



**Høgskulen
på Vestlandet**

MASTEROPPGAVE

Grobunn for sosialt entreprenørskap

En komparativ casestudie av Norge og Sør-Afrika

The Possibility Structures of Social Entrepreneurship

A Comparative Case Study of Norway and South Africa

Christine Marie Gulbrandsdatter Eng & Frida Olsen Engedahl

Innovasjon og ledelse

Institutt for økonomi og administrasjon

Jill Merethe Loga

04.06.2020

Vi bekrefter at arbeidet er selvstendig utarbeidet, og at referanser/kildehenvisninger til alle kilder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 12-1.

Oppgavens tittel:	Grobunn for sosialt entreprenørskap	Lvert dato: 04.06.20
Masteroppgavens omfang:	30 studiepoeng	
Forfattere:	Christine Marie Gulbrandsdatter Eng Frida Olsen Engedahl	
Mastergrad:	Master i Innovasjon og ledelse	Tall sider u/figurer, referanseliste og vedlegg: 87
Veileder(e):	Jill Merethe Loga	Tall sider m/ figurer, referanseliste og vedlegg 110
Studieobjekt:	Sosiale virksomheter og andre aktører på feltet	
Metodevalg:	Kvalitativ komparativ casestudie	
Sammendrag:		
<p>I denne oppgaven undersøker vi hva som skaper og karakteriserer grobunnen for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika. Sosialt entreprenørskap er et fenomen som har fått økt oppmerksomhet i offentlig debatt, politikk, styringsdokumenter og forskningen de siste årene. Formålet med denne oppgaven er å undersøke faktorer som påvirker fremveksten og skaper grobunn for sosialt entreprenørskap i to svært ulike kontekster. Studien er derfor utformet som en komparativ casestudie bestående av 23 dybdeintervjuer med både sosiale virksomheter og andre aktører på feltet, i Norge og Sør-Afrika.</p> <p>Våre funn tyder på at sosialt entreprenørskap vokser frem som et bidrag til å løse velferdsutfordringer. I Norge er dette spesielt knyttet til å forbedre de eksisterende velferdstjenestene og være et supplement til offentlig tjenestelevering. I Sør-Afrika er det derimot knyttet til å levere velferdstjenester det offentlige ikke er i stand til å levere, for å skape sterkere lokalsamfunn. Videre finner vi at normativ isomorfisme, altså profesjonalisering av et organisasjonsfelt, preger feltet i større grad i Sør-Afrika enn i Norge. Utdanning i sosialt entreprenørskap er langt mer utviklet i flere institusjoner i Sør-Afrika, mens i Norge virker ikke utdanning å være et like sentralt element i grobunnen for sosialt entreprenørskap. Vi finner blant våre informanter at de sosiale virksomhetene i Norge har større tillit til offentlig sektor, enn offentlig sektor har til de sosiale virksomhetene. Dette virker å være motsatt i Sør-Afrika, der myndighetene har store forhåpninger til sosiale entreprenører og lett overlater sine oppgaver til disse, mens de sosiale virksomhetene har liten tillit til offentlige myndigheter, og forbinder også offentlig sektor med korrupsjon.</p>		
Stikkord for bibliotek:		
<p>Sosialt entreprenørskap, sosiale virksomheter, velferdsutfordringer, økosystemet rundt sosialt entreprenørskap, institusjonelle logikker, institusjonell isomorfisme, sosial kapital, tillit.</p>		

Abstract:

In this thesis we investigate what creates and characterizes the possibility structures of social entrepreneurship in Norway and South Africa. Social entrepreneurship is a phenomenon that has received increased attention in public debate, politics, governance documents and research in the recent years. The purpose of this thesis is to investigate factors that influence growth and create a foundation for social entrepreneurship in two very different contexts. The thesis is therefore designed as a comparative case study consisting of 23 in-depth interviews with both social enterprises and other actors in the field, in Norway and South Africa.

Our findings suggest that social entrepreneurship is emerging as a contribution to solving welfare challenges. In Norway, this is particularly linked to improving existing welfare services and supplementing public service delivery. However, in South Africa it is linked to providing welfare services that the public sector is unable to provide, in order to create stronger communities. Furthermore, we find that normative isomorphism, i.e. professionalization of an organizational field, influences the field to a greater extent in South Africa than in Norway. Academic programs in social entrepreneurship is far more developed in several institutions in South Africa, while in Norway education does not appear to be an equally central element in the possibility structure of social entrepreneurship. Moreover, we find among our informants that the social enterprises in Norway have greater trust in the public sector, than the public sector has in the social enterprises. This seems to be the opposite in South Africa, where the authorities trust the social entrepreneurs and easily hand over welfare services to them, while the social enterprises have little confidence in the public authorities, and also associate the public sector with corruption.

Keywords:

Social entrepreneurship, social enterprises, welfare challenges, the ecosystem surrounding social entrepreneurship, institutional logics, institutional isomorphism, social capital, trust.

© Christine Marie Gulbrandsdatter Eng og Frida Olsen Engedahl

2020

Grobunn for sosialt entreprenørskap – En komparativ casestudie av Norge og Sør-Afrika

Christine Marie Gulbrandsdatter Eng og Frida Olsen Engedahl

Høgskulen på Vestlandet, Bergen

Forord

Denne masteroppgaven markerer avslutningen på et to år langt masterstudium i Innovasjon og ledelse ved Høgskulen på Vestlandet, campus Bergen. Etter to innholdsrike og spennende år er vi nå klare for å ta fatt på nye utfordringer i arbeidslivet og sette teorien ut i praksis.

Vi ønsker å rette en stor takk til alle våre informanter. Dere har bidratt med svært verdifull informasjon, innspill og historier som har gjort det mulig for oss å skrive denne oppgaven. Vi setter utrolig stor pris på at dere har tatt dere tid til å møte oss i ellers travle og hektiske hverdager. Vi må også takke Institutt for økonomi og administrasjon som gjorde det mulig for oss å reise til Cape Town for å gjennomføre alle intervjuer i person.

Videre vil vi rette en stor takk til vår veileder Jill Merethe Loga, som har gitt oss uvurderlig veiledning, tilbakemeldinger og motiverende samtaler de siste fem månedene. Gjennom faget MOØ232 Public innovation inspirerte du oss til å ta sjansen på to svært kontrasterende case, og bidro med læringsrik teori og forskning. Uten din inspirasjon og hjelp hadde denne masteroppgaven aldri blitt skrevet.

Det må også nevnes at det har vært spesielt utfordrende å skrive masteroppgaven denne våren. Covid-19 satte en stopper for sene kvelder i Samhandlingslabben og Fabrikken, så vi vil også rette en stor takk til Joakim Holthe, som har latt oss overta stuen i kollektivet.

Sist, men ikke minst vil vi takke hverandre. Denne tiden har vært fylt av spennende diskusjoner, latter og litt frustrasjon, men vi har kommet oss gjennom det sammen.

