

# Skapa lösningar och möjligheter

– En viktig del i att skapa lösningar är att känna till möjligheterna. Kommuner, landsting, politiker och tjänstemän bör lära känna och förstå den sociala ekonomin inom sin region. Då kan de också förstå hur deras beslut och utformningen av sina upphandlingar påverkar den sociala ekonomin, säger David Lenefors som arbetar på den ekonomiska föreningen Serus.

Skolpeng, kundvalssystem och entreprenadupphandlingar används för att lägga ut tidigare offentligt driven verksamhet på privata entreprenörer. Bland dessa är social ekonomi på många sätt en leverantör till offentlig sektor.

– Alla kommuner har näringslivsprogram men få har program för den sociala ekonomin. Mycket ansvar för detta ligger givetvis på den sociala ekonomin som behöver visa upp sig och skapa kontakter, men jag tycker att offentliga organisationer verkligen ska se den sociala ekonomin och skapa ett program så att de kan arbeta strategiskt och strukturerat tillsammans, säger David Lenefors.

– Mångfalden är viktig och därför är det viktigt att den sociala ekonomins aktörer har samma möjligheter som stora privata aktörer att konkurrera om dessa offentliga kontrakt.

**Säkerhet för lån.** Serus är en ekonomisk förening och arbetar med social ekonomi ur ett europeiskt internationellt perspektiv. Serus samlar ihop organisationer, företag, kooperativ och stiftelser som organisationer, som tillhör den sociala ekonomin, kan använda som säkerheter för lån.

– Det finns oerhört små möjligheter för dessa organisationer att få lån av traditionella banker och finansinstitut trots att de skapar tillväxt, jobb och välfärd. Det är ett tillväxthinder, konstaterar David Lenefors.

David Lenefors har under en tid ar-

**”Mångfalden är viktig och därför är det viktigt att den sociala ekonomins aktörer har samma möjligheter som stora privata aktörer att konkurrera om dessa offentliga kontrakt.”**

betat med att bygga upp Kreditgarantiförening social ekonomi Stockholms län (KGF).

– KGF är en lösning på detta. Just nu är vi i slutfasen att samla in pengarna och vi är snart i hamn, berättar han.

**Hur kan KGF vara en lösning?**

– KGF ger genom sitt kapital en pusselbit som ofta saknas när små organisationer inom den sociala ekonomin ansöker om lån eller checkkrediter, nämligen säkerhet.

David arbetar med upphandlingsfrågor, finansieringsfrågor, entreprenörskap och just nu filar han på en upphandlingsguide för den sociala ekonomin åt länsstyrelsen i Stockholms län.

**Vad tycker du om lagen om offentlig upphandling?**

– LOU är en aning stel men jag tycker

att den är ganska bra. Det är tillämpningen i Sverige som är problemet. Sveriges ovilja att skapa egna regler för upphandlingar under gränsvärdena är svår att förstå. Vi tycker välja att följa EU-direktiv även där de inte finns. Laglydigheten i Sverige går till överdrift.

Direktupphandling är för otydligt och är inkonsekvent använda. En del kommuner/landsting använder en gräns på två basbelopp och en del har fyra medan andra har sju basbelopp. Här tycker jag att tydlighet behövs!

– Svenska kommunpolitiker har varit för restriktiva med att testa lagens gränser. Jurister tycks ha livrem och hängslen på och rekommenderar inga formuleringar som de inte med säkerhet vet är godkända. Det innebär att lagens gränser alltför sällan testas.

**Vilka egenskaper tycker du är viktiga hos en inköpare i offentlig sektor?**

– Jag vill börja med att säga att jag tycker att offentliga upphandlare är en yrkeskategori det gnälls alltför mycket på. Jag har träffat många upphandlare och de flesta är intelligenta, duktiga och trevliga människor.

