



Kapitalförsörjning till sociala företag

Innehåll

| | | | | |
|--|-----------|----------|--|-----------|
| Förord | 1 | 5 | Finansieringsmodeller för sociala företag | 24 |
| 1 Sammanfattning | 2 | 5.1 | Villa Solberg – bakgrund och ekonomi | 24 |
| 1.1 Socialt företagande – vidgar arbetsmarknaden | 3 | 5.2 | Analys av finansieringsinstrument | 26 |
| 1.2 Kapitalförsörjning | 4 | 5.3 | Slutsatser kring finansieringsmodeller för sociala företag | 27 |
| 2 Social ekonomi och sociala företag | 6 | 5.4 | Förslag till åtgärder kring finansierings modeller för sociala företag | 30 |
| 3 Finansiering av socialt företagande | 7 | 6 | Slutsatser och förslag | 32 |
| 3.1 Hur ett socialt företag ser på sin ekonomi | 8 | | Kontaktinformation | 33 |
| 3.2 Vad som är utmärkande för ett socialt företag | 9 | | | |
| 3.3 Viktiga frågor för utveckling av sociala företag | 13 | | | |
| 3.4 Förslag till åtgärder för att underlätta utveckling av sociala företag | 15 | | | |
| 4 Projektfinansieringens betydelse vid starten av sociala företag | 17 | | | |
| 4.1 Några projektstöd riktade till sociala företag | 17 | | | |
| 4.2 Slutsatser av intervjuer med handläggare av projektstöd | 19 | | | |
| 4.3 Förslag till åtgärder kring projektfinansiering av sociala företag | 23 | | | |

Författare Jan Svensson och Ulla Herlitz

Förord

Genom att driva olika program och projekt främjar Verket för näringslivsutveckling, Nutek företagande och entreprenörskap i Sverige. I ett brett partnerskap driver Nutek Equal-projektet ”Socialt företagande – vidgar arbetsmarknaden”. Projektets syfte är att genom kunskapsutveckling och spridning av erfarenheter förbättra förutsättningarna för att starta och driva sociala företag i Sverige.

Sociala företag är företag som har som övergripande ändamål att integrera människor i samhället och arbetsliv. Ett socialt företag driver näringsverksamhet med produktion av tjänster och/eller varor och verksamheten drivs med såväl affärsmässiga som sociala mål. Medarbetarnas delaktighet i det dagliga arbetet och den egna utvecklingen men också i företagets drift är avgörande för att företaget ska uppnå sina mål.

Behovet av nya företag som anställer personer som på grund av funktionshinder, långvarig sjukdom, migration, missbruk eller av annan orsak hamnat utanför arbetslivet är mycket stort. Omkring 20 procent av landets befolkning i arbetsför ålder deltar idag inte i produktionen. I tidigare rapporter ”Ur samhällets perspektiv” beskrivs den samhällsekonomiska nyttan av att investera i sociala företag.

Att finansiera uppbyggnad och utveckling av nya företag är ofta svårt, för de sociala entreprenörerna är det nästan alltid ännu svårare då både affärsidéer och entreprenörerna själva uppfattas som otraditionella och annorlunda. Den befintliga marknaden för riskkapital och lån som ger förutsättningar för en god start och utveckling av affärsidéer har svårt att ta till sig och bedöma dessa företags potential och möjlighet att lyckas.

I den här rapporten beskriver vi hur kapitalförsörjningen till sociala företag fungerar idag med problem och möjligheter. Bland annat beskrivs projektfinansieringens betydelse för utvecklingen av sektorn. Men här lämnas också förslag på åtgärder som behövs för att stimulera utvecklingen. Förslag som handlar om vad staten kan göra men också hur de sociala företagen tillsammans med andra aktörer kan delta i uppbyggnaden av nya strukturer för kapitalförsörjning.

Sune Halvarsson

Tf generaldirektör Nutek

Eva Arvidsson

Ordförande NTG Socialt företagande

1 Sammanfattning

2

Vem vill inte förbättra möjligheten för exkluderade grupper att etablera sig på arbetsmarknaden? En möjlig väg är satsningar på att starta och utveckla sociala företag som innebär nya möjligheter för grupper som har mycket svårt att få och/eller behålla ett arbete. Att finansiera uppbyggnad och utveckling av nya företag är ofta svårt, för de sociala entreprenörerna är det nästan alltid än svårare då både affärsidéer och entreprenörerna själva uppfattas som otraditionella och annorlunda.

Finansiering vid olika etableringsfaser

Startfasen i det sociala företaget finansieras ofta genom obetalt arbete av initiativtagarna, ofta i en förening där medlemmar och blivande medarbetare gemensamt utarbetar gemensamma mål och genomförandeplaner. Nästa steg är vanligen en ansökan om offentlig projektfinansiering från kommunen eller annan myndighet, på senare år ofta den Europeiska socialfonden i Sverige. Medfinansiering krävs ofta och utgörs vanligen av fortsatt ideellt arbete. Etablerings- och driftskostnader hålls låga genom samverkan, utnyttjande av fria nyttigheter och ideellt arbete s.k. bootstrapping. Efter projekttiden förutsätts det sociala företaget finansiera verksamheten genom att sälja produkter och tjänster, t.ex. inom ramen för offentlig upphandling och på den privata marknaden. Svårigheter uppstår ofta i övergångsfasen mellan projekt och företag. Bankerna är tveksamma till lån när inte tillräcklig säkerhet finns och projektmedel kan sällan användas för investeringar.

Projektfinansieringens betydelse

För tillväxtföretag finns en välutvecklad riskkapital- och lånemarknad som ger förutsättningar för en god start och utveckling av entreprenörens affärsidé. För det sociala företaget kan man säga att projektfinansieringen har motsvarande funktion. Via projektstöd har många livskraftiga verksamheter startats och utvecklats. Men det är en osäker och ofta kortsiktig möjlighet som dessutom varierar mycket över tid och mellan olika regioner/kommuner. Därför måste projektstödet till utveckling av sociala företag bli tydligare och göras mer lättillgängligt. För att driva projekt krävs ofta egen finansiering och framför allt likviditet då stödet allt oftare betalas ut i efterskott. För att underlätta övergång från projekt till företag bör det skapas möjligheter att kombinera projektfinansiering och lån kopplat till rådgivning.

Finansiering efter projektet

Det finns många olika finansiella instrument, men det är framför allt bristen på säkerheter som är det största bekymret när sociala företag söker lån. Kooperativa banker finansierar ofta projekt som har svårigheter att hitta finansiering på traditionellt vis. Entreprenörerna kan sakna normal kreditvärdighet och därför behövs det fler aktörer som kan hjälpa till med rådgivning, garantier och lån. Finansieringen av delar av ”Vägen ut! kooperativen” i Göteborg är ett exempel på samarbete mellan Vägen ut! Kooperativen (det sociala företaget), Coompanion i Göteborgsregionen som svarat för rådgivning, garantifonden Stiftelsen Kooperativt Nyföretagande och Ekobanken Medlemsbank som lånat ut pengarna. Ett exempel som kan utgöra modell för kommande instrument och samarbeten.

För att underlätta starten och tillväxten av sociala företag rekommenderar projektet följande åtgärder:

- En nationell övergripande strategi för utveckling av socialt företagande där Nutek får uppdrag och medel att utveckla ett entreprenörskapsprogram för socialt företagande där bl.a. kapitalförsörjningsfrågorna ingår.
- Projektkapital för utveckling av sociala företag inom t.ex. inom arbetet med EU:s strukturfonder med möjlighet till medfinansiering regional eller nationellt.
- Nya verktyg som kreditgarantiförening för social ekonomi, kommunal borgen, finansieringsbolag och samordning av externt kapital.
- Kapitalförsörjningsmodell med projektkapital, garantier, lån och rådgivning; kunskapsspridning om utvecklingen ”Från projekt till socialt företag”.
- Fungerande stödstruktur, typ lokalt projektstöd med mellanhandsorganisation, för strukturfondsperioden 2007–2013.
- Möjligheten till skattelättnader för sociala företag bör övervägas.

1.1 Socialt företagande – vidgar arbetsmarknaden

Projektet ”Socialt företagande – vidgar arbetsmarknaden” har pågått sedan 2004 och är ett projekt inom gemenskapsinitiativet Equal. Nutek driver projektet tillsammans med 10-talet regionala s.k. Utvecklingspartnerskap inom Equal, Coompanion Sverige (Kooperativ Utveckling), de sociala kooperativens intresseorganisation, Skoopi och Kommunal.

Projektets syfte är att verka för integration på arbetsmarknaden för grupper som av olika anledningar är diskriminerade eller utestängda genom att förbättra förutsättningarna för det sociala företagandet. Det grundläggande synsättet i projektet är att social ekonomi historiskt och internationellt visat sig vara ett kraftfullt verktyg för

människor utan makt att tillgodose gemensamma behov. Kooperativ samverkan och reell delaktighet (empowerment) kan bygga upp individernas motivation, ansvar och kapacitet med varaktig sysselsättning som resultat.

Projektets mål är att förbättra möjligheterna för sociala företag att etableras och utvecklas. För att åstadkomma detta behövs förändringar på många olika plan, hos beslutsfattare, de sociala företagen och inom målgrupperna. De förslag till förändringar som projektet presenterar berör många politikområden men i första hand: närings- arbetsmarknads-, och socialpolitiken.

Ett analysarbete av viktiga faktorer för att nå målet har definierat ett antal centrala frågor för det sociala företagandets utveckling och förmåga att på ett effektivt sätt vidga arbetsmarknaden. Dessa frågor har utgjort utgångspunkt för utvecklingsarbete som behandlar följande områden:

- Socioekonomiska bokslut – att värdera de samhällsekonomiska effekterna
- Utveckling av försörjningssystemen för företagens medarbetare
- Underlätta och stimulera offentlig upphandling av sociala företags tjänster
- Underlätta kapitalförsörjning till sociala företag
- Utveckling av stödstrukturer för socialt företagande
- Tillvarata utvärderingar och forskning i Utvecklingspartnerskapen

1.2 Kapitalförsörjning

Denna rapport är ett resultat arbetet inom arbetsgruppen ”Kapitalförsörjning till sociala företag”. Gruppens arbete syftar till ökade kunskaper i den sociala ekonomin och dess stödstrukturer om kapitalförsörjning för sociala företag och att synliggöra de specifika svårigheter som sociala företag möter när de står inför att finansiera start eller utveckling av verksamheten. För att utveckla lösningar på problemet med de sociala företagens kapitalförsörjning skulle arbetet ske i samarbete med andra initiativ inom den sociala ekonomin. Vidare avser man söka skapa ett intresse hos finansiella aktörer för investeringar i sociala företag. Redan inledningsvis är det viktigt att påpeka att fokus för gruppens arbete legat på kapitalförsörjning och inte på de sociala företagens egenfinansiering. Frågor kring upphandling är mycket centrala och betydelsefulla för de sociala företagens utveckling, men behandlas i rapporten ”Hur få fler sociala företag som utförare av offentliga tjänster”.¹

¹ Beställs på www.nutek.se

Kapitalförsörjning

Ett företag har behov av kapital för att betala sina omkostnader och investeringar. En del av kapitalet kommer in från företagets egen verksamhet i form av intäkter från försäljning av varor och/eller tjänster. Med *kapitalförsörjning* menas det kapital i form av lån och riskkapital som företag behöver utöver det som företaget själv kan generera.