God lesing - Good reading - Goeie lees - Ukufunda kakuhle

Bergen, juni 2020

Christine Marie Gulbrandsdatter Eng & Frida Olsen Engedahl

Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning	1
1.1 Problemstilling	2
1.2 Kort beskrivelse av de to casene	3
1.2.1 Sosialt entreprenørskap i Norge – fremveksten og omfang.....	3
1.2.2 Sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika – fremveksten og omfang.....	4
1.3 Oppgavens relevans og bidrag til forskningen	5
1.4 Studiens oppbygning	7
2.0 Teoretisk rammeverk og begrepsavklaring	8
2.1 Begrepsavklaring.....	8
2.1.1 Innovasjon og entreprenørskap.....	8
2.1.2 Sosiale entreprenører	9
2.1.3 Sosialt entreprenørskap.....	9
2.1.4 Sosiale virksomheter.....	10
2.2 Økosystem for sosialt entreprenørskap	11
2.2.1 Redegjørelse av faktorene for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap.....	11
2.3 Ny-institusjonell teori.....	13
2.3.1 Institusjonell og ny-institusjonell teori.....	13
2.3.2 Institusjonelle logikker	14
2.3.3 Institusjonell isomorfisme.....	15
2.4 Sosial kapital og tillit.....	17
2.4.1 Sosial kapital som forskningsfelt.....	17
2.4.2 Sosial kapital i et sivilsamfunnsperspektiv	19
2.4.3 Frivillig sektor i Norge og Sør-Afrika	21
2.4.4 Sosial kapital i et institusjonelt perspektiv	22
2.4.5 Begrepene «sosiale feller» og «statsindividualisme».....	23
3.0 Metode	26
3.1 Forskningsdesign.....	26
3.1.1 Forskningstilnærming.....	26
3.1.2 Valg av metode	27
3.1.3 Komparativ casestudie	27
3.2 Datagrunnlag	28
3.2.1 Primærdata.....	28
3.2.2 Intervju	30
3.2.3 Observasjon.....	31
3.2.4 Sekundærdata	31
3.3 Rekruttering av informanter	32
3.4 Bearbeiding og analyse.....	34

3.5 Vurdering av dataenes kvalitet	34
3.5.1 Validitet	34
3.5.2 Reliabilitet	36
3.6 Personvern og etiske refleksjoner.....	36
4.0 Økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika.....	38
4.1 En stor offentlig velferdsstat - et hinder eller pådriver?	38
4.1.1 <i>Fra taler til handling</i>	39
4.1.2 <i>Profesjonalisering i startfasen</i>	42
4.1.3 <i>Velferdsprofitørdebatten</i>	43
4.1.4 <i>Anbuds-Norge</i>	46
4.1.5 <i>For generell kunnskap i skaleringsystemene?</i>	48
4.1.6 <i>Begrensede offentlige midler og få sosiale investorer</i>	50
4.1.7 <i>Åpne, aktive nettverk</i>	54
4.2 Mangel på en velferdsstat - et hinder eller pådriver?	55
4.2.1 <i>Sosiale virksomheter som virkemiddel for økonomisk gevinst</i>	56
4.2.2 <i>Profesjonalisering i vekst</i>	60
4.2.3 <i>Hybride organisasjonsformer og personlige relasjoner</i>	62
4.2.4 <i>Lite regulerte velferdstjenester og innbyggerne som kunde</i>	64
4.2.5 <i>Erfaringsbasert kunnskapsdeling</i>	65
4.2.6 <i>Usikker tilgang på kapital</i>	66
4.2.7 <i>Åpne, uformelle nettverk</i>	68
4.3 Oppsummering	69
5.0 Sosialt entreprenørskap i lys av ny-institusjonell teori.....	73
5.1 Variasjon i organisasjonsformer i Norge og Sør-Afrika	73
5.2 Organisasjoner i skjæringsfeltet mellom ulike institusjonelle logikker	75
5.3 Ulike former for isomorfisme - politisk styrt, formet av markedet eller profesjonalisering?	76
6.0 Sosial kapital og tillit i det norske og sørafrikanske samfunnet	80
6.1 Sivilsamfunnet - bonding eller bridging?	80
6.2 Betydningen av institusjonell tillit.....	82
6.3 Sosiale feller og statsindividualisme – to begreper for to kontrasterende case?	84
7.0 Oppsummering og konklusjon	86
7.1 Forslag til videre forskning	90
Litteraturliste.....	i
Vedlegg	x
Vedlegg 1: Intervjuguider.....	x

<i>Intervjuguide støtteorganisasjoner</i>	<i>x</i>
<i>Intervjuguide sosiale entreprenører</i>	<i>xiii</i>
Vedlegg 2 Informasjonsskriv og samtykkeerklæring.....	xvii
Vedlegg 3: Godkjenning fra NSD	xx

Figurliste

Figur 1: Økosystemet rundt sosialt entreprenørskap	11
Figur 2: Ulike former for tillit	20
Figur 3: Informantliste.....	29
Figur 4: Sekundærdata.....	32
Figur 5: Oppsummert fremstilling av beskrivende faktorer for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Norge vs. Sør-Afrika	72

1.0 Innledning

Sosiale virksomheter er et felt av organisasjoner som ofte oppstår i skjæringspunktet mellom offentlig, privat og frivillig sektor, og består av ulike organisasjonsformer, arbeidsområder, finansieringsmuligheter og de inngår i ulike typer nettverk. Et slikt organisasjonsfelt betegnes ofte som sosialt entreprenørskap, og er et tema som får stadig mer oppmerksomhet både i politiske sammenhenger og som tema for forskning. Siden begynnelsen av 2000-tallet har sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter vekket interesse i flere deler av verden, først i Europa og USA, og de senere årene i Øst-Asia og Latin-Amerika (Defourny & Nyssens, 2010a, s. 231). Det er med andre ord et tema, og et felt av organisasjoner, som er utviklet i større eller mindre grad i forskjellige land. Organisasjoner vokser frem i lys av den historiske og strukturelle konteksten det befinner seg i (Mair & Martí, 2006, s. 40). Dette er en teoretisk tilnærming vi følger, og vi vil sammenligne to svært ulike kontekster: Norge og Sør-Afrika. Sosialt entreprenørskap får stadig mer oppmerksomhet i begge disse landene, men på svært ulike måter.

I Norge har sosialt entreprenørskap fått økt oppmerksomhet de siste ti årene. Økosystemet rundt de sosiale virksomhetene legger til rette for en grobunn, men feltet i seg selv har likevel ikke vokst betraktelig de siste årene. Ifølge forskning på sosialt entreprenørskap i Norge er temaet hyppig løftet frem i politiske sammenhenger, men som et felt av organisasjoner preges det av å være mer stillestående, og fortsatt et umodent politisk og økonomisk felt (European Commission, 2019, s. 36; Defourny & Nyssens, 2010a). I Sør-Afrika ble den første rapporten om sosiale virksomheter publisert av World Bank Group i 2017. Det har vært begrenset innsamling og analyse av data knyttet til sosialt entreprenørskap i utviklingsland, spesielt i Afrika, og det er først de siste tre årene at slik forskning har blitt utført, og det eksisterer derfor et informasjonsgap i denne konteksten (World Bank Group, 2017a, s. 8).

Formålet med studien er å belyse faktorer som påvirker fremveksten av sosialt entreprenørskap i to kontrasterende case. Studien har til hensikt å undersøke hvordan de ulike landenes institusjonelle rammer fremmer eller hemmer sosialt entreprenørskap. Norge og Sør-Afrika er to ekstremt ulike land, og vi har valgt å sammenlikne grobunnen i disse to landene fordi de er såpass ulike. Datagrunnlaget består av 23 dybdeintervjuer med 15 sosiale virksomheter og åtte andre aktører på feltet. Intervjuene utgjør våre primærdata, og i tillegg til dette er datamaterialet supplert av sekundærdata som omfatter både noe statistikk og dokumenter, samt observasjon.

Det teoretiske perspektivet i oppgaven er særlig knyttet til ny-institusjonell teori. Med dette perspektivet belyser vi hybriditet, balansering mellom institusjonelle logikker og drivkrefter som påvirker virksomhetenes og feltets utforming. Videre vil vi også anvende teori om sosial kapital og tillit for å forstå ytterligere faktorer som påvirker fremveksten av sosialt entreprenørskap.