– De problem som vi lyfter fram angående social ekonomi tror jag inte beror på bristande kompetens eller någons illvilja. Däremot tror jag att det kan bero på bristande kunskap om social ekonomi. Det är både deras och vårt ansvar.

De problem som David avser kan vara

att aktörer inom den sociala ekonomin ibland väljer att avstå från att lämna anbud då de anser att upphandlingar är svårtillgängliga, att irrelevanta krav ställs, att de ibland känns onödigt och utestängande stora och att det är svårt att konkurrera med stora privata aktörer.

– Egenskaperna öppenhet och ödmjukhet är viktiga. Jag tror också att det är bra om man har förmågan att sätta sig in i olika sidor och synsätt i ett visst agerande i en upphandlings-situation. Till exempel på vilket sätt kommer ett visst krav att påverka småföretag, stora företag, social ekonomi och så vidare, säger David Lenefors.

**Vilka egenskaper är viktiga hos en leverantör till offentlig sektor?**

– I hänseende till social ekonomi så tror jag att det är viktigt att man ser sig som en leverantör av en tjänst till offentligheten, och inte en bidragsta-



Foto: Serus

– Serus anser att det är viktigt att arbeta med offentlig upphandling så att den inte genomförs för att gynna den sociala ekonomin. Vi efterfrågar ingen särbehandling men vill inte heller att offentlig upphandling ska missgynna social ekonomi, berättar David Lenefors på Serus.

gare. Synen på sig själv är alltså viktig för den sociala ekonomin.

**Vad är det svåraste uppdraget du har haft?**

– Inom projektet Stockholms läns utvecklingspartnerskap för social ekonomi, slup.se (Equal/EU-projekt) ville vi skriva en upphandlingshandbok för social ekonomi på ett enkelt och lättbegripligt språk som alla kunde ta till sig. Vi ansåg att upphandlingar skrevs på juristsvenska och ville skapa en länk så att personer utanför upphandlingsenheten enklare kunde ta till sig information.

– Det visade sig svårare än vi trott, vår guide blev ganska krånglig och inte alls så genomgående enkel att ta till sig för exempelvis personer med invandrarbakgrund, lässvårigheter och synskadade, som vi tänkte. Det gav oss en lektion i att det är lätt att tala om mångfald och att göra saker för alla men det är svårare att verkligt leva upp till det själv.

– Inom projektet hade vi ett mål att den sociala ekonomin skulle delta och komma med synpunkter, så vi bjöd in till möten. Sedan satt vi i ett mötesrum på länsstyrelsen klockan tio på förmiddagen och undrade varför ingen kom, trots att vi gått ut brett med information.

– Det gäller att tänka på hur man själv agerar också. Social ekonomi består av många ideellt engagerade och de kunde givetvis inte komma på förmiddagar. ♡

Matilda Buske | matilda.buske@allega.se

## VECKANS PROFIL

**Samtliga namn:** David Christoffer Lenefors.

**Ålder:** 32 år.

**Verksam som:** Konsult/rådgivare inom social ekonomi

**Familj:** Gift, första barnet på väg.

**Utbildning/bakgrund:** Nationalekonom. Tidigare företagsrådgivare till kooperativ och social ekonomi på Companion i fem år.

**Född i:** Hassleholm Skåne.

**Boende:** Solna.

**Kör:** "Min Ford Flexfuel så sparsamt jag kan".

**På nattduksbordet:** En bok.

**Favoritmat:** All mat som är både god och nyttig.

**Favoritdryck:** Kaffe.

**Intressen:** Hållbar utveckling, geografi, resor, innebandy, löpning och böcker.

**Bästa resmål:** Afrika i allmänhet och Tanzania i synnerhet.

**Bästa film:** "Vad svårt. Fucking Åmål är fantastisk".

**Bästa produkt på apoteket:** Öronproppar.

**Senaste impulsköpet:** "Förmodligen ett klädesplagg".

**Onad talang:** "Oj, vet inte om jag har någon".