Finansiering

Ett annat begrepp som används är *finansiering*. En verksamhet kan ha behov att finansiera olika saker, t.ex. investeringar eller tillfälliga underskott. Man kan använda olika strategier för finansiering, antingen med lån, med riskkapital (ägarkapital) eller bidrag. Egenfinansiering innebär att man använder egna uppsamlade eller löpande inkomster.

Huvudförfattare till rapporten är Jan Svensson, Coompanion Göteborg. Arbetsgruppen har bestått av Bridget Wedberg, Coompanion Roslagen, Per-Erik Andersson, Agdor, Daniel Lindgren, Vägen Ut! och Ulla Herlitz, projektet lokalekonomi.nu.²

En referensgrupp med deltagare från Nutek,³ Almi,⁴ Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet, Sveriges kommuner och landsting, ESF-rådet,⁵ JAK Medlemsbank⁶ och Ekobanken Medlemsbank⁷ har följt och kommenterat arbetsgruppens arbete.

Arbetsgruppen har producerat tre rapporter vars resultat och förslag utgör underlag till denna rapport. Rapporterna berör följande ämnen: Finansiering av socialt företagande – undersökning av socialt företagande samt modell över etableringens faser. Projektfinansieringens betydelse vid starten av sociala företag. Analys av olika finansieringsmodeller vid starten av sociala företag.

² www.lokalekonomi.nu

³ www.nutek.se

⁴ www.almi.se

⁵ Europeiska Sociala Fonden, www.esf.se

⁶ www.jak.se

⁷ www.ekobanken.se

2 Social ekonomi och sociala företag

Under de senaste åren har den sociala ekonomins roll för tillväxt, välfärd och demokrati betonats alltmer. En arbetsgrupp med personer från fem departement och företrädare för den sociala ekonomin utarbetade under 1999 följande beskrivning av social ekonomi:

”...organiserade verksamheter som primärt har samhällliga ändamål, bygger på demokratiska värderingar och är organisatoriskt fristående från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs huvudsakligen i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheter inom den sociala ekonomin har allmännytta eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft.”

Den sociala ekonomin omfattar cirka 5 procent av vår ekonomi och motsvarande andel av arbetskraften har sin utkomst inom den. 90 procent av medborgarna deltar i sektorn som medlemmar. Man beräknar att de tillsammans utför ideellt arbete motsvarande 300 000 årsarbeten.

De sociala företagen är en del av den sociala ekonomin. Den definition på socialt företag vi utgår från inom projektet ”Socialt företagande – vidgar arbetsmarknaden” är följande:

Sociala företag:

- Integrerar människor i samhälle och arbetsliv
- Skapar delaktighet för medarbetarna
- Återinvesterar sina vinster i den egna verksamheten eller liknande verksamheter
- Är fristående från offentlig sektor

Det finns en lång tradition av sociala företag i Europa. I Sverige ökar de i antal och under de två senaste åren har cirka 30 nya företag etablerats. Ett omfattande utvecklingsarbete sker inom gemenskapsinitiativet Equal och andra EU-program. Utvecklingen är beroende av stöd från näringspolitiken för det sociala entreprenörskapet och att de sociala företagen erkänns som ett verktyg i arbetsmarknadspolitik. Flera statliga utredningar har under senare år framhållit sociala företag/kooperativ som en möjlighet för grupper som har mycket svårt att etablera sig på arbetsmarknaden men också som komplement till Samhall m.m.

3 Finansiering av socialt företagande

Ett socialt företag är en näringsverksamhet som säljer tjänster och/eller produkter på den privata marknaden men också till offentlig sektor (rehabilitering/arbetsträning m.m.). Företaget har tydliga sociala mål och är demokratiskt styrt. Eventuella överskott går tillbaka till verksamheten. Sociala företag omfattar etiska värderingar kring social, miljömässig och ekonomisk hänsyn till sin omvärld. Den kooperativa formen är vanlig bland sociala företag, t.ex. i form av sociala arbetskooperativ. Många sociala företag har en stark koppling till den offentliga sektorn. Som leverantörer av välfärdstjänster men också genom samhällelig kompensation för medarbetarnas lägre produktionsförmåga t.ex. lönebidrag och trygghetsanställning. I andra fall är individerna beroende av socialförsäkringssystemet (sjukbidrag, socialbidrag, aktivitetsstöd) för att överbrygga perioden mellan arbetslöshet eller sjukskrivning tills det är möjligt att få en anställning. De sociala företagen är fristående från offentliga sektorn men har ofta en stark koppling till den.

Detta kapitel handlar om finansiering av socialt företagande. För att förstå mekanismerna hur ett socialt företag fungerar i detta avseende har vi genomfört en studie av 13 sociala företag samt en teoretisk jämförande modell av olika typer av företag; tillväxtföretag, levebrödsföretag och sociala företag. Utifrån erfarenheter och sakkunskaper hos deltagarna i projektets arbetsgrupp och referensgrupp har underlaget diskuterats och analyserats. Resultatet sammanfattas under följande rubriker:

- Hur ett socialt företag ser på sin ekonomi
- Vad som är utmärkande för ett socialt företag
- Viktiga frågor för utveckling av sociala företag
- Förslag till åtgärder för att underlätta utveckling av sociala företag

3.1 Hur ett socialt företag ser på sin ekonomi

De 13 studerade företagen som intervjuats⁸ återfinns alla i Göteborgsområdet och är relativt nystartade (omkring 2002/2003) i samband med Equal-projekten NESE⁹ och Vägen Ut!:

- Ateljé Trädet ek. för – socialt arbetskooperativ för kvinnor, handmålade sidenprodukter med försäljning i egen butik
- Diamanten Fritidsklubb ek. för – driver fritidsaktiviteter för barn i Gårdsten
- Kvinnocenter i Begsjön – kvinnoinsatningar, bl.a. jobbsatningar
- Kulturföreningen Bob – säljer konstnärlig utsmyckning
- Interkulturellt Resurscentrum – säljer kultur
- Bergsjöns Kultur och Mediaverkstan – säljer film, media
- Bergghemmet-Vuorikoti ek. för – säljer finsktalande hemtjänst
- Grogrunden i Bergsjön ek. för – säljer städning, fastighetsskötsel, catering etc
- Villa Solberg – säljer boendeplatser i ett halvvägshus för frigivna män
- Hemtjänsten Beth-Nahrin – säljer äldreomsorg för assyrier/syrianer
- Karins Döttrar Väv och Konsthantverkskooperativ – säljer arbetsträningsplatser för kvinnor som brutit med kriminalitet och missbruk
- Gårdsten Föreningskraft – säljer boende-tjänster
- Oliven mångfaldscentrum – säljer kooperativ äldreomsorg för äldre med utländsk bakgrund i Gårdsten

Företagen är organiserade som ekonomiska föreningar. Sammanlagt har de 453 medlemmar och 36 anställda. Omsättningen är cirka 9 mkr och de har totalt 23 450 kr i medlemsinsatser samt 850 000 kr i balanserade vinster, redovisat resultat samt reservfond. D.v.s. totalt 873 450 kr i eget kapital. Det är stor spridning i eget kapital. Förutom medlemsinsatser är det bara två av de 13 företagen som har balanserade vinster. Nio företag erhåller kommunala bidrag, åtta EU medel och en har fått statligt bidrag. Tre företag säljer till privata kunder, en säljer uteslutande till medlemmar, sju till kommunen och en får sina intäkter genom medlemsavgifter.

Tre av de sociala företagen har haft kassabrist och sex företag uppger att de har avstått från att utveckla idéer p.g.a. brist på kapital. Likviditetsproblemet har man löst på olika sätt genom att medlemmar lånat in pengar, väntat med skattebetalningen, mottagit förskott från kund eller fått låna från andra organisationer. I tio av företa-

⁸ Intervjuerna är utförda under 2004 och de ekonomiska resultaten avser år 2003.

⁹ NESE-projektet arbetade med en vidare definition av "socialt företagande" än NTG-projektet.

gen har andra resurser för att utveckla verksamheten tillförts genom ideellt arbete. Dessutom har elva företag erhållit projektmedel och åtta har lönebidrag eller praktikanter i sina verksamheter. Indirekta stöd till finansiering har erhållits genom att sju företag fått låna lokaler kostnadsfritt, två företag har lånat utrustning från andra organisationer och två delar resurser med andra organisationer. De sociala företagen tillfrågades också om deras syn på överskott och vinst. Endast ett företag är negativt till överskott och vinst. De som är positiva anger som skäl främst att man därigenom kan utveckla verksamheten och anställa fler medarbetare. Sex företag har inte haft något överskott. De övriga har använt överskottet till att köpa datorer eller sparat pengarna.

Studien av de 13 sociala företagen har gett en erfarenhetsbaserad kunskap om deras problem och även förslag till åtgärder för att underlätta kapitalförsörjning. Arbetsgruppen kan konstatera att gränsdragningen mellan kapitalförsörjning och andra problem/förslag som är viktiga för företagets utveckling inte alltid är klockrena. Beträffande kapitalförsörjning och tillväxt är det största problemet hur man kan skapa en stabil finansiering. Problemet är de tidsmässigt alltför korta uppdragen, och beroendet av en enda kund. De som säljer tjänster till kommunen har problem med att förhandlingar om uppdrag dragit ut på tiden. Ett annat problem är att man har haft svårt att hinna arbeta upp en buffert.

Den kunskap man anser sig sakna angående kapitalförsörjning är främst att man inte känner till andra alternativ än att låna. Vidare är de finansiella begreppen oklara för många. Många företag tror inte att de hade byggt upp verksamheten annorlunda om de vetat mer om kapitalförsörjning. Övriga företag menar att man borde titta mer på alternativa lösningar och starta den ekonomiska verksamheten något senare. För att underlätta kapitalförsörjning för sociala företag föreslås bättre stöd i övergången från projektverksamhet till företag, förändringar av offentliga upphandlingsrutiner och ändrade attityder från samhällets sida till socialt företagande. Man upplever också ett behov av politiskt stöd.

3.2 Vad som är utmärkande för ett socialt företag

Ett företag går under sin livshistoria genom ett antal faser. Behoven hos företagen skiljer sig mellan dessa faser. I ett företags olika faser kan även olika aktörer ha skilda roller och betydelse. Under de första faserna växlar dessa roller och behov snabbt. I litteraturen finns relativt mycket beskrivet om traditionella företags tillkomst, medan kunskapen om sociala företag är begränsad. I praktiken har en modell blivit dominerande för att beskriva etableringen av företag, synonymt med tillväxtföretag. Arbetsgruppen har valt att använda en sådan modell för att jämföra tre förenklade typer av företag – tillväxtföretag, levebrödsföretag och sociala företag. Syftet är att jämförelsen skall leda till en ökad förståelse för sociala företags utmärkande drag. Genom att studera etableringsflöden för de tre olika typerna av företag kopplas dessa till en

diskussion om stödstrukturer respektive finansiering för de olika faserna i flödena.¹⁰ Resultatet av jämförelsen kommer att användas som underlag för en diskussion av kunskapsbaserade förslag till åtgärder för att underlätta kapitalförsörjningen till sociala företag. Detta för att komplettera bilden av den erfarenhetsbaserade kunskapen från företagsstudien.

Med *tillväxtföretag* menas ett företag som behöver attrahera riskkapital för att utveckla affärsidén, och där man med hjälp av externt ägarkapital vill skapa en bättre start och snabbare tillväxt för företaget. Avkastningskraven blir därefter.