1.1 Problemstilling

Våren 2019 hadde vi praksis hos en sørafrikansk sosial virksomhet i Cape Town og det var dette oppholdet som vekket vår interesse for sosialt entreprenørskap. I den tidlige fasen av forskningsprosjektet vårt, leste vi forskningsrapporter og artikler knyttet til feltet i Norge og Sør-Afrika. Det var under dette arbeidet vi ble inspirert av Mair og Martí (2006) sitt forslag til videre forskning: *How does social entrepreneurship differ in developed and developing countries?* (s. 43). Grunnet vår kjennskap til både sosiale entreprenører og andre aktører innen feltet, både i Norge og Sør-Afrika, visste vi fra før at sosialt entreprenørskap hadde ulikt preg og handlet om forskjellige tema i disse to kontekstene. Forskjellene interesserte oss, og vi valgte derfor å undersøke grobunnen nærmere i disse to svært ulike kontekstene.

Denne studien tar utgangspunkt i komparativ forskning om økosystemet for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i ulike land (Defourny & Nyssens, 2010). Valget av to kontrasterende case kan bidra til å fremheve ulike aspekter ved grobunnen for sosialt entreprenørskap, blant annet knyttet til type velferdsstat, sivilt engasjement i frivillig sektor og økonomiske forhold. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter må forstås ut fra lokale og nasjonale kontekster som påvirker utformingen av organisasjoner på ulike måter (Defourny & Nyssens, 2010b, s. 7). Vår antakelse bygger på denne forskningen og dermed at sosialt entreprenørskap påvirkes særlig av velferdssystemet de opererer i, men også av muligheter i marked og ulike former for sivilt engasjement. For å gjøre studien håndterlig har vi benyttet oss av EU-kommisjonens (2016) modell for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap. Vi undersøker hvordan sosiale entreprenører forholder seg til blant annet offentlig politikk, akseleratorer, tilgang på kapital, nettverk, m.m. Det vil si, ulike faktorer som inngår i EU-kommisjonens (2016) modell for sosiale virksomheters økosystem.

Vi ønsker å undersøke nærmere hvilke faktorer som påvirker og skaper grobunn for sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika. På bakgrunn av dette er følgende problemstilling utformet:

Hva skaper og karakteriserer grobunnen for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika?

Problemstillingen vil besvares med utgangspunkt i to empiriske case fra Norge og Sør-Afrika bestående av kvalitative intervjuer med 15 sosiale virksomheter og åtte andre aktører innen feltet. Problemstillingen blir besvart i tre analysekapitler, der det første kapitlet, kapittel 4, er mer deskriptivt, enn de to andre, kapittel 5 og 6. De to sistnevnte tar utgangspunkt i henholdsvis det institusjonelle perspektivet og teorier om sosial kapital.

1.2 Kort beskrivelse av de to casene

Vi vil her gi et lite omriss av økosystemet i de to landene med tanke på fremveksten og omfanget.

1.2.1 Sosialt entreprenørskap i Norge – fremveksten og omfang

Fremveksten av sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge startet på begynnelsen av 2000-tallet, selv om organisasjoner som kan omfattes av avgrensningen av feltet ble etablert før dette. Sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter er altså en relativt ny type virksomhet i den norske konteksten, som både kombinerer sosiale og kommersielle formål (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 5). Den norske velferdsstaten er svært omfattende, og de seneste årene har det blitt satt i gang politiske initiativ for blant annet effektivisering og omstilling av velferdsstaten, og for å stimulere til innovasjon. Omstillingen av velferdsstaten knyttes til behovet for utvikling av større mangfold i tjenesteproduksjonen, til kvalitetsheving og individuell tilpasning, samt til stimulering av brukermedvirkning og et mer aktivt medborgerskap (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 5). En slik omstilling av den omfattende velferdsstaten åpner mulighetsrommet for sosiale virksomheter i Norge.

Det eksisterer enkelte områder og behov som offentlig sektor ikke har kapasitet til å håndtere, som blant annet tilbud rettet mot ungdom og utenforskap, eldreomsorg, og inkludering av flyktninger og asylsøkere (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 38). Det er i slike «gap» man ser at sosiale entreprenører og sosiale virksomheter kan fylle et behov i samspill med det offentlige tilbudet. Sosiale virksomheter i Norge arbeider ofte med en form for inkludering av grupper som har falt, eller er i ferd med å falle, utenfor samfunnet (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 77). De senere årene har Norge hatt en økning i antall aktører og organisasjoner som arbeider innenfor dette feltet, og i dag er det mellom 300 og 400 sosiale virksomheter i Norge (European Commission, 2019, s. 28; Eimhjellen & Loga, 2016, s. 15). Av disse er omtrent halvparten

registrert som aksjeselskap, og opererer dermed i privat sektor, mens den andre halvparten har andre organisasjonsformer knyttet til frivillig sektor (Kobro, Rønnes, Eggen & Skar, 2017).

I Norge er det flere aktører som jobber aktivt med å stimulere og utvikle sosialt entreprenørskapsfeltet. Ferd Sosiale Entreprenører (Ferd SE) er den største og viktigste sosiale investoren i Norge, som bidrar med kapital, kompetanse og nettverk (Ferd, 2020). Videre er det flere ulike huber, inkubatorer og akseleratorer, som for eksempel SoCentral, Impact Hub, Impact StartUp og Samfunnssentralen. Slike organisasjoner bidrar med kontorfellesskap, nettverk og kompetanseutvikling i samspill med andre sosiale entreprenører. SESAM, senter for sosial innovasjon og entreprenørskap, er et forskningssenter underlagt Universitetet i Sørøst-Norge (USN). Dette akademiske senteret påtar seg forskningsoppdrag etter anbudsutlysninger, etter felles utvikling med samarbeidspartnere og gjennomfører egen initiert forskning (USN, 2020). Videre arbeider offentlige aktører, som Innovasjon Norge og KS, med å stimulere til gründervirksomhet og innovasjon i offentlig sektor. Alle de overnevnte aktørene og organisasjonene har sin rolle i økosystemet rundt sosialt entreprenørskap og bidrar til fremveksten i Norge.

1.2.2 Sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika – fremveksten og omfang

Siden valget i 1994, har African National Congress (ANC) fokusert på de sosiale, økonomiske og politiske omformingene av Sør-Afrika, for å håndtere konsekvensene av apartheid. Fattigdommen i Sør-Afrika har blitt minimalt redusert siden det første multi-etniske, demokratiske valget, samtidig som de økonomiske ulikhetene i befolkningen har økt (Bhorat, 2015). Trykkesystemet under apartheid var utformet som en «velferdsstat for de hvite», og ble senere utvidet til å inkludere flere folkeslag på grunn av sosialt og politisk press (Woolard, Klasen, & Harttgen, 2010, s. 1). Denne utviklingen og omformingene har hatt blandede resultater. Myndighetenes kapasitet til å håndtere de sosiale og økonomiske utfordringene er begrenset, som skaper institusjonelle gap, hvor de sørafrikanske sosiale entreprenørene er aktive (Littlewood & Holt, 2015, s. 526).

I Sør-Afrika kan sosialt entreprenørskap dermed utgjøre en viktig rolle i utviklingen av landet, da myndighetene ikke evner å imøtekomme de enorme sosiale behovene i befolkningen, og private organisasjoner kan ikke tilby arbeid og økonomisk sikkerhet til innbyggerne som behøver det (Littlewood & Holt, 2015, s. 526). Dette utgjør et ideelt mulighetsrom for sosiale entreprenører og virksomheter, som ofte opererer innen utdanning, helse, og energi for å utrydde fattigdom, redusere ulikheter og bidra til landets sosioøkonomiske utvikling (World

Bank Group, 2017a, s. 10). Det er ikke utført en datainnsamling av antall sosiale virksomheter i Sør-Afrika, men det er omtrent 100 000 registrerte non-profit organisasjoner i landet, som reflekterer behovet for sosiale virksomheter (World Bank Group, 2017b, s. 8). Det er et utydelig skille mellom sosiale virksomheter og non-profit organisasjoner i Sør-Afrika, og det er dermed vanskelig å gi et estimat på antallet sosiale virksomheter.

For sosiale entreprenører i Sør-Afrika er det spesielt tre organisasjoner som utgjør en betydningsfull rolle: Ashoka, Social Enterprise Academy (SEA) og Bertha Centre for Social Innovation and Entrepreneurship (Bertha Centre). Ashoka arbeider med å støtte utvalgte sosiale entreprenører, også kalt Ashoka Fellows, som nå består av 148 virksomheter i sørlige Afrika. Av de 148 er 118 av dem fra Sør-Afrika (Ashoka, 2020a). Til sammenligning finnes det i Norge kun 8 Ashoka Fellows (Ashoka, 2020b). Videre er SEA et internasjonalt nettverk, som bistår sosiale entreprenører i hvordan de skal skape bærekraftige virksomheter med sosiale og økonomisk resultatmålinger. Bertha Centre tilhører University of Cape Town og utgjør en viktig rolle for forskningsfeltet, men er også sentrale i nettverkskobling og kompetansedeling ut til praksisfeltet. Bertha Centre er også en bidragsyter i policy-utviklingen knyttet til sosiale virksomheter i offentlig sektor. Ifølge våre informanter er disse tre organisasjonene en fellesnevner, og bidrar til å samle og forene økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika generelt, og Cape Town spesielt.

1.3 Oppgavens relevans og bidrag til forskningen

Mair og Martí (2006) vektla i sin artikkel *Social Entrepreneurship Research: A source of explanation, prediction, and delight* viktigheten av å forstå sosialt entreprenørskap i konteksten det opererer i. De hevder det er behov for mer forskning på sosialt entreprenørskap i ulike kontekster, både fordi variasjon i kontekst kan fremheve og synliggjøre bestemte faktorer, men også fordi man potensielt kan lære på tvers av ulike kontekster. Det er utført flere komparative studier av sosialt entreprenørskap i ulike land, men disse har hovedsakelig tatt for seg komparasjoner av land innen Europa, eller komparasjon av hele kontinenter og av flere land i én og samme kvantitative analyse (Puumalainen et al., 2015; Defourny & Nyssens, 2010b; Kerlin, 2010). EU-kommisjonen (2020) har utformet en komparativ samlingsrapport av de europeiske landene og deres økosystem. Så vidt oss bekjent er det ikke utført komparative studier av et utviklet og et utviklingsland, slik vår studie er utformet. Vår oppgave kan med andre ord være et bidrag til komparativ forskning på sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i ulike land, og i en komparasjon på tvers av svært ulike kontekster.

I Norge har kartlegging av økosystemet blitt utført to ganger, av to ulike forskningsinstitusjoner. Den første rapporten ble utgitt ved Uni Research Rokkansenteret i 2016: *Utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge* (Eimhjellen & Loga, 2016). Den andre rapporten ble utgitt av SESAM i 2017: *Statlige rammevilkår på ramme alvor* (Kobro et al., 2017). Videre har Kobro skrevet *Social Enterprises and Their Ecosystems in Europe. Country Fiche: Norway*, det vil si en rapport som gir en status for feltet i Norge, og er en del av EU-kommisjonens kartlegging av sosialt entreprenørskap i Europa (European Commission, 2019). I tillegg finnes det fra før også en nordisk kartlegging fra 2015 utført av Nordisk Ministerråd, der Norge inngår. Dette var den aller første kartleggingen av sosialt entreprenørskap i Norge, selv om den bygger mer på det danske caset enn det norske (Nordisk Ministerråd, 2015). Disse rapportene gir en kvantitativ kartlegging over sosiale entreprenører og sosiale virksomheter i Norge. Vår studie bygger på denne type rapporter om økosystemet i Norge og bygger også på samme teoretiske utgangspunkt der fremveksten av organisasjonsfeltet ses i lys av den historiske og strukturelle konteksten organisasjonene befinner seg i (Defourny & Nyssens, 2010; 2017).

Sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika er ikke like godt kartlagt som i de europeiske landene, og vi bygger her på en mindre omfattende kartleggingsrapport av de østlige og sørlige afrikanske landene utgitt av World Bank Group (2017a): *Emerging Social Enterprise Ecosystems in East and South African Countries*. World Bank Group (2017b) har også utgitt en oversikt over sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika spesielt: *Social Enterprise Ecosystem Country Profile South Africa*. Videre har Gordon Institute of Business Science (GIBS) (2018) utarbeidet en kvantitativ kartlegging av feltet: *Social Enterprises in South Africa – Discovering a Vibrant Sector*. Vår studie er dermed et bidrag til informasjonsgapet i kartleggingen av sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika.

Studien vår kan også sies å være et bidrag til forskning på organisasjoner innen det institusjonelle perspektivet, blant annet knyttet til hvordan konteksten bidrar til å forme utviklingen av nye organisasjoner og endring de gjennomgår som følge av press utenfra. Her følger vi i fotsporene av forskning fra EMES¹ og det institusjonelle perspektivet som sentrale forskere, som de franske forskerne Defourny & Nyssens (2010a) og de danske forskerne Hulgård & Andersen (Nordisk ministerråd, 2015) presenter. Defourny & Nyssens (2010a)

¹ Forkortelse av det franske *L'EMergence de l'Enterprise Social en Europe*

behandler Skandinavia som en egen form for velferdsmodell med en bestemt type grobunn for sosialt entreprenørskap. Denne forskningen bygger imidlertid hovedsakelig på dansk, og noe svensk, forskning, og i liten grad på norske forhold. Vår masteroppgave er med andre ord et empirisk bidrag til denne forskningen på sosiale virksomheter innen et institusjonelt perspektiv, og som et tillegg til norsk forskning på sosiale virksomheter levert blant annen ved Røkkansenteret, USN, Institutt for samfunnsforskning og HVL.

Studien vår kan delvis også gi et bidrag til forskning på sosial kapital og tillit. Mens forskning på sosial kapital og frivillige organisasjoner er et relativt utbredt forskningstema, finnes det lite forskning på sosialt entreprenørskap i dette perspektivet. Det finnes noe forskning om sosiale virksomheter der temaet tillit også berøres, men dette er i liten grad et utforsket tema (von Essen, Frederiksen, & Loga, 2019). Studien vår bidrar med en empirisk analyse av sosiale entreprenører i dette perspektivet, og dermed av organisasjoner som befinner seg i spennet mellom offentlig, privat og frivillig sektor.

1.4 Studiens oppbygning

Studien vil videre disponeres som følger: Kapittel 2 utgjør oppgavens teoretiske rammeverk som først tar for seg en begrepsavklaring av sosialt entreprenørskap. Deretter redegjør vi for Defourny & Nyssens (2010) beskrivelse av økosystemet for sosialt entreprenørskap i lys av EU-kommisjonens (2016) syv-faktor-modell. I kapittel 3 redegjør vi for forskningsdesign og metode og beskriver og vurderer oppgavens datamateriale, rekruttering av informanter, samt bearbeiding og analyse av datamateriale. Avslutningsvis i metodekapitlet gjør vi en vurdering av studiens kvalitet, redegjør for personvern og gjør etiske refleksjoner.

I kapittel 4, 5 og 6 presenteres den empiriske analysen som bygger på det innsamlede datamaterialet. Kapittel 4 er et mer deskriptivt analysekapittel, enn de to neste analysekapitlene, som i større grad tar utgangspunkt i hvert sitt teoretiske perspektiv. I kapittel 5 drøfter vi grobunnen for sosialt entreprenørskap i de to kontekstene ut fra ny-institusjonell teori, og begreper som institusjonelle logikker og isomorfisme. I kapittel 6 drøfter vi grobunnen for sosialt entreprenørskap i de to kontekstene ut fra teorier om sosial kapital. Her er det to perspektiv som står sentralt, først et om sivil organisering (Putnam, 1993) og deretter et om institusjoners utforming (Rothstein, 2002). Vi avslutter dette kapitlet med en drøfting av to begreper, henholdsvis sosiale feller og statsindividualisme. Kapittel 7 inneholder oppsummering, konklusjon og forslag til videre forskning.

2.0 Teoretisk rammeverk og begrepsavklaring

I denne delen vil vi presentere det teoretiske rammeverket og begreper som senere vil anvendes som analyseverktøy. Perspektivene vi presenterer skal skape en forståelse og et tolkningsgrunnlag for informasjonen gitt av våre informanter. Vi vil først gjennomføre en stegvis begrepsavklaring av innovasjon og entreprenørskap, sosiale entreprenører, sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter. Videre vil vi redegjøre for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i lys av en modell utformet av EU-kommisjonen (2016). For å forstå hvordan feltet formes vil vi anvende ny-institusjonell teori, institusjonelle logikker og institusjonelt isomorfisk press (DiMaggio & Powell, 1983). Til slutt tar vi for oss to perspektiv innen teori om sosial kapital, da vi sammenligner et «høytillitsland» og et «lavtillitsland».

2.1 Begrepsavklaring

Sosialt entreprenørskap er et bredt og diffust begrep, uten en entydig definisjon. En vid definisjon av begrepet er likevel: «*An organization or venture that advances its social mission through entrepreneurial, earned income strategies*» (Defourny & Nyssens, 2010, s. 13). Vi vil her gjennomføre en stegvis begrepsavklaring som danner grunnlaget for vår forståelse av sosialt entreprenørskap. Vi vil først gjøre rede for innovasjon og entreprenørskap, før vi definerer sosiale entreprenører, sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter.

2.1.1 Innovasjon og entreprenørskap

Innovasjon handler om å fornye eller skape noe nytt, med mål om økonomisk verdiskaping. Joseph A. Schumpeter (1934) definerer innovasjon som: «*En ny vare, en ny tjeneste, en ny produksjonsprosess, anvendelse eller organisasjonsform som er lansert i markedet eller tatt i bruk i produksjonen for å skape økonomiske verdier*» (s. 66). Definisjonen bygger på en kontekstualisert forståelse av innovasjon: Det som er nytt i én kontekst, kan være godt etablert i en annen, men kan likevel regnes som en innovasjon (Schumpeter, 1934).

Begrepet *entreprenør* relateres til innovasjonsbegrepet ettersom entreprenøren er den som driver frem en «kreativ destruksjon», ved å gå inn i nye markeder eller skape nye måter å gjøre ting på, og bidrar til vekst i økonomien (Dees, 1998, s. 2). *Entreprenørskap* handler følgelig om selve prosessen eller handlingen entreprenøren utfører, og defineres av Schumpeter (1934) som: «Å gjøre nye ting, eller å gjøre ting som allerede er gjort på en ny måte» (s. 74).

2.1.2 Sosiale entreprenører

Definisjonene av entreprenørskap og innovasjon over er gjeldende både for det tradisjonelle næringslivet og den sosiale sektoren, ettersom det beskriver et tanke sett og en atferd som kan overføres til enhver sektor (Dees, 1998, s. 3). For *sosiale entreprenører* er samfunnsoppdraget eksplisitt og sentralt. Den største forskjellen mellom entreprenørskap og sosialt entreprenørskap er motivasjonen til å skape sosial verdi snarere enn økonomisk profitt. I næringslivet er sosial effekt et biprodukt av den økonomiske verdien som skapes, mens for sosiale entreprenører er hovedfokuset sosial verdiskaping (Mair & Martí, 2006, s. 39). Å oppnå profitt kan være en del av forretningsmodellen til sosiale entreprenører, men dette anses som midler for å oppnå det sosiale formålet, ikke målet i seg selv.

2.1.3 Sosialt entreprenørskap

Sosialt entreprenørskap er et såkalt utydelig begrep fordi det ikke finnes en enighet om hvordan fenomenet defineres. En vid definisjon av sosialt entreprenørskap er å skape nytte over profitt, i motsetning til det tradisjonelle entreprenørskapet. Andre, gjerne mer konkrete definisjoner, forstår sosialt entreprenørskap som: «å utvikle og ta i bruk nyskapende og bærekraftige løsninger på sosiale og samfunnsmessige problemer» (Departementene, 2018, s. 6). Ved å se på sosialt entreprenørskap fra et prosessperspektiv, med innovativ bruk og kombinasjon av ressurser, vil utfallet være tilbud av produkter eller tjenester, eller nye organisasjoner som gjør det mulig å skape sosial endring eller adressere sosiale behov i samfunnet (Mair & Martí, 2006, s. 37).

Definisjonene av sosialt entreprenørskap synes å være påvirket av konteksten rundt. Til tross for at det ikke er en entydig definisjon av fenomenet, har Nordisk ministerråd (2015, s. 12) identifisert fem kjennetegn for sosialt entreprenørskap i Norden. Sosialt entreprenørskap kjennetegnes av et 1) sosialt formål eller et udekket velferdsbehov. Sosiale entreprenører og deres sosiale virksomheter motiveres primært av å finne 2) nyskapende løsninger på samfunnsmessige problemer. Dette kjennetegnet sammenfaller med arbeidsfeltene norske sosiale virksomheter arbeider innenfor, nemlig, utenforskap og vanskeligstilte, arbeidsinkludering, sosialt fellesskap, integrering, ungdom og helse (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 44). Disse arbeidsfeltene er nært knyttet til den norske velferdsstatens omfattende tjenester og ordninger, og innovasjon skjer i samspill med velferdsstaten. Sosiale entreprenører drives av 3) sosiale resultater, samtidig som de sosiale virksomhetene har en forretningsmodell som gjør det mulig for virksomhetene å være levedyktige. Videre blir 4) målgruppeinvolvering, og 5) samarbeid på tvers av fagfelt og virksomhetsmodeller vektlagt av sosiale entreprenører.

Slike virkemidler er viktig for å sørge for at brukerne opplever økt nytte, og det er nødvendig å skape nettverk for å løse utfordringene sammen (Nordisk ministerråd, 2015, s. 12). Vår forståelse av fenomenet i den norske konteksten vil ligge tett opp mot disse kjennetegnene.

I Sør-Afrika defineres sosialt entreprenørskap som: «*a way of doing business that makes positive social and/or environmental changes [and social entrepreneurs are] passionate people who are committed to deliver sustainable solutions to social challenges in South Africa*» (Littlewood & Holt, 2015, s. 535). Denne definisjonen er mindre omfattende enn den nordiske, og litteraturen og forskningen fra Sør-Afrika vektlegger i større grad definisjoner på sosiale virksomheter enn sosialt entreprenørskap (Economic Development Department, 2019).

2.1.4 Sosiale virksomheter

EMES European Research Network (1997,1998) har definert et sett indikatorer som klassifiserer en organisasjon som en sosial virksomhet. Disse kriteriene utgjør en idealtipe² og er ikke normative kriterier. De beskriver de økonomiske og entreprenørielle dimensjonene ved sosiale virksomheter: 1) En kontinuerlig produksjonsaktivitet av produkter og/eller salg av tjenester, 2) høy grad av autonomi, 3) et signifikant nivå av økonomisk risiko, og 4) et minimalt nivå av betalt arbeid. Videre trekker de frem fem indikatorer som legges til den sosiale dimensjonen ved slike virksomheter. Dette er: 1) Et eksplisitt mål om å komme samfunnet til gode, 2) et initiativ lansert av en gruppe innbyggere, 3) en beslutningsmyndighet som ikke er basert på eiendeler, 4) en deltakende natur, som innebærer flere aktører som påvirkes av aktiviteten, og 5) en begrenset overskuddsfordeling (Defourny & Nyssens, 2010, s. 12).

Til tross for mangel på en entydig definisjon av sosialt entreprenørskap, er ønsket om å skape sosial verdi viktigere enn å maksimere profitt felles for alle (Austin, Stevenson, & Weiskillern, 2006, s. 2). Defourny & Nyssens (2010) hevder således at sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter må forstås ut fra lokale og nasjonale kontekster som påvirker utformingen av organisasjoner på ulike måter.

² En idealtipe er et sett av spesifikke egenskaper ved et sosialt fenomen. Det har til hensikt å forenkle aspekter ved virkeligheten slik at særtrekk er mulig å fange opp. Begrepet ble først omtalt av Max Weber. Idealtyper er hverken en normativ eller empirisk beskrivelse av hvordan virkeligheten faktisk er (Skirbekk, 2014).

2.2 Økosystem for sosialt entreprenørskap

I denne delen vil vi gjøre rede for økologien rundt sosialt entreprenørskap for å forstå hvordan det vokser frem i Norge og Sør-Afrika. EU-kommisjonen (2016) har utarbeidet en modell som tar for seg det såkalte «økosystemet» (figur 1). Modellen tar for seg syv faktorer med utgangspunkt i to hovedpilarer. Den første er offentlige retningslinjer som inkluderer politisk anerkjennelse, reguleringer og støtte til sosiale virksomheter med sikte på vekst i feltet. Den andre pilaren er borgernes evne til selvorganisering for å skape vekst og utvikling av sosiale virksomheter nedenfra og opp (European Commission, 2016, s. 19).

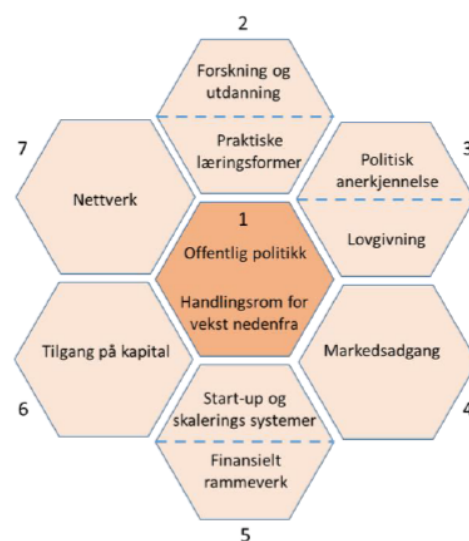
Disse pilarene utgjør kjernen i modellen og påvirker en rekke andre faktorer som utgjør økosystemet for sosialt

entreprenørskap. Disse faktorene er: 1) offentlig politikk og handlingsrom for vekst nedenfra, 2) forskning, utdanning og praktiske læringsformer, 3) politisk anerkjennelse og lovgivning, 4) markedsadgang, 5) start-up og skaleringsystemer, 6) finansielt rammeverk og tilgang på kapital, og 7) nettverk. Vi har valgt å dele opp faktor fem, da vi anser det mer hensiktsmessig å gjøre rede for finansielt rammeverk sammen med tilgang på kapital. Hver enkelt faktors betydning er relativ til landet de studeres i og vil variere. I de påfølgende avsnittene vil vi beskrive hver faktor i økosystemet.

2.2.1 Redegjørelse av faktorene for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap

Den første faktoren tar for seg hovedpilarene i økosystemet, *offentlig politikk* og *handlingsrom for vekst nedenfra*. Sosialt entreprenørskaps utydelige tilhørighet blant sektorene gjør det komplisert å redegjøre for hvem de er og hvilken sektor som skal drive fremveksten av feltet. Det foreslåes derfor av EU-kommisjonen (2016) at sosialt entreprenørskap må koordineres av en offentlig politikk, ovenfra-og-ned, men med handlingsrom for vekst, nedenfra-og-opp (s. 14).

Den andre faktoren er *forskning, utdanning og praktiske læringsformer*. Forskning innenfor sosialt entreprenørskap bidrar til økt forståelse og kompetanse om feltet (European Commission, 2016, s. 39). Utdanning inkluderer videregående skole, bachelor- og masterutdanninger, doktorgrader og programmer som er spesifikt rettet inn mot sosialt



Figur 1: Økosystemet rundt sosialt entreprenørskap

European Commission. Social Enterprises and their Eco-systems: Developments in Europe (2016) s. 19

entreprenørskap, samt kurs, praksis og oppgaver der tematiseringen av feltet er sentralt (Nordisk ministerråd, 2015, s. 58). Videre vil huber, inkubatorer, akseleratorer og nettverksgrupper inngå i praktiske læringsformer (Nordisk ministerråd, 2015, s. 58). Praktiske læringsformer sørger for utvikling av nødvendige ferdigheter og kompetanse for å lede og drifte sosiale virksomheter. Forskning, utdanning og praktiske læringsformer påvirker hverandre gjensidig, og bidrar til å skape økt kunnskap og handlingsrom i feltet.

Den tredje faktoren er *politisk anerkjennelse og lovgivning*. For at sosialt entreprenørskap skal vokse frem må det anerkjennes av politikerne slik at de sosiale entreprenørene kan levere tjenester til blant annet offentlig sektor (Kobro, 2019, s. 38). Deler av forskningen fokuserer på hvorvidt sosiale virksomheter bør ha en egen organisasjonsform eller et register, som kan tydeliggjøre hvem og hva de er (Kobro, 2019, s. 38). Sosiale virksomheter kan velge mellom mange ulike organisasjonsformer, men noen kombinerer også to organisasjonsformer i en og samme virksomhet. Ved å etablere en «for-profit» enhet kan virksomheten generere inntekt som finansierer en «non-profit» enhet som forfølger de sosiale målene. Slike hybride organisasjonsformer tar vi for oss i kapittel 5.

Den fjerde faktoren er *markedsadgang*. For mange sosiale virksomheter utgjør offentlig sektor en betydelig del av kundesegmentet (European Commission, 2016, s. 25). Politisk anerkjennelse av sosialt entreprenørskap er derfor essensielt for at de sosiale virksomhetene skal få tilgang til markedet de leverer tjenester til, for eksempel gjennom tilpasning av offentlige anskaffelser, og reservering av kontrakter og anbud (European Commission, 2016, s. 26). Videre kan samarbeid mellom offentlig sektor og sosiale entreprenører bidra til ytterligere vekst av feltet og økt anerkjennelse. På den måten kan man utnytte drivere både nedenfra-og-opp og ovenfra-og-ned.

Den femte faktoren i modellen er *start-up og skaleringsystemer, og finansielt rammeverk*. Vi har valgt å ta for oss finansielt rammeverk sammen med den sjette faktoren, tilgang på kapital, og vil i dette avsnittet kun fokusere på start-up og skaleringsystemer. I takt med økt interesse for sosialt entreprenørskap har det vokst frem en rekke start-up- og skaleringsystemer globalt. Slike støttesystemer må ta høyde for de doble utfordringene sosiale entreprenører står overfor, der økonomi og næringsdrift skal utvikles, samtidig som de skal oppnå sosiale mål (Kobro, 2019, s. 38). Blant start-up og skaleringsystemer er det spesielt inkubatorer og akseleratorer som dominerer feltet. En inkubator tilbyr kontorfasiliteter og administrative tjenester, mens en

akselerator er et program utformet for hurtig markedsinngang og -tilpasning for start-ups (Cohen & Hochberg, 2014, s. 9).

Den sjette faktoren tar for seg *finansielt rammeverk og tilgang på kapital*. EU-kommisjonen (2016, s. 30) foreslår tre typer fordeler ved et tilpasset finansielt rammeverk for sosiale entreprenører: 1) redusert trygdeavgift for sosiale virksomheter som opererer innenfor visse sektorer, 2) skattefritak for sosiale virksomheter, under spesifikke vilkår og 3) redusert skatt til private og/eller institusjonelle virksomheter som støtter og bidrar til sosiale virksomheter. Tilgang på kapital kan være spesielt utfordrende for sosiale entreprenører da de arbeider med sosiale utfordringer, som kan innebære større risiko for investorer (Gordon Institute of Business Science, 2018, s. 21). Mer tilgjengelige og enkelt søkbare økonomiske midler kan bidra til ytterligere vekst og anerkjennelse av sosialt entreprenørskap (Kobro, 2019, s. 38).

Den syvende og siste faktoren i EU-kommisjonen (2016) sin fremstilling av økosystemet er *nettverk*. Nettverk kan være nyttig for å skaffe markeds- og kundeinformasjon, identifisere muligheter og mulige finansieringskilder, samt få lokal støtte og anerkjennelse for virksomheten (Shaw & Carter, 2007, s. 432). Gjennom konferanser, inkubatorer, akseleratorer, Facebook-grupper og andre møteplasser, kan sosiale entreprenører og andre aktører møtes for kunnskapsdeling og rådgivning.

2.3 Ny-institusjonell teori

I denne delen skal vi redegjøre for ny-institusjonell teori. Vi anser det som hensiktsmessig med et kort, historisk perspektiv av organisasjonsfaget og dets utvikling mot institusjonalisme, etter hvert som organisasjonene blir mer komplekse. Vi skal ikke dekke institusjonalismen som sådan, kun elementer vi anser som særlig relevante for oppgaven. Vi vil først gi en kort redegjørelse av institusjonalismen og utviklingen av ny-institusjonell teori. Deretter tar vi for oss to elementer som institusjonell teori berører: logikker og isomorfisme. Institusjonelt isomorfisk press anvendes for å forstå hva som er med på å forme feltet av sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika.

2.3.1 Institusjonell og ny-institusjonell teori

Institusjonell teori utgjør en fremtredende rolle i forskning på organisasjoner. Organisasjoner defineres som grupper av individer bundet av et felles formål for å oppnå spesifiserte mål (Scott, 2004, s. 5). Organisasjoner vil således bli institusjonaliserte når aktørene innad i organisasjoner adopterer og tilegner seg felles verdier, normer og sosiale regler. Institusjoner

er organisasjoner som er «inngrodd» og over tid er blitt «infused with values» (Scott, 2001). Institusjonalismen er med andre ord en forgrening ut fra organisasjonsteorien og fikk økt oppmerksomhet i 1977 da Meyer og Rowan publiserte en innflytelsesrik artikkel om institusjonaliserte organisasjoner. Annen forskning på institusjonalismen har i ettertid ofte blitt omtalt som ny-institusjonalisme, der DiMaggio og Powells (1983) reviderte versjon av Max Webers (1905) *iron cage* ble et betydningsfullt bidrag. I organisasjonsfaget finner man både den økonomiske og den sosiologiske tilnærmingen, og i tillegg til ny-institusjonell teori (Scott, 2001).

Den tradisjonelle institusjonalismen skiller seg fra ny-institusjonalismen ved at lokale omgivelser vektlegges, organisasjoner blir oppfattet som et hele og de blir institusjonalisert når verdier integreres. Ny-institusjonalismen vektlegger imidlertid at organisasjoner er komplekse fenomener og fokuserer særlig på de uformelle elementene i organisasjoner som kognitive aspekter, meninger og at handlinger skaper legitimitet (DiMaggio & Powell, 1991, s. 13). Ny-institusjonell teori er mye brukt innenfor ledelse- og organisasjonsdisiplinene og er en relevant teori å anvende for å blant annet å forstå strategiutvikling og valg av organisasjonsform (DiMaggio & Powell, 1983, s. 147).

Institusjonalismen og ny-institusjonalismen er teorier som har utviklet seg over lang tid, mens sosialt entreprenørskap til sammenligning er et relativt nytt forskningsfelt. Vi vil derfor kun anvende utvalgte deler av teorien for å få en forståelse for feltets utforming og drivkrefter.

2.3.2 Institusjonelle logikker

Innen institusjonell teori kan organisasjoner utgjøre et *organisasjonsfelt* (organizational field), altså et system av organisasjoner som inngår i en felles struktur. DiMaggio og Powell (1983) definerer organisasjonsfelt som «*those organizations which, in the aggregate, constitute a recognized area of institutional life: key suppliers, resources and product consumers, regulatory agencies, and other organizations that produce similar services or products*» (s. 148). Organisasjoner innen et felt forholder seg ikke bare til et felles marked eller juridisk system, men ifølge ny-institusjonell teori er feltet også avgrenset av at organisasjonene forholder seg til felles såkalte «rasjonelle myter» og til verdier og normer. I denne oppgaven behandler vi sosialt entreprenørskap som et slikt felt av organisasjoner. De uformelle strukturene som organisasjoner innen et felt forholder seg til kan også betegnes som *institusjonelle logikker*. Institusjonelle logikker er definert som: «*(...) sosialt konstruerte og historiske handlingsmønstre, antakelser, verdier, overbevisninger og regler (...)*» (Thornton &

Ocasio, 1999, s. 804). Man kan for eksempel si at organisasjoner i et privat marked forholder seg til andre institusjonelle logikker, enn frivillige organisasjoner i sivilsamfunnet.

Sosiale entreprenører, i likhet med andre entreprenører, står overfor en rekke konkurrerende institusjonelle krefter. Likevel er håndtering av disse kreftene og tilhørende *institusjonell kompleksitet* spesielt utfordrende for sosiale virksomheter, da de må kombinere institusjonelle logikker fra privat, offentlig og frivillig sektor, som ofte er i konflikt med hverandre (Dacin, Dacin, & Tracey, 2011, s. 1207). Privat sektor karakteriseres av kommersielle verdier, der salg av varer og tjenester for å oppnå profitt og avkastning for aksjonærene er sentralt (Mair, Mayer, & Lutz, 2015, s. 715). I frivillig sektor vektlegges omsorg og solidaritet for utsatte grupper, og håndtering av sosiale utfordringer (Mair et al. 2015, s. 715). Offentlig sektor er imidlertid drevet av byråkrati og regelstyring, der verdier som likebehandling, universalisme og rettferdighet vektlegges (Loga, 2016, s. 20).

Slik institusjonell kompleksitet fører til flere operasjonelle spenninger på organisasjonsnivå, hvor kjernen ligger i behovet for at sosiale virksomheter evner å vise både sin sosiale og økonomiske kompetanse samtidig (Dacin et al. 2011, s. 1207). Institusjonell pluralisme, altså en situasjon organisasjoner som opererer i flere institusjonelle logikker står overfor, kan føre til interne spenninger og konflikter blant organisasjonsmedlemmene (Kraatz & Block, 2008, s. 244; Heimer, 1999). Dette er spesielt utfordrende for nye organisasjoner som anvender hybride former, som sosiale virksomheter, da de ikke kan avhenge av eksisterende modeller for å håndtere spenningene eller har tilgang på aktører som har erfaring med dette (Battilana & Dorado, 2010, s. 1420).

2.3.3 Institusjonell isomorfisme

Innen et organisasjonsfelt viser *isomorfisme* til press som gjør feltet konformt og homogenisert. Iso betyr lik, lignende eller ensartet og isomorfisme viser til det som former to eller flere objekter og gjør dem like. En klassisk artikkel om isomorfisk press innen institusjonell teori er DiMaggio & Powells (1983) artikkel *The iron cage revisited: institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields*, hvor de spør: «*Why is there such startling homogeneity of organizational forms and practices?*». I etableringen av et organisasjonsfelt ser man ofte et betydelig mangfold av tilnærminger og organisasjonsformer, men når feltet begynner å modne beveger det seg mot homogenisering (DiMaggio & Powell, 1983, s. 148). Isomorfisme defineres av Hawley (1968) som følgende: «*a constraining process that forces*

one unit in a population to resemble other units that face the same set of environmental conditions» (referert i DiMaggio & Powell, 1983, s. 149).

DiMaggio og Powell (1983) beskriver i sin artikkel tre ulike isomorfiske krefter som fører til endring: 1) *Coercive* (tvungen) isomorfisme som viser til politisk påvirkning og legitimitetsutfordringen, for eksempel politisk, økonomisk og juridisk rammeverk. Dette er press fra andre organisasjoner man er avhengige av. 2) *Mimetic* (mimetisk, imiterende) isomorfisme viser til en organisasjons imitering av andre organisasjoner som en respons eller reaksjon på usikkerhet, for eksempel i en innovasjonsprosess. 3) *Normative* (normativ) isomorfisme viser til press fra profesjonalisering, for eksempel kompetanse, normer og nettverk som følge av utdanning (s. 150).

Tvungen isomorfisme er et resultat av både formelt og uformelt press som utøves på organisasjoner av andre organisasjoner man er avhengig av, og kulturelle forventninger i samfunnet organisasjonen opererer i (DiMaggio & Powell, 1983, s. 150). Slikt press kan oppleves som tvang eller makt, samt overtalelse eller invitasjoner til samarbeid. I noen tilfeller er organisatorisk endring et direkte svar på regjeringsmandater. Juridiske rammeverk påvirker mange deler av organisasjoners atferd og strukturer, og fører til at organisasjoner endrer seg for å reflektere regler og lover som er institusjonalisert og legitimert av og innad i en stat (Meyer & Rowan, 1977). Som et resultat blir organisasjoner i større grad homogeniserte innad i feltet og organisert rundt ritualer av konformitet med større institusjoner (DiMaggio & Powell, 1983, s. 150).

Institusjonell mimetisk isomorfisme oppstår som en respons til usikkerhet (DiMaggio & Powell, 1983, s. 151). Når mål er tvetydige eller omgivelsene skaper symbolsk usikkerhet, kan organisasjoner forme seg selv basert på andre organisasjoner. I slike situasjoner vil organisasjoner forme seg selv etter lignende organisasjoner i deres organisasjonsfelt, som de opplever som mer legitime eller suksessfulle (DiMaggio & Powell, 1983, s. 152). Organisasjonen som blir imitert er kanskje ikke klar over dette eller har et ønske om å bli kopiert, den fungerer bare som en beleilig kilde av praksiser som den usikre organisasjonen kan bruke.

Den tredje kilden til isomorfisk press er normative krefter, som hovedsakelig stammer fra profesjonalisering, og kalles *normativ isomorfisme* (DiMaggio & Powell, 1983, s. 152). Larson (1977) tolker profesjonalisering som *«the collective struggle of members of an occupation to*

define the conditions and methods of their work, to control “the production of producers” and to establish a cognitive base and legitimation for their occupational autonomy» (s. 49-52). Profesjonslikheten kan ivaretas gjennom alumninettverk, fagorganisasjoner, fagkonferanser og lignende. Det er to aspekter ved profesjonalisering som er viktig: 1) Formell utdanning og legitimering av et kognitivt grunnlag produsert av universitetsspesialister, og 2) vekst og utvidelse av profesjonelle nettverk som går utover organisasjonen. Universiteter og fagopplæringsinstitusjoner er viktige for utviklingen av organisatoriske normer blant profesjonelle ledere og deres ansatte (DiMaggio & Powell, 1983, s. 152).

2.4 Sosial kapital og tillit

Sosial kapital er et nyttig begrep å ta for seg i komparasjoner av ulike land, da det er med på å forklare hvordan relasjoner mellom sivilsamfunn og stat kan bidra til utvikling i samfunnet. Forskning på sosial kapital er omfattende, og som et teoretisk felt har det bidrag fra ulike fagdisipliner. Vi starter med å gi en kort introduksjon til begrepets utvikling, før vi går nærmere inn på definisjonene vi har valgt å anvende. Sosial kapital kan studeres på både individ- og samfunnsnivå ettersom det er en ressurs som på den ene siden kan tillegges og opparbeides til et individ, og på den andre siden er en ressurs som finnes i et samfunn (Wollebæk & Segard, 2011, s. 29). Helt til slutt vil vi ta for oss begrepene *sosiale feller* og *statsindividualisme* som er to begreper som er knyttet til teori om sosial kapital. Vi vil drøfte begrepene i lys av kontraster ved det norske og sørafrikanske samfunnet.

2.4.1 Sosial kapital som forskningsfelt

Sosial kapital er som nevnt et bredt felt med mange ulike definisjoner og vinklinger. I det individsentrerte perspektivet knyttes sosial kapital-begrepet ofte til den franske sosiologen Pierre Bourdieu (1986) og hans formulering i *An Invitation to Reflexive Sociology*, hvor sosial kapital defineres som *«the aggregate to the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition»* (s. 249). Bourdieu (1986) vektlegger forholdet mellom sosial kapital, og kulturell- og økonomisk kapital, og argumenterer for at disse kapitalformene er utbyttbare og henger sammen.

Et annet perspektiv er knyttet til den amerikanske sosiologen James Coleman (1988) som bruker begrepet for å beskrive egenskaper ved kollektiver, altså grupper, institusjoner eller samfunn. I dette perspektivet ser man på sosial kapital som en ressurs man kan anvende for å løse kollektive dilemmaer (Wollebæk & Segard, 2011, s. 27). Coleman (1988) hevdet at de

tre viktigste elementene i sosial kapital er gjensidige forpliktelser og forventninger, i form av sosiale nettverk og sosiale normer, samt effektive sanksjoner (s. 102).

Gjennombruddet for sosial kapital som et fagbegrep knyttes derimot til den amerikanske statsviteren Robert Putnams (1993) bok *Making Democracy Work*, hvor han bygget på Colemans (1988) definisjon. I en komparativ studie av Nord- og Sør-Italia, som i utgangspunkt hadde identiske institusjonelle design, fant Putnam (1993) at en gjennomgripende institusjonell reform fungerte bedre i nord enn i sør. Årsaken til dette var, ifølge Putnam (1993), hundre år gamle forskjeller i normer for samarbeid, de sosiale nettverkens struktur og graden av sivilt engasjement (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 27). Putnam (1995) definerer derfor sosial kapital som «(...) *features of social life – networks, norms and trust – that enable participants to act together more effectively to pursue shared objectives*» (s. 664). Putnams (1995) definisjon er med andre ord knyttet til kollektiv handling i sivilsamfunnet. Forskning innen denne tilnærmingen fokuserer på hvordan sivilsamfunnet er organisert, type organisasjoner, organisasjonstetthet, samt organisasjonenes samspill med andre aktører i offentlig og privat sektor. I oppgaven anser vi det mest hensiktsmessig å bruke Putnams (1995) definisjon som er knyttet til et sivilsamfunnsperspektiv, fordi sosiale entreprenører ofte har sitt utspring fra sivilt engasjement og inngår i samhandling med andre sektorer.

På samfunnsnivå viser sosial kapital til kvaliteter ved et samfunn og blant annet dets sammenbindende kraft (*social cohesion*) og solidaritet (Torsvik, 2000). Sosial kapital og høy grad av tillit i et land knyttes gjerne til mange positive egenskaper som legger til rette for landets økonomi, borgeres skattevillighet og solidaritet på tvers av