen? Har du någon gång upplevt att kommunen velat vara med och styra?

19. Har företaget någon gång tagit banklån? I så fall, hur mycket och till vadå? Om man fått nej från banken, hur har man då gått vidare med finansieringen?
20. Tror du att banker och andra finansiärer är mindre villiga att låna till arbetsintegrerande sociala företag än till andra företag? Vad tror du det kan bero på i så fall?
21. Vad har du för inställning till externt kapital? Föredrar ni olika former av kapital framför andra och varför i så fall?
22. Vilken kunskap anser du att ni har om olika sätt att finansiera verksamheten? Vad upplever du att er omvärld har för uppfattning och kunskap om er och era finansieringsbehov?
23. Upplever du att det förekommer ett kunskapsgap mellan er och er omvärld vad gäller finansiering? (Tror du att det finns ett gap mellan hur mycket finansiering arbetsintegrerande sociala företag behöver och vad finansiärerna har att erbjuda?)
24. På vilket sätt anser du i så fall att detta gap skulle kunna minskas?
25. Upplever du att fler olika typer av finansiering blivit tillgängliga för er verksamhet desto äldre och större ni blivit och desto mer kunskap ni fått? Vilka då i så fall?
26. Om inte, vilka olika typer av finansiering har funnits under företagets levnadsår?
27. Försöker ni på olika sätt minska ert behov av externt kapital? På vilka sätt och varför i så fall? (Delar ni ex. på utrustning eller andra resurser med andra, förmånliga hyresvillkor, köper begagnat, påskyndar inbetalningar, medvetet fördröjer utbetalningar, bidrag av Tillväxtverket eller andra)
28. Har användningen av dessa metoder förändrats på något sätt under företagets olika faser? (Både till bredd och antal).
29. Vad anser du framgång vara och hur mäts det i företaget?
30. Vad har ni för planer för framtiden? Hur tror du att framtiden ser ut för de arbetsintegrerande sociala företagen i stort?