Med *levebrödsföretag* menas företag där ägaren oftast själv, eller med familjen driver ett företag, och ambitionen är att företaget skall ge grund för försörjningen. Majoriteten av Sveriges företag är levebrödsföretag.

Med *socialt företag* menas ett företag inom social ekonomi, vars huvudmål är att skapa arbete för grupper som har svårt att få eller behålla ett arbete, som drivs utan personligt vinstintresse och bygger på eget engagemang och demokratisk organisering.

Etableringens olika faser och stödstruktur

I modellen ingår sex faser i processen vid en etablering. Dessa är: behov, affärsidé, affärsplan, patent, start och tillväxt. I verkligheten kommer faserna inte renodlade och inte heller alltid sekventiellt, utan betoningen kan växla mellan faserna under en etablering eller ske parallellt. Ur ett analytiskt perspektiv finns det dock skäl att förenkla etableringsprocessen. Särskilt när man vill se vilka aktörer som stödjer processen och vilken stödstruktur som finns kopplat till etableringen av företagen.

I exemplet tillväxtföretag är det riskkapitalmarknaden som ger förutsättningen för att definiera tillväxtföretagets affärsidé, samt stödjer entreprenören i att formulera behovet. Hjälpen att utveckla affärsplaner kan fås via entreprenörskapsutbildningar/skolor, samt via Connect¹¹ och även Almi, nyföretagarcentrum m.fl. organisationer som kan bistå tillväxtföretaget. Dock är Connect specialiserade på just tillväxtföretag. Stöd med patentering kan ges av Almi.

Inkubatorer¹² kan stödja starten av tillväxtföretag. Vid tillväxten finns ofta affärsänglar,¹³ Almi m.fl. med som stöd.

¹⁰ Den jämförande studien av etableringens faser finns redovisad i delrapport 1, Finansiering av socialt företagande – Undersökning av socialt företagande samt modell över etableringens faser. Jan Svensson. Kooperativ Konsult. 2005.

¹¹ Connect stödjer nya företag med en s.k. språngbräda där företagen får feedback på sin idé från olika experter.

¹² En aktör som stödjer t.ex. med både lokal, styrelseledamöter, startkapital, nätverk m.m.

¹³ Privatpersoner som kan stötta med både kapital och kompetens.

I levebrödsföretag är det familjen och vännerna som stödjer entreprenören i att definiera och formulera behovet av företaget. Den lokala marknaden bidrar till att utforma affärsidén då marknaden signalerar efterfrågan och visar på hur affärsidén kan formuleras. Hjälp med att utveckla affärsplaner kan fås via många aktörer såsom Nyföretagarcentrum, IFS¹⁴ och lokala kooperativa utvecklingscentrum. Patentering sker inte så ofta i levebrödsföretag.

Eventuella familjedelägare och externa delägare kan stödja starten av levebrödsföretag. Tillväxt i levebrödsföretag sker främst generiskt, d.v.s. att man växer med hjälp av nya kunder.

I sociala företag är det målgruppen som stödjer initiativtagarna i att definiera och formulera behovet av företaget, och det är ofta eldsjälar som bidrar till att utforma affärsidén. Hjälp med att utveckla affärsplaner kan fås främst genom lokala kooperativa utvecklingscentrum/Companion. Patentering är inte vanligt bland sociala företag, eftersom det sällan handlar om patenterbara produkter. Medlemmarna stödjer starten av sociala företag, bl.a. genom ideellt arbete. Tillväxt i sociala företag sker främst genom att man växer genom försäljning på den privata marknaden eller genom uppdrag via avtal/upphandling med offentliga sektorn.

I analysen framgår att det är helt olika stödstrukturer i de tre typföretagens flöden. Detta får konsekvenser för företagets utveckling, både vad det gäller affärsutveckling och finansiell utveckling. Stödstrukturen är väl avgränsad. De resurser som är tillägnade tillväxtföretag är enkom avsedda för dessa osv. Därmed finns ett problem när strukturen möter de sociala företagen. Hur skall de sociala företagen hanteras och hur skall man värdera deras vilja att producera ”nytta för samhället”. Faktum är att varken levebrödsföretag eller sociala företag har tillgång till samma resurser som tillväxtföretag, även om man tar hänsyn till tillväxtföretagens större kapitalbehov, utvecklingskostnader och tillväxtpotentialer samt att högskolorna är fokuserade mest på tillväxtföretag. Ett utmärkande drag för sociala företag jämfört med övriga företag är den svaga stödstrukturen.

Etableringens olika faser och finansiering

Tillväxtföretagens finansiering i dess första faser, baseras inte sällan på högskolestudier, eller forskning, då många nya företag utgår från denna miljö. De kan få innovationsstöd som delfinansiering till patent. I senare faser vid start och tillväxt kan företagen få riskkapital, under startskedet s.k. såddkapital. En tendens är att riskkapital kommer in sent i processen, vilket betyder att det blir svårare att få tillgång till såddkapital och kapital till tidiga faser. Orsaken kan sökas i att ju yngre företaget är, ju svårare är det att bedöma möjligheten till avkastning och risken ökar för investeringen.

¹⁴ Internationella Företagarna i Sverige.

Levebrödsföretagen och dess entreprenör, baserar oftast sin försörjning i tidiga faser på annat arbete, eget kapital eller eventuellt start av näringsverksamhetsbidrag vid arbetslöshet. Att få tillgång till externt kapital är inte lätt. Bankerna är tveksamma till lån i starten, och kommer oftast inte in i processen förrän företaget uppvisar tillväxt. Även då kan det vara svårt om det enligt bankens bedömning inte finns tillräckliga säkerheter. Ett mindre riskfyllt sätt att starta ett företag är när en entreprenör lämnar sin anställning och får ett uppdrag med sig från sin tidigare arbetsgivare. I de fall en etablering förutsätter kundfinansierad tillväxt, innebär det att både start och tillväxt är beroende av försäljning.

I vår undersökning av sociala företag visade det sig att medlemmarna, som inte säljan är ganska många i en förening, lägger ned mycket ideellt arbete vid tidiga faser av etableringen. Därefter var en naturlig väg att söka projektfinansiering och att man bidrar med medlemsfinansiering.¹⁵ I senare faser förutsätts att sociala företag går från projektfinansiering till att sälja produkter och tjänster på den privata marknaden eller till den offentliga sektorn.

En granskning av flödena för de tre företagstyperna kopplat till finansiering, visar att de kritiska faserna är olika för respektive företagstyp. Tillväxtföretag har sin kritiska fas när man behöver få tillgång till riskkapital, vilket oftast sker i de senare faserna. För levebrödsföretag är en kritisk punkt när man vill, eller behöver få lån. För sociala företag är den kritiska punkten när man lämnar projektstadiet och ska bli ett vanligt företag. Man kan säga att tillväxtföretagen är ”baktunga”, då riskkapital kommer sent in i processen. Sociala företag däremot kan tolkas som ”framtung”, då projektfinansiering oftast kommer mycket tidigare. Resultatet kan bli att många sociala företag som får projektfinansiering sedan faller på ”målsnöret” då det är dags att utvecklas från projekt till företag och leverera produkter eller tjänster. Detta kan ge ett negativt intryck, eftersom det inte är lika synligt för myndigheter och allmänhet om ett tillväxtföretag inte får tillgång till riskkapital. Det finns även andra risker med projektfinansiering, t.ex. att man tillägnar sig ”fel” synsätt på företagande och blir fast i projektkulturen. Ett utmärkande drag för sociala företag är deras starka koppling till projektstöd i tidiga etableringsfaser. Se figur 1 om etableringens olika faser och finansiering.

¹⁵ I ekonomiska föreningar är det krav på medlemsinsatser, dock inget krav på insatsnivå eftersom man inte vill utestänga någon medlem pga av ekonomiska skäl.

Figur 1 Etableringens olika faser och finansiering

| | Behov | Affärsidé | Affärsplan | Patent | Start | Tillväxt |
|------------------|----------------------------------|-----------|------------|---------------------|-------------|-------------------------------|
| Tillväxtföretag | Oftast högskolestudier/forskning | | | Innovationsstöd | Riskkapital | |
| | Eget ideellt arbete | | | | | |
| Levebrödsföretag | Annat lönearbete | | | Eget kapital | | Lån |
| Socialt företag | Ideellt arbete från medlemmar | | | Projektfinansiering | | Upphandling Sälja tjänster |
| | | | | Medlemsfinansiering | | |

Kritiska faser

Tillväxtföretag Oftast mellan patent och tills man får riskkapital.

Levebrödsföretag Oftast efter starten då man vill växa eller få tillgång till rörelsekapital, då kan det vara svårt att få låna.

Socialt företag Dels innan projektstart (avsaknad av förtroende/kompetens), dels när man går från projekt till uppdrag/försäljning.

Kommentar: Det intressanta som denna bild visar är att sociala företag baserar sin externa finansiering via projekt, vanligtvis offentlig projektfinsiering. De sociala företagen får tillgång till finansiering något tidigare i fasen, jämfört med tillväxt- och levebrödsföretag, och har en "framtidig finansiering". Samtidigt kanske man kan säga att de sociala företagen har svårare sedan att växa jämfört med de andra företagstyperna, då det kritiska momentet är att övergå från projektfinsiering till försäljning av produkter och tjänster.

3.3 Viktiga frågor för utveckling av sociala företag

Studien av de sociala företagen och analysen av sociala företags utmärkande drag jämfört med andra typer av företag bildar underlag för detta avsnitt där arbetsgruppen diskuterar viktiga frågor för utveckling av sociala företag.

Risker med projektfinsiering för sociala företag

Det finns en stor risk att sociala företag blir för projektfokuserade och "lär sig för bra" att göra projektansökningar och då kanske missar "affärs-tänket". De får därmed svårt att övergå från projekt till företag. Vissa sociala företag har lyckats väl med att få t.ex. avtal med offentliga sektorn och kunnat utveckla sina företag, medan andra blivit fast i projektfasen. I vissa fall kanske kommunen ser projekt/projektfinsiering som ett rent verksamhetsbidrag med möjlighet till starkare styrning.

Det ideella arbetet har en stor roll vid starten av sociala företag

Man såg att de sociala företagen hade många medlemmar som lagt ned mycket ideell tid, och i undersökningen var just ideellt arbete den främsta alternativa metoden till finansiering. Det ideella arbetet var en förutsättning för att få igång en verksamhet, och de flesta (alla de intervjuade företagen) arbetade ideellt tills man fick projektfinsiering. Även senare kompletterades ofta projektfinsierade anställningar med ideellt arbete.

Attityder till vinstbegreppet

Undersökningen visade att 12 av 13 sociala företag var positiva till vinst. Den inställningen slog inte riktigt igenom när man sedan bedrev sin verksamhet. Man hade svårt att skapa marginaler. Projekt inom t.ex. Europeiska Socialfonden, bland annat Equal får inte skapa vinster. Detta är ytterligare ett argument för att den övervägande delen av företagets ekonomi bör komma från affärsverksamhet. Projekt kan efter etableringsfasen ge möjligheter till utvecklingsarbete men kan inte utgöra den långsiktiga finansieringen av verksamheten. Kanske bör handläggarna kring projekt ha en förståelse för (eller kanske regeländringar borde göras) att man även i projekt måste ha möjlighet att skapa marginaler som kan ge någon form av överskott för att öka möjligheten till tillväxt och stabilisera övergången till ren affärsverksamhet. I en undersökning som gjorts inom ramen för NESE visade det sig att kommunen är negativ till föreningar som har överskott, och är mer ovillig att ge bidrag till föreningar med eget kapital. Denna attityd kan hämma utvecklingen från projekt till företag. Vissa sociala företag har blivit "lärd" av det offentliga att det inte är bra med vinst och det kan skapa problem. Inom ramen för Equal-projekten har utbildningar och coachning fokuserat på vikten av överskott och en stabil balansräkning.

Stora hinder när man vill gå från projekt till entreprenör

Ett av de största hindren att gå från projekt till företag är konsten att få ett avtal för att bli leverantör till offentlig sektor. Både kommunen och ESF-myndigheten ger positiva signaler till att projektvägen är en möjlig väg att gå. Att efter avslutat projekt förhandla fram ett långsiktigt avtal med kommunen är i många fall en utmaning. Vissa har visat att det går att få till stånd avtal t.ex. Vägen Ut! Kooperativen som har avtal med kriminalvården. Sociala företag inom äldreomsorgen i Göteborg har haft stora problem. Vi tolkar problemet så att hindret för att utveckla verksamheten från projekt till företag i första hand inte beror på att de som driver företagen skulle ha begränsningar i motivation eller kunskap. Snarare beror det på andra faktorer som att konkurrensen är hård eller att man söker avtal inom områden där det offentliga inte vill släppa på kontrollen över driften. Det har visat sig att kommunen inte har en positiv syn på sociala företag som leverantör, trots att kommunen i många fall medverkar i själva projektet. Hur man skall hantera denna situation är inte helt lätt, kanske handlar det om hur upphandlingsregler tolkas, kanske handlar det om att justera vissa sociala företags affärsidéer, att försöka hitta andra som vill köpa tjänsterna eller att ändra attityder och inställning till sociala företag som leverantörer av samhällsinriktade tjänster.

Startmiljöns roll för företagens start

Det har stor betydelse för företagen i vilken miljö de startas, vilket analysen av modellen visar. Den miljö som högskolorna erbjuder ger en bra grogrund för tillväxtföretag, och familjen har stor betydelse för levebrödsföretaget, och för sociala företag har föreningslivet och lokalsamhället en stor betydelse för tillkomsten. En intressant omständighet som framkommit i undersökningen är att offentliga myndigheter säl-

lan fanns med i något sammanhang när idén om det sociala företagandet fördes fram (startmiljö), utan de kommer in senare i bilden. Här tolkar vi det som om det finns en skillnad gentemot den akademiska miljön (för tillväxtföretag), där samhället genom högskolans försorg finns med i allra högsta grad redan i tidigare faser. Det är en stor skillnad som bör leda till eftertanke och som bör tas upp till diskussion bland berörda politiker och myndigheter.

Skillnad i stödstrukturen

Det visar sig att det är stor skillnad i den stödstruktur som är uppbyggd kring de tre olika företagstyperna tillväxtföretag, levebrödsföretag och sociala företag. Det får konsekvenser för företagets utveckling på många olika sätt, tillgången till resurser, omvärldens inställning, egen självuppfattning, affärsidéns utformning osv. Det är viktigt att konstatera att här finns skillnader och att det faktiskt får konsekvenser. Kan man ”specialhantera” tillväxtföretag, så bör man kunna göra det även med sociala företag, det handlar om politisk vilja och hur man ser på samhället utveckling. Det finansiella verktyg som finns närmast till hands idag för sociala företag är att söka lokalt projektstöd.¹⁶ Vi tolkar det som om att det finns ett stort politiskt stöd för just tillväxtföretag, medan både levebrödsföretag och sociala företag inte har samma stöd.

Kreativa lösningar på kapitalförsörjning bland de sociala företagen

Undersökningen visar att få av de intervjuade sociala företagen hade lån eller en större ekonomisk insats från medlemmar. Det mesta av kapitalbyggandet hade skett genom projektfinansiering, eller ideellt arbete. De flesta affärsidéerna var tjänste-idéer som inte krävde något större kapital för investeringar. Dock visade undersökningen att de sociala företagen genom sina knappa resurser missade chanser till utveckling. Sex av företagen ansåg att brist på kapital gjort att man inte kunnat utveckla idéer.

3.4 Förslag till åtgärder för att underlätta utveckling av sociala företag

Diskussioner och analyser av företagsintervjuerna och de sociala företagens utmärkande drag har tillsammans med slutsatserna i föregående avsnitt resulterat i följande förslag från projektet:

- *Förslag till åtgärder i etablerad stödstruktur för sociala företag*

Den stödstruktur som finns etablerad idag för sociala företag, är främst de lokala kooperativa utvecklingscentrum/Coompanion som finns i varje län/region. Dessa är redan idag djupt involverade i etableringen av sociala företag både som rådgivare och även som partners i många projekt.

¹⁶ EU medel via ESF rådet t.o.m. 2007.

Flera Coompanion är också mellanhandsorganisation för EU stödet ”lokalt projektstöd” som funnits i några år som många sociala företag har fått del av. När nuvarande strukturfondsperiod avslutas 2007 upphör detta stöd. Det lokala projektstödet har varit ett viktigt finansiellt instrument som komplement till allmän rådgivning. I nästa strukturfondsperiod bör det skapas nya sådana instrument. Man borde också diskutera om Coompanion kunde få ett tydligt uppdrag inriktat på utvecklingen av sociala företag. I uppdraget skulle ingå att tillsammans med kommunerna undersöka förutsättningarna för denna typ av företag, att analysera det ideella arbetets roll i starten av dessa företag och hur övergången till hållbar affärsdrivande verksamhet kan underlättas.

- *Förslag till åtgärder i offentlig förvaltning*

Tjänstemän som handlägger projektf finansiering bör kräva bättre underlag för bedömning av verksamhetens affärsmissiga möjligheter till långsiktig överlevnad innan man tar beslut om att godkänna projektf finansiering. Medel bör finnas för förstudier och/eller konsultinsatser som stöd i utveckling av projektidéer och ansökningar.

Det behövs mer utbildnings- och informationsinsatser riktade till handläggare om sociala företag och om företagens utmärkande drag.

Detta är också viktigt att offentliga inköpare/upphandlare som ska göra förfrågningsunderlag och bedöma anbud från sociala företag får ökad kunskap om sektorns förutsättningar.

- *Förslag till åtgärder bland aktörer inom sociala ekonomin*

Det finns ett behov av ökad kunskap hos eldsjälar och ledare i den sociala ekonomin om kapitalförsörjning och finansiering. Det behövs mer utbildnings- och informationsinsatser riktade till aktörerna inom social ekonomi om vad sociala företag är och om företagens utmärkande drag. Ökade kunskaper om möjligheten att sälja till offentlig sektor och hur man svarar på ett anbud behövs.

- *Förslag till åtgärder i politiken*

Det finns en välutvecklad struktur för satsningar på tillväxtföretag. Att det finns en stödstruktur och att stödstrukturen är fokuserad och vet sina mål har lett till positiva effekter. Utvecklingen av en nationell strategi för att stödja sociala företag i sin helhet bör inkludera både kapital, högskoleinsatser och tydliga uppdrag till stödstrukturen. Jämförelser kan göras med stödstrukturen och utvecklingen kring tillväxtföretag. Anpassade insatser på motsvarande sätt för finansiering av sociala företag skulle bidra till utvecklingen av socialt entreprenörskap. Att utveckla marknaden för sociala företag bör också vara ett mål. Där ingår fler faktorer än kapitalförsörjning, t.ex. hanteringen vid offentlig upphandling som att tillämpa sociala hänsyn och att anpassa uppdragens storlek och anbudsprocessen.

4 Projektfinansieringens betydelse vid starten av sociala företag

För att förstå mekanismerna bakom projektfinansiering har arbetsgruppen först gjort en kortfattad beskrivning av de viktigaste projektbidragen för sociala företag och därefter intervjuat fyra handläggare för dessa projektstöd. Utifrån erfarenheter och sakkunskaper hos deltagarna i projektets arbetsgrupp och referensgrupp har underlaget diskuterats och analyserats. Resultatet sammanfattas under följande rubriker:

- Några projektstöd riktade till sociala företag
- Slutsatser av intervjuer med handläggare av projektstöd
- Förslag till åtgärder kring projektfinansiering av sociala företag

Tillväxtföretag kan söka riskkapital för att utveckla sina idéer. För ett socialt företag är detta en orimlighet. En slutsats i föregående avsnitt är att projektstöd är ett viktigt instrument vid starten av ett socialt företag. Det framkom också att projektfinansiering har både fördelar och nackdelar. En av fördelarna är att grupper får chans att utveckla sina idéer till sociala företag. En nackdel kan vara att det ibland kan låsa fast grupper i fortsatt beroende av projektfinansiering. Därför valde vi att särskilt studera projektfinansieringens betydelse. Syftet med en sådan studie var att undersöka vilken betydelse projektfinansiering har för starten och den fortsatta driften av sociala företag. En central frågeställning är om projektfinansiering leder till start av hållbara sociala företag, eller till verksamheter som saknar egen ekonomisk bärkraft och blir beroende av fortsatt projektfinansiering?

4.1 Några projektstöd riktade till sociala företag

Vi har valt att beskriva de program för projektfinansiering, som grupper av människor med ett gemensamt mål/idé har sökt för att starta en social verksamhet med syfte att utveckla ett socialt företag. Det kan också gälla redan befintliga sociala företag som vill utveckla sina företag. De program som ingår i studien är Lokal utveckling och entreprenörskap (LUE), Insatsområde 4, Mål 3/ESF-rådet (Lokalt projektstöd) samt gemenskapsinitiativet Equal.

Lokal utveckling och entreprenörskap är ett program som stödjer idé- och kompetensutveckling, samverkansstrategier, mindre förstudier för lokal utveckling m.m.

Målgrupper är enskilda personer, företag, föreningar, byalag och utvecklingsgrupper. Målet är bl.a. att öka entreprenörskapet och skapa fler sysselsättningstillfällen. Programmet administreras på läns-/regional nivå. I Västra Götaland finns tre insatsområden; stöd till lokalt utvecklingsarbete, samverkan samt stötta nya idéer.¹⁷ LUE har varit ett tvåårigt program som har sett väldigt olika ut i olika delar av landet. Det har under denna tid även utvecklats rutiner på regional nivå för handläggningen av programmet och detta har delvis gjorts utan kontakt med målgruppen. Kännedomen om programmet har varit ganska liten ute i landet och en bedömning är att om fler hade känt till det skulle förmodligen många fler ha sökt. Ansökningsförfarandet har varit mycket enkelt liksom kravet på redovisningen.

Insatsområde 4 – lokal utveckling och lokalt projektstöd – är EU programmet Växtkraft Mål 3:s minsta insatsområde. Programmet syftar till att stimulera sysselsättningen inom social ekonomi. Föreningar, byalag, stiftelser och kooperativ kan söka upp till 100 000/200 000 kr för att utveckla en idé som leder till att personer långt från arbetsmarknaden får anställning. En tanke med denna insats är att stödja organisationer att utveckla projektverksamhet till ordinarie verksamhet. Det har visat sig i olika utvärderingar att cirka 20 procent av projekten anser sig kunna leva vidare utan externa medel och att cirka 20 procent kommer fortsätta med externa medel. Det är relativt få projekt som anser att man skapat eller bevarat arbetstillfällen, men man menar att reguljära jobb kan åstadkommas på sikt genom de åtgärder som initierats genom lokala utvecklingsprojekt. En majoritet av projekten inom programmet hade inte kunnat genomföras utan detta stöd från socialfonden. Projekten som vänder sig till den sociala ekonomin förväntas bidra till sysselsättningstillfällen på lång sikt. Många projekt kännetecknas av hög utväxling på socialfondsinsatsen, eftersom medlen i praktiken ”växlas upp” genom ideellt arbete.

Gemenskapsinitiativet Equal¹⁸ inom Europeiska socialfonden syftar till att främja nya metoder för att motverka diskriminering och all slags ojämlikhet inom arbetslivet och arbetsmarknaden. Genom Equal satsar EU och Sverige resurser för att alla människors förmåga, kompetens och utvecklingsmöjligheter ska tas till vara oavsett kön, ålder, etnisk tillhörighet, sexuell läggning eller eventuella funktionshinder. Programperioden sträcker sig från 2001 till 2007. Genom Equal satsas totalt 1,5 miljarder kr i Sverige. Grunden är att arbetet skall ske i s.k. utvecklingspartnerskap. Tanken är att samverkanspartner från offentlig, privat och ideell sektor går samman och utvecklar idéer, arbetssätt och metoder. Ett syfte är att inom programmets ram kunna pröva nya modeller som leder till system- och attitydförändringar. Ett av Equals teman är att ge möjlighet att starta affärsverksamhet, samt identifiera och utnyttja nya sysselsättningsmöjligheter. Equal är ett stort och omfattande program som främst söks av större organisationer eller partnerskap. Det är speciella ansökningstider och

¹⁷ Se www.vgregion.se för mer information.

¹⁸ www.esf.se

ett mycket omfattande ansökningsförfarande. Inga fler Equal-program kommer att utlysas i Sverige. Flera av företagen i vår studie som presenterades i föregående kapitel har startats eller vuxit med hjälp av ett Equal projekt. Tidsramen för ett Equal projekt är ca tre år.¹⁹

4.2 Slutsatser av intervjuer med handläggare av projektstöd

Intervjuer har genomförts med fyra handläggare,²⁰ två som handlägger LUE stödet och en vardera för IO4 och Equal. De intervjuade har fått svara på fyra frågeställningar och ett antal underliggande frågor. Handläggarna har fritt fått tolka frågeställningarna utgående från sina erfarenheter och kunskaper om projektfinansiering. De fyra frågeställningarna var:

1. Har projektfinansiering haft betydelse för starten av de sociala företagen, och i så fall i vilken grad?
2. Vilka hinder kan relateras till projektstöd?
3. Vilka fördelar finns med projektstöd?
4. Vilka former av projektstöd är mest värdefulla?

Utifrån svaren²¹ på frågorna har ett antal slutsatser utkristalliserats. Slutsatserna och arbetsgruppens kommentarer utgör en viktig bakgrund till de förslag till åtgärder kring projektfinansiering av sociala företag. I figur 2 redovisas en SWOT-analys över projektfinansiering.

Det är viktigt att definiera ändamålet med projektfinansiering av sociala företag

Projektfinansieringen fungerar bra som stöd vid utveckling av sociala företag. I några fall när det gäller Lokalt projektstöd och LUE har det varit svårt att i ansökan utläsa om de sökande avser utveckling av verksamhet och inte verksamhetsstöd. Ett annat problem är myndigheternas motstridiga budskap. En offentlig aktör kan initiera ett program och erbjuda projektfinansiering. När det sociala företaget fått projektstöd och startat sin verksamhet säger samma aktör nej till köp av deras tjänster. Den offentliga aktören är inte alltid konsistent i sitt agerande. Risker är att man ger för stora förhoppningar och det kan skada både enskilda personer som engagerat sig och tilltron till myndigheten. Ett sätt att hantera detta kan vara att koppla program med projektfinansiering till bl.a. RTP²² arbetet, för att få med de politiska instanserna i arbetet med att formulera och besluta om ändamål med program.

¹⁹ Halvtidsutvärdering Equal. Ledningskonsulterna AB. www.esf.se

²⁰ För en mer detaljerad redovisning se delrapport 2 "Projektfinansieringens betydelse vid starten av sociala företag. Jan Svensson. Coompanion Göteborg. 2005.

²¹ Svaren på frågeställningarna finns redovisade i delrapport 2 från projektet. Se not 19.

²² Regionala tillväxt program hos länet/regionen.

Små medel till sociala företag är effektiva

Det visar sig att även små medel, främst inom LUE och Lokalt projektstöd, är effektiva. Handläggare anser att även små medel från 50 000 kr kan skapa resultat och uppnå konkreta mål. Slutsatsen man kan dra är att finansiärer bör fundera på om man hellre skall finansiera flera mindre projekt än ett fåtal större. Man kan också tänka sig längre projektider och mindre belopp istället för tidsmässigt korta projekt med större summor.

Projektfinansieringens roll för sociala företag

För vissa sociala företag har projektfinansiering varit en förutsättning för att etablera det sociala företaget. Verksamheter som projektfinansieras sträcker sig över hela skalan från kompetensutveckling och marknadsföring till etablering av det sociala företaget. Projektet är den ram som fångar upp både målgruppen och möjligheten att lösa målgruppens problem genom att etablera ett socialt företag. Det är inte alltid målgruppen själv som initierar och utarbetar projektansökan utan det sker ofta genom externa aktörer. Främst gäller detta Equal-ansökningarna. Genom projektfinansiering får sociala företag chans att testa en idé och tid att prova något nytt. Detta har visat sig vara mycket värdefullt.

Genom projektfinansiering kan den sociala ekonomins aktörer visa vilka åtgärder och verksamheter som är viktiga. Det blir ett sätt att skicka en signal om vad den sociala ekonomins aktörer prioriterar, vad som är en önskvärd förändring. På så sätt är projektfinansiering ett effektivt medel för förändringsarbete och utveckling. Baksidan av myntet är att den sociala ekonomins fristående ställning kan undergrävas. Det som projektfinansieras är kanske inte det som medlemmarna i den sociala ekonomins organisationer ursprungligen gått samman för att åstadkomma. Genom att anpassa sig till krav i programmet kan man komma bort från den idé som samlade dem. En slutsats är att det är viktigt att det finns ett perspektiv av empowerment i program för projektfinansiering för den sociala ekonomin.

Sociala företag visar flera positiva bieffekter av projektfinansiering

Det visar sig att deltagarna i projekten växer på många sätt; man får ökat självförtroende, blir mer kompetent, ökar sitt nätverk, ändrar uppfattning om sin verksamhet, blir mer professionell. En annan bieffekt är att den sociala ekonomin själv tar ansvar för sin utveckling och är verktyget för att komma från utanförskap arbetslöshet, sjukskrivning m.m. och in i ett sammanhang/arbete. Det har även synliggjorts att många grupper som löser sina problem på egen hand är mycket innovativa och entreprenöriella. En orsak till detta är att föreningar har problemen så nära inpå. De är tydliga och konkreta och man har ofta förslag på lösningar. Via projektfinansiering får de resurser att realisera och testa sina idéer.

Projektfinansiering – ett effektivt verktyg för utveckling av sociala företag

Det finns ingen som satsar riskkapital i sociala företag. Projektfinansiering blir därför det enda verktyg som egentligen stödjer starten av sociala företag. När projektfinansiering fungerar som bäst är det ett mycket effektivt verktyg till förändring och integration. Som tidigare nämnts, kan man med små medel få stor effekt, d.v.s. få människor att gå från utanförskap till arbete/försörjning. Projektfinansiering fungerar speciellt bra om man kan kombinera det med en enkel redovisningsform och där man kan använda delar av budgeten till inköp av inventarier. LUE-programmet är ett gott exempel på detta. Projektfinansieringen skapar även en legitimitet för dem som driver projekten.

Kompetensutveckling är viktigt för att utveckla de som driver sociala företag

Det har i många fall visat sig att det är minst lika viktigt att kompetensutveckla de blivande företagarna som att fokusera på affärsutveckling. Som en handläggare sa, ”först utveckla organisationen – sen utveckla affärerna”. Därför är det viktigt att i kriterierna för ansökan se över möjligheten att ge projektfinansiering både till kompetensutveckling och till affärsutveckling. Det kan också vara viktigt att även se till att det finns lite ”lärpengar” i projektet, så att man har möjlighet att prova, våga, testa.

Projektstöd ger tillväxt i social ekonomi

Via projektstöd har många livskraftiga verksamheter startat och utvecklats. Projektfinansiering ger en chans för människor med idéer att förverkliga dessa. Den är ett sätt att komma igång med en etableringsprocess. Via mellanhandsorganisationer har den sociala ekonomins aktörer själva möjlighet att påverka utvecklingen, vilket innebär att de som bäst känner till förutsättningarna får möjlighet att utveckla sektorn. En lokal förankring och en stark delaktighet från målgruppen har varit en förutsättning för projekten och har stärkt projekten.

Risker och hinder med projektfinansiering av sociala företag

Det finns en rad risker och hinder förknippade med projektfinansiering. Största risken/hindret är att många utestängs eftersom det ofta upplevs som svårt att ansöka om projekt. Många mindre organisationer hindras att söka t.ex. Mål 3 eller Equal på grund av komplexiteten. Enda undantaget är IO4- och LUE-projekten som varit något lättare att söka, men dessa försvinner i nästa strukturfondsperiod. Ett annat hinder är att projektfinansiering kan påverka likviditeten för hårt i mindre organisationer eftersom man får huvuddelen av projektmedlen i efterskott. Till slut blir det bara professionella och finansiellt starka organisationer som kan söka.

Det finns också en stor ”projektrötthet” inom social ekonomi, bland annat därför att det är arbetskrävande och man måste formulera sig på ett speciellt sätt. Detta utestänger många grupper. Kritiken mot projektfinansieringen är att den leder till

bristande kontinuitet i sektorn då bidrag inte finns för ordinarie verksamhet. Istället tvingas att man hela tiden söka nya projekt. Likaså undergrävs den sociala ekonomins frihet och den blir ett instrument för att implementera någon annans program. Det finns även en risk att projektfinansiering används som verksamhetsstöd och grundfinansiering. Det tar lång tid för en handläggare, eller mellanhandsorganisation, att se igenom detta. Det krävs en speciell kompetens för att projektfinansiering skall ge bästa möjliga resultat, och det krävs respekt för att det tar tid att uppbygga en erfarenhetsbas och kompetens i arbetet.

Vissa projektfinansieringsinstrument har också varit otydliga i sin målbeskrivning, vilket fått effekten att en del sökande har trott att man kan ansöka om finansiering av ordinarie verksamhet. Det har även varit olika riktlinjer i olika delar av landet. Flera projektägare verkar tro att det går fortare att nå resultat i projekten än vad som är rimligt. En risk är då att man tar på sig för mycket i projektet i förhållande till projekttidens längd. Projekten behöver ibland få en längre period för att avslutas så att det sociala företaget kan hitta andra finansiärer och köpare av produkter och tjänster. Risken är annars att man väntar med att ordna vidare finansiering för sin verksamhet tills det är för sent. En erfarenhet man gjort inom Equal är att utveckling med etablerade aktörer verkar ha större möjlighet till överlevnad, än projekt som startas av helt nya grupperingar.

Figur 2 SWOT-analys över projektfinansiering

| | |
|---|---|
| <p><i>Styrkor:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ger tid till att utveckla något nytt • Signalerar förändring • Tydligt sätt att styra mål, insatser och uppföljning • Små medel ger goda resultat • Projekt stärker individen (får ta nya roller m.m.) | <p><i>Svagheter:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Verksamheter kan bli beroende av projektmedel för sin ordinarie verksamhet • Verksamheter söker projektmedel utan rätt känsla för vad konsekvensen kan bli, utan att veta varför man söker projektmedel (utöver pengarna) • Korta projekttider uppfattas som problem av många • Svårt mäta resultat av projekt • I vissa fall avsaknad av entreprenörskap bland föreningar |
| <p><i>Möjligheter:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ett sätt för social ekonomi att själv ta ansvar för sin utveckling • Föreningar kan utvecklas från bidragstagare till intäktsskapare • Ett verktyg för att inkludera exkluderade grupper • Många bevis på att projektfinansiering leder till nya intäkter/verksamheter • Idag finns många handläggare som har stor kompetens att se vilka möjligheter projekt har till fortsatt överlevnad – en kompetenspotential • Projektfinansiering ger tillväxt | <p><i>Hot:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Offentliga sektorn ser projekt som ett annat sätt att ge bidrag/stöd • Föreningar ser projekt som bidrag och inte som "investering" • Handläggare har svårt att bedöma om en ansökan gäller utveckling eller verksamhetsstöd • Är projektfinansiering illojal konkurrens? |

4.3 Förslag till åtgärder kring projektfinansiering av sociala företag

Diskussioner och analyser av de kartlagda projektstöden och intervjuerna med stödhandläggare har resulterat i följande förslag från projektet, att:

- modellen ”Lokalt projektstöd” utvecklas och permanentas. Modellen har bl.a. inneburit ett relativt enkelt ansökningsförfarande och det har varit viktigt för de sökande.
- möjligheten att kombinera projektfinansiering och lån i samma ansökan utvecklas och kopplas till rådgivning och kompetensutveckling. I startfasen behövs ett projektbidrag som sedan stegvis kan övergå i ett lån. Det ska vara utformat så att det kan handläggas snabbt och enkelt.
- målen för programmen utformas tydligare. Projektutlysare bör ägna mer tid åt att vara tydliga i på vilka grunder man ger projektfinansiering, så att organisationer kan undvika att helt i onödan lägger ned tid på ansökan. Det ska finnas enkla mallar för utvärdering och redovisning så att hela processen är överskådlig för den sökande. En viss procent av projektmedlen ska kunna ges i förskott, så att man snabbt kan komma igång med verksamheten.
- en utveckling och permanentning av konceptet med mellanhandsorganisation genomförs. Mellanhandsorganisationer har nära kontakt med målgruppen, de kan lokalt anpassa information och marknadsföring samt kombinera stöd till ansökningskrivande och rådgivning för affärsutveckling.
- erbjuda utbildningsinsatser för den sociala ekonomin, för dem som saknar tillräcklig kunskap om entreprenörskap. De behöver bl.a. kunskap om regler inom offentlig sektor och om den politiska strukturen.
- utveckla bättre utvärderings- och mätinstrument för projekt. Många handläggare har åsikten att det är svårt att mäta resultat och effekt av projekt.
- längre projekttider beviljas eftersom utveckling tar tid. Det är bättre att ge mindre medel under en längre period och trappa av finansieringen successivt. Därefter kan verksamheten övergå till lån.
- en internetbaserad kunskapsdatabas inrättas där likartade projekt kan mötas för att utbyta kunskap, tips och råd. Den ska inrättas i nära samverkan med affärsrådgivare inom den sociala ekonomin.
- en regional fond inrättas som är knuten till socialt företagande och har både låne- och bidragsmöjligheter. Speciellt utformade låneinstrument kan erbjudas via fonden av t.ex. banker och kreditgarantiföreningar.
- utreda och analysera vilken form av projektfinansiering som ger bäst resultat.

5 Finansieringsmodeller för sociala företag

Föregående kapitel behandlade projektfinansiering vid starten av sociala företag. Detta kapitel handlar om den finansiering som tar vid efter projektstarten. När ett socialt företag har startats och introducerats på marknaden kommer andra behov, problem och möjligheter. En verksamhet som övergått från projekt till företag har helt enkelt andra utmaningar. Att skapa tillräckligt med överskott för att driva verksamheten och att få tillgång till kapital för att kunna finansiera utveckling är två av dem. Syftet här är att skapa förståelse – både konsekvenser och förutsättningar – kring olika finansieringsinstrument och hur dessa kan användas. För att belysa detta har en fallstudie genomförts. Villa Solberg som startade som ett projekt inom ramen för Vägen Ut!-projektet²³ och utvecklades till ett socialt företag har utgjort basen i en finansieringsanalys där 31 olika finansieringsinstrument har testats.

5.1 Villa Solberg – bakgrund och ekonomi

Villa Solberg driver ett s.k. halvvägsboende. Verksamheten har krav på total drogfrihet och vänder sig i första hand till män över 35 år, som är på väg ut ur fängelse. De som bor på halvvägshuset studerar eller arbetar och är inte i behov av behandling, men de har alla en bakgrund med missbruk och kontakt med Kriminalvården.

Villa Solberg är ett personalkooperativ. Produkten man säljer är ett ”tryggt drogfritt boende”. Starten skedde i april 2003. Företaget har fyra delägare/medlemmar, som även arbetar i verksamheten. Villa Solberg är beläget par mil utanför Göteborg, erbjuder hög kvalitet på boendet avseende möbler, inredning, husets standard m.m. och totalt arbetar sex personer i verksamheten. På Villa Solberg bor i genomsnitt sex personer, maxkapaciteten är sju personer. De boende är skyldiga att delta vid två möten i veckan och erbjuds dessutom att delta i friskvårds- och träningsprogram. Utöver den egna sysselsättningen tar de del av matlagning och andra vardagssysslor som ett eget boende innebär. Det förutsätts att de boende är självgående.

²³ Vägen Ut! ett projekt inom gemenskapsinitiativet Equal.

Omsättningen 2004 var 2 095 251 kr. Villa Solberg har en stabil omsättning baserad på de intäkter de får för sina boendeplatser, främst intäkter från kommun och kriminalvård.

Företaget når lönsamhet med en beläggning på fyra boendeplatser. Halva lönekostnaden finansieras via lönebidrag. Utan detta hade det varit svårt att ekonomiskt klara starten av verksamheten. Men det finns en poäng i att anställda erhåller lönebidrag och att Villa Solberg erhåller kompensation för att man anställer personer med nedsatt arbetsförmåga. Den ambition man har är att rekrytera före detta intagna, som har mycket svårt att få anställning, för att öppna en karriärväg vidare in i den ordinarie arbetsmarknaden.

En analys av företagets ekonomi visar på några svårigheter. De binder en del pengar i kundfordringar, kanske skulle likviditeten kunna förbättras genom effektivare faktureringsrutiner. Jordbruksarrendet som man har med kommunen innebär att arrendatorn ansvarar för att rusta upp fastigheten. Arrendet löper på sex år. Fastigheten har renoverats av Villa Solberg för 100 000-tals kronor. Senast renoverade man ett badrum. När/om arrendet upphör kan man återfå en del av dessa investeringar. Det är dock en fördyrande faktor för Villa Solberg jämfört med om de själva hade ägt fastigheten. Idag betalar företaget både en hög hyra och får stå för reparationer. Vid köp av en bil för 106 000 kr, fick en av ägarna gå i personlig borgen för 50 000 kr. Detta skulle också ha varit fallet om de försökt leasa bilen. Hyra, mat, lön, bil, bensin är de stora kostnaderna i verksamheten. Idag har man ingen checkkredit. Ett sparkonto på Ekobanken Medlemsbank på cirka 50 000 kr utgör deras buffert. Utöver det rent finansiella perspektivet kan konstateras att Villa Solberg har ett gott renommé bland många människor, både privatpersoner, tjänstemän i offentlig sektor och olika nätverk som stödjer dem. De har ett stort "socialt kapital".

Att Villa Solberg inte äger fastigheten gör att de inte har stora skulder. Å andra sidan är kostnaden högre än om de ägt fastigheten själv. Ur ett resultatperspektiv är det lämpligt att ha en ambition att köpa fastigheten men de har svårt få lån p.g.a. dålig säkerhet för banklån. Det största behovet på sikt är just kapital för investeringar; köp av fastighet och ny bil. Villa Solberg har ett stort socialt kapital och de medlemmar, individer och organisationer som stödjer Villa Solberg skulle kunna nyttjas även ur ett finansieringsperspektiv. Det kan gälla till exempel att få hjälp med säkerheter för banklån. Den framtida modell vi förslår för Villa Solberg är att ett företag eller organisation, som ägs av aktörer inom den sociala ekonomin, köper fastigheten från kommunen och erbjuder en rimlig hyra till Villa Solberg. Och att Villa Solberg på sikt köper loss fastigheten.

Några andra förslag som kan förbättra det svaga finansiella läget för Villa Solberg är:

- Verksamheten skulle kunna sälja sina kundfordringar till faktoringföretag för att öka sin likviditet.

- Företaget skulle kunna hyra bil istället för att äga. Det är dock svårt att bedöma vad som är minst kostsamt.
- Idag är sidointäkter ingen stor del av omsättningen. Möjligen skulle man kunna utöka detta.
- Reparationer av fastigheten är en stor kostnad, man kan fundera på om inte hyresvärden borde stå för en större del av detta.
- Villa Solberg bör göra en ordentlig finansieringsanalys. På så sätt kan man som företagare få en ordentlig genomlysning av olika tillförda likvida medel och hur dessa används.

5.2 Analys av finansieringsinstrument

I föregående avsnitt beskrevs det sociala företaget Villa Solberg, dess verksamhet och ekonomi med kommentarer och förslag till finansiella förbättringar. Det finns ett relativt stort antal finansieringsinstrument som skulle kunna vara användbara för utveckling av sociala företag efter projektstarten. Alltså när projektet har övergått till att bli ett företag på marknaden. Sammanlagt har 31 finansieringsinstrument analyserats.²⁴ Vart och ett av instrumenten har teoretiskt prövats på Villa Solberg vad det gäller problem/risk och möjlighet/fördel. Dessutom redovisas slutsatser och kommentarer till varje finansieringsinstrument. En översikt har sammanställts och presenteras i figur 3.

Efter genomgång av finansieringsinstrumenten drar arbetsgruppen den slutsatsen att det saknas en tydlig modell för samverkan kring finansieringsfrågan. En modell som kombinerar det som finns på marknaden med behovet hos ett enskilt sociala företag. Den stora skillnaden gentemot andra typer av företag, till exempel familjeföretag, är att de som bygger upp sociala företag, ofta i den ekonomiska föreningsformen, inte vill eller kan satsa så mycket eget kapital eller gå i borgen. Det vill säga det blir en annan typ av svårigheter att kapitalisera upp de sociala företagen jämfört med företag där ägaren satsar eget kapital i det egna företaget.

Viktiga komponenter i en samverkansmodell är rådgivning, kapital (bank) och säkerheter (till exempel kreditgarantier, garantifond och borgensringar). En viktig komponent är även det offentliga engagemang. Det handlar ofta om starkt exkluderades grupperns aktiviteter som inte klarar sig utan någon form av samhällsstöd.

²⁴ Se projektets delrapport 3 Analys av olika finansieringsmodeller vid starten av sociala företag, Jan Svensson, Kooperativ Konsult, februari 2006.

5.3 Slutsatser kring finansieringsmodeller för sociala företag

Analysen av finansieringsinstrumenten har diskuterats tillsammans med erfarenheterna från de tidigare studierna om projektfinansieringens betydelse vid starten av sociala företag samt sociala företags utmärkande drag och finansiering. Diskussionen resulterade i ett antal slutsatser kring finansieringsmodeller.

Projektfinansiering viktig

Projektfinansiering, till exempel Lokalt projektstöd, IO4 och LUE, är viktiga stöd vid starten av sociala företag.

Tydliga samverkansmodeller saknas

Idag finns det många olika självständiga finansieringslösningar på marknaden. De fungerar inte fullt ut mot de sociala företagen. För att få en fungerande finansiering handlar det mer om att sy ihop paket som anpassas till de sociala företagens unika behov. Framför allt har sociala företagen svårt att få fram tillräckliga säkerheter för lån.

Säkerhetsproblematiken

De som driver och är medlemmar i sociala företag har oftast svårt att själva gå in och borga för verksamheter när de vill söka lån. Detta p.g.a. individens svaga privata ekonomiska situation eller att man inte främst vill bygga upp ett stort eget kapital i det sociala företaget. Borgensfrågan är en viktig fråga att lösa.

Brist på kunskap om finansiering

I många fall har de sociala företagen dålig kunskap om finansieringsfrågor. Projektfinansiärer, offentlig sektor/kommunal förvaltning och projekthandläggare har sällan kunskaper om hur sociala företag kan hanteras i finansiella situationer. Även finansmarknaden, bland annat banker saknar kunskap om de specifika behoven sociala företag har av finansiering.

Bristen på kapital leder till sämre tillväxt och fortsatt beroende

Projektet anser att bristen på kapital hämmar tillväxt bland sociala företag. Om företagen i större utsträckning hade haft tillgång till kapital kunde tillväxten öka.

Slutsatserna kring finansieringsmodeller kan sammanfattas i SWOT-analysen i figur 4. Den redovisar både styrkor och svagheter likväl som möjligheter och hot.

Figur 3 **Översikt – analys av finansieringsinstrument tilläpplad på det sociala företaget Villa Solberg**

| Instrument | Problem/risk | Möjlighet/fördel | Slutsats | Kommentar |
|--|---|--|--|--|
| 1. Banklån | Krav på säkerhet | Lätt att administrera, ger direkt likviditetstillskott | Viktigt finna en lösning på säkerhetsfrågan | Till exempel via kgf, eller stiftelsen kooperativt nyföretagande |
| 2. Checkkredit | Får betala för hela krediten, trots att man inte nyttjar hela | Underlättar variationer i likviditet under året | Ett bra komplement för Villa Solberg | Bra ha en likviditetsplan för året, så man kan se hur mycket det skiljer mellan max o min i likviditetsbehov |
| 3. Faktura köp | Kostar 2 % | Snabbare likviditet | Kan vara ett komplement vid likviditetsbrist | Deras fordringar är ju ganska säkra (köpare är kommun m.m.), därav lätt att få ett faktoringbolag ta över fakturan |
| 4. JAKbanken | Kräver säkerhet | Stödjare kan öppna bygdekonto | Kan skapa positivt engagemang | Använd de intressenter som finns runtomkring |
| 5. ALMI lån | Lite högre ränta | Gör en vidare kreditbedömning | Bra kombinera Almi+bank | Företagslån, enklare hantering av minilån max 50 000 kr utan säkerhet och krav på kompletterande finansiering |
| 6. Lån till EU-projekt | Säkerhetsfrågan | Likviditetsunderlättande | | Erbjuder bland annat JAK |
| 7. Ekobanken/transparenta lån | Säkerhetsfrågan | Sparar kan bära risken | Bra nyttja intressenter | Skapar positivt engagemang |
| 8. Medlemsinlåning | Delägaren belastar sin privatekonomi | De som är ägare kan engageras | Förutsätter att ägarna har resurser att låna in | Svårt i sociala företag |
| 9. Garantifond | Spararna kan riskera sitt kapital | Föreningen kan få externa till att borga för lån | Ett alternativ då man har externa som vill stödja verksamheten | Bankkonton som pantsätts som säkerhet |
| 10. Stiftelsen Kooperativt Nyföretagande | Liten risk | Stiftelsen bär risken | Ett bra alternativ Finns etablerat i Göteborg | Kan borga för max 100 000 kr. Ingen stor stiftelse |
| 11. Borgensåtagande | De som går i borgen tar risk | Går att dela risken | Vem skall stå för säkerheten | |
| 12. Ömsesidiga Kredit garanti-föreningar | Lättar borgensbördan | Max 60 % av borgensåtagandet tar kgf | Kanske kombinera stiftelsen och KGF | |
| 13. Borgenskrets | Risk för de som går i borgen | Kan sprida ansvaret i olika kretsar | Intressenter eller ägare eller anställda | Vem bör äga risken? |
| 14. Insats | Förloras vid ev konkurs | Går in som eget kapital i Balansräkningen | Vad är rimlig insats för denna verksamhet | Kan även ha apportemission, vilket kan vara svårt att genomföra i sociala företag |
| 15. Förlagsinsats | Förloras vid ev konkurs | Går även in under EK i BR | Ett sätt att komplettera insatsen | |

| Instrument | Problem/risk | Möjlighet/fördel | Slutsats | Kommentar |
|--|--|---|---|---|
| 16. <i>Externa finansiärer</i> | Beroende | Ökat kapitaltillskott | Svårt i en ekonomisk förening | Externa kan i och för sig erbjuda lån, istället för ägarkapital |
| 17. <i>Eget överskott</i> | Förloras vid ev konkurs | Ökar oberoendet | En viktig bit i byggandet av stabilitet | Viktigt att fokusera på detta |
| 18. <i>Regionala fonder</i> | | | | Skulle kunna gå in med att erbjuda lån |
| 19. <i>Bootstrapping</i> | Osäkert juridiskt sett. Då det ofta handlar om informella samarbeten | Minskar behovet av kapital | Till exempel dela resurser | Idag hyr Villa Solberg fastigheten, ett exempel på bootstrapping |
| 20. <i>Sponsring</i> | Beroende | Minskar kapitalbehovet | Vem intresserad | Värt att titta på |
| 21. <i>Donationer</i> | | Frihet | Tacksamt | Från vem? |
| 22. <i>PPP</i> | Stora infrastruktur satsningar | Privata finansiärer stödjer off | Funkar inte i detta fall | Inte aktuellt |
| 23. <i>Leasing</i> | Ev dyrt Krävs en kontantinsats | Minskar kapitalbehov Kan vara billigare än lån | Till exempel bil | Gör en ordentlig utvärdering av behovet |
| 24. <i>Fakturabelåning</i> | Kostar en del | Snabbare likviditet | Kan fungera, men var observant på kostnaden | Villa Solberg har säkra fordringar, som tar tid på sig att betala |
| 25. <i>Bidrag till individens försörjning-starta eget bidrag</i> | | | Inte aktuellt | Ett bra alternativ där detta kan nyttjas |
| 26. <i>Verksamhetsbidrag</i> | Beroende av kommunen | Avlastar vissa kostnader (t.ex. lön o hyra) | | Kommunen finansierar via avtal. Eller är arbetsgivare åt handledare |
| 27. <i>Ramavtal</i> | Byråkrati och konkurrens | Möjlighet att konkurrera | Viktigt att kunna | Villa Solberg har avtal |
| 28. <i>Local investments club</i> | Ökat beroende av omvärlden | Tillgång till externt kapital | Låt intressenter utanför VS bidra med kapital | I Frankrike Club Cigale |
| 29. <i>The Prince Trust</i> | Viss byråkrati | Bra kombinera kapital och rådgivning | Viktigt kombination vid start | Intressant idé med volontär-rådgivare |
| 30. <i>Time Money</i> | Kvalitén på volontärer | Ett bra sätt öka totala arbetet i verksamheten | Villa Solberg bör fundera på om volontärer kan stödja dem | Hur nå volontärer? |
| 31. <i>Kombination projektfinansiering och lån</i> | Byråkrati | Underlättar starten av verksamheter | Är en del av ett EU-projekt, som underlättat starten | Hur skulle en kombination se ut? |

5.4 Förslag till åtgärder kring finansieringsmodeller för sociala företag

Diskussioner och analyser av fallstudien av Villa Solberg och de 31 finansieringsinstrumenten har resulterat i följande förslag från arbetsgruppen:

- *Etablering av ett finansieringsbolag nischat på sociala företag*

Det behövs ett företag som erbjuder sociala företag faktoring, leasingtjänster och som kan köpa fastigheter och hyra ut dessa till aktörerna. Det kan vara ett bra sätt att även dela riskerna för sociala företag. Istället för att ett socialt företag köper en fastighet, eller hyr av kommunen, kan detta finansieringsbolag köpa fastigheten och hyra ut den till det sociala företaget. Det bästa vore om aktörer inom social ekonomi kunde äga ett sådant här finansieringsbolag.
- *Etablering av en kreditgarantiförening för social ekonomi*

Säkerhetsfrågan är av stor vikt och en lösning kan vara en kreditgarantiförening som kan ta delar av borgensbördan. I Västra Götaland etableras en sådan under 2006. En kreditgarantiförening innebär att etablerade företag och organisationer inom social ekonomi sätter in kapital i kreditgarantiföreningen. Genom anslutning till Sveriges Kreditgarantiförening (SKGF) kan kapitalet växlas upp cirka 8 gånger. Kreditgarantiförening går i borgen för upp till 60 procent av den summa som ett socialt företag vill låna till exempel på banken. En angelägen fråga är om staten kunde gå in med någon form av riskavtäckning för att minska risken i kreditgarantiföreningen.
- *Organisera externt kapital*

Genom en variant av Club Cigale, privatpersoner satsar pengar i en gemensam fond som sedan investeras i sociala företag, kan kapital förmedlas mellan sparare och nyttjare. Ekobanken Medlemsbank har bland annat garantifonder som kan vara ett instrument i detta. Positivt är att sparandet erbjuder både säkerhet och likviditet för mottagaren.
- *Skattehantering*

Driva frågan om att sociala företag som återinvesterar överskott i sin verksamhet, kan få lägre vinstbeskattning eller lägre arbetsgivaravgift.
- *Lobba mot kommuner, regioner*

Ett sätt för kommuner och regioner att stödja sociala företag är att utveckla borgensåtagande. Idag borgar en del kommuner för till exempel idrottsföreningar så det borde inte vara omöjligt.

- *Anpassat finansieringsinstrument för utveckling av sociala företag*

Ett instrument som löser säkerhets- och likviditetsproblematiken behövs. Det skulle kunna vara utformat som projektbidrag och rådgivning i samarbete med en kreditgarantiförening men också en garantifond som sätter pengarna i ett finansföretag som erbjuder leasing, faktoring och uthyrning av lokaler.

I starten av ett socialt företag, har lokalt projektstöd och LUE visat att projektfinansiering har en stor betydelse. Därför är det viktigt att projektmedel även fortsättningsvis kan erhållas i startfasen. När sedan det sociala företaget efter första etableringsfasen går in i en tillväxtfas är oftast borgensproblematiken det största hindret för finansiera växten. Projektet föreslår därför utveckling av en nationell kreditgarantiförening för social ekonomi. En kreditgarantiförening kan borga för maximalt 60 procent av lånet vilket betyder att ett socialt företag måste få fram 40 procent på annat håll. Det är här till exempel det sociala företagens intressenter (vänner) kommer in. De kan till exempel genom att spara pengar på ett bankkonto erbjuda detta konto som säkerhet, en s.k. garantifond. Vill man gå ett steg vidare kan man genom ett finansföretag erbjuda andra finansiella tjänster för sociala företag som leasing, faktoring och uthyrning av lokaler.

Figur 4 SWOT-analys över finansieringsmodeller

| | |
|---|---|
| <p><i>Styrkor:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Finns en stor vilja bland sociala företag att lösa kapitalbehovet • Sociala företag duktiga på att kringgå kapitalbehoven, alternativa kapitalförsörjningsmetoder • Finns stark drivkraft i att nå sociala mål | <p><i>Svagheter:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Stor okunskap/ointresse kring finansieringsfrågor bland sociala företag • Medlemmar/delägare i sociala företag har svårt med att gå i borgen • Svårt få startkapital, projektfinansieringen har varit ett alternativ för sociala företag |
| <p><i>Möjligheter:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Finns många olika finansieringsinstrument tillgängligt på marknaden • Finns en potential i att designa ett eget instrument för sociala ekonomin • Lösa borgensfrågan tillsammans | <p><i>Hot:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Bankerna ej intresserade av mindre företag/kooperativ • Svårt få lån • Brist på finansiering begränsar tillväxten av socialt företag |

6 Slutsatser och förslag

I kapitel 3 till 5 har ett antal slutsatser och åtgärdsförslag redovisats. När ett socialt företag ska låna pengar är bristen på säkerheter det absolut största bekymret. Sociala företag har också en svårighet att hantera den mångfald av finansiella instrument som finns på marknaden. Den kritiska fasen för de sociala entreprenörerna uppkommer när projektet skall övergå till företag. Det är lätt att fastna i ”projekteriet” och svårt att ta klivet ut på marknaden.

Projektet anser att det är viktigt att det finns tillgång till projektbidrag vid starten av sociala företag. Att stödja det sociala entreprenörskapet är en god investering och gynnar samhället på fler än ett sätt. ESF rådets lokala projektstöd bör få en fortsättning i någon form då denna finansieringsform har haft en stor betydelse. För att stödja företagets vidare utveckling kan komplement till egenfinansiering behövas. En nationell kreditgarantiförening för social ekonomi som kan stå för säkerheten i samarbete med bank är ett betydelsefullt instrument. Ett annat oprövat instrument kan vara ett ”den sociala ekonomins finansieringsföretag” bestående av både privata och offentliga ”vänner” för leasing, factoring och uthyrning av lokaler för att främja ett socialt entreprenörskap. Detta är också ett intressant sätt att dela riskerna. Projektet anser dessutom att det finns behov av ett åtgärds paket, en kapitalförsörjningsmodell som kombinerar både projektstöd, garantier, lån och rådgivning för att underlätta vägen från projekt till företag. Detta bör kompletteras med en utbildning för såväl de sociala entreprenörer som offentliga stöd-/projekthandläggare.

För att underlätta starten och tillväxten av sociala företag föreslår kapitalförsörjningsgruppen följande åtgärder:

- En nationell övergripande strategi för utveckling av socialt företagande där Nutek får uppdrag och medel att utveckla ett entreprenörskapsprogram för socialt företagande där bl.a. kapitalförsörjningsfrågorna ingår.
- Projektkapital för utveckling av sociala företag inom t.ex. inom arbetet med EU:s strukturfonder med möjlighet till medfinansiering regional eller nationellt.
- Nya verktyg som kreditgarantiförening för social ekonomi, kommunal borgen, finansieringsbolag och samordning av externt kapital.
- Kapitalförsörjningsmodell med projektkapital, garantier, lån och rådgivning; kunskaps spridning om utvecklingen ”Från projekt till socialt företag”.

- Fungerande stödstruktur, typ lokalt projektstöd med mellanhandsorganisation, för strukturfondsperioden 2007–2013.
- Möjligheten till skattelättnader för sociala företag bör övervägas.

Kontaktinformation

För ytterligare information, kontakta *Jan Svensson*, Coompanion, 031-744 01 69, e-post: jan.svensson@coompanion.coop.

Vill du veta mer om hur man startar sociala företag?

Coompanion, kooperativa utvecklingscentrum finns i alla län och har, via Nutek, statens uppdrag att stödja utvecklingen av företag och entreprenörskap inom den sociala ekonomin. Bland annat sociala företag och kooperativ.

Ditt närmaste Coompanion hittar du på hemsidan www.coompanion.se

Vill du veta mer om Europeiska Socialfonden, ESF och programmet Equal?

Svenska ESF-Rådet är en statlig myndighet som förvaltar och informerar om Europeiska socialfondens program i Sverige. Genom ESF stöds projekt som bidrar till ökad sysselsättning, jämställdhet mellan män och kvinnor, en hållbar utveckling samt ekonomisk och social sammanhållning.

Svenska ESF-Rådet: www.esf.se

Socialt företagande – vidgar arbetsmarknaden

Är ett projekt inom gemenskapsinitiativet Equal med syfte att

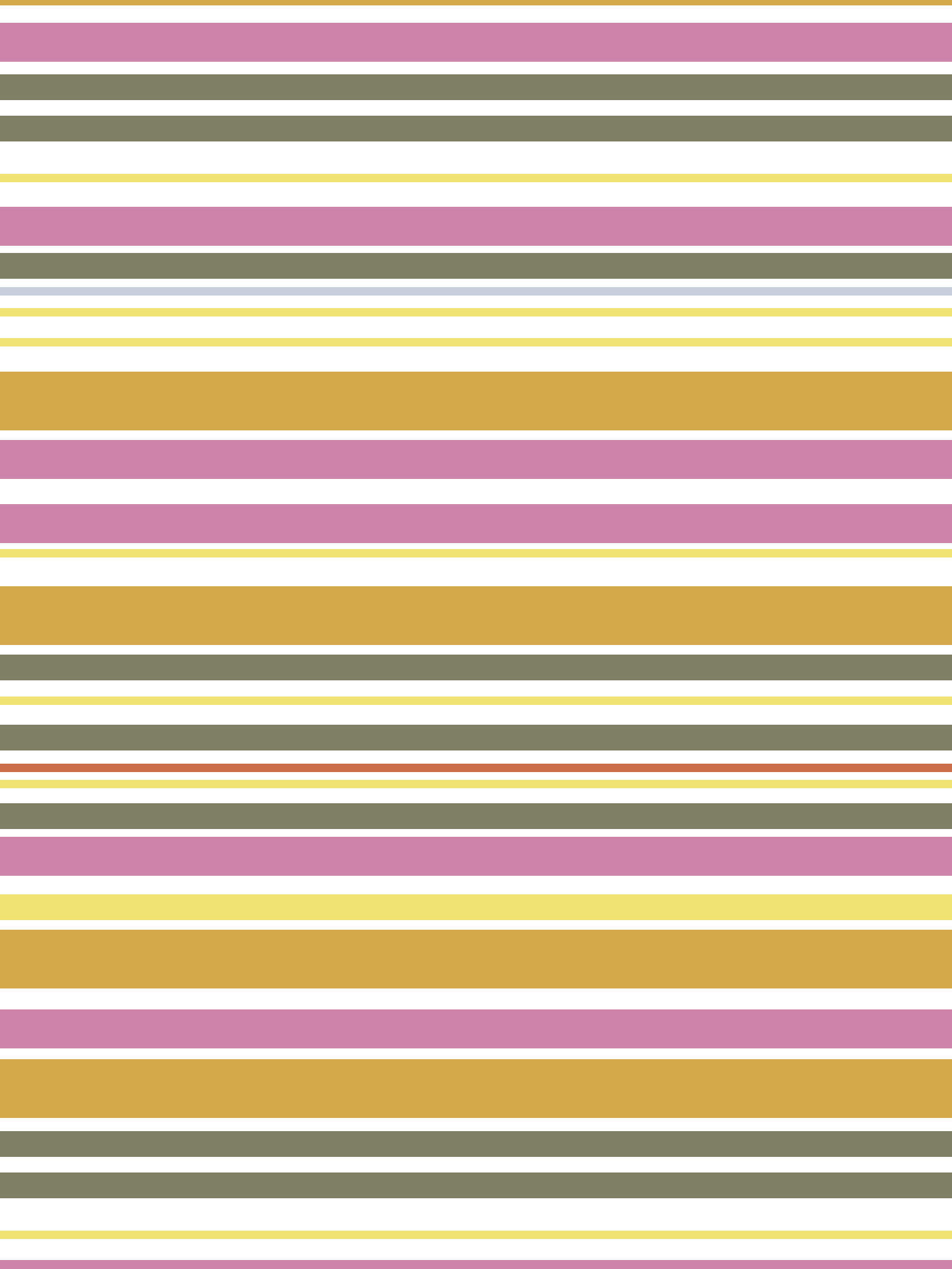
- underlätta start och drift av sociala företag och därmed skapa arbetstillfällen för grupper som idag står utanför arbetsmarknaden
- identifiera hinder och föreslå förändringar i lagstiftning, regler och deras tillämpning
- sprida information om befintliga sociala företag, deras samhällsekonomiska och mänskliga effekter

Eva Johansson, projektledare Nutek
08-681 96 61, eva.johansson@nutek.se
www.socialaforetag.nu

Nutek stärker näringslivet i hela Sverige genom att bidra till fler nya företag, fler växande företag och fler starka regioner. Nutek är en nationell myndighet.

Verket för näringslivsutveckling
Liljeholmsvägen 32, 117 86 Stockholm
Telefon: 08-681 91 00 Fax: 08-91 68 26
www.nutek.se

Beställning: eva.johansson@nutek.se eller 08-681 96 61







Kapitalförsörjning till sociala företag

Sverige behöver fler nya företag. Företag som kan bidra till tillväxt, nya jobb och ökad välfärd. Regeringen och EU uppmanar fler att starta företag och stödet till företagande stärks och utvecklas. Världen och därmed näringsliv, arbetsmarknad och människors behov har förändrats radikalt under de senaste 20 åren. Trots det är vår syn på företagandet och vårt sätt att bedöma affärsidéer och kompetens ganska oförändrat.

Att finansiera uppbyggnad och utveckling av nya företag är ofta svårt och för de sociala entreprenörerna är det nästan alltid än svårare då både affärsidéer och entreprenörerna själva uppfattas som otraditionella och annorlunda.

Den här rapporten beskriver problem och svårigheter för sociala företag att finansiera företagsstarten. Men den visar också på möjligheter som finns idag och hur sektorn själv tillsammans med andra kan bidra till att bygga upp nya strukturer för kapitalförsörjning i framtiden.

Nutek stärker näringslivet i hela Sverige genom att bidra till fler nya företag, fler växande företag och fler starka regioner.

NUTEK

Verket för näringslivsutveckling

Nutek, 117 86 Stockholm

Telefon: 08-681 91 00 Fax 08-19 68 26

www.nutek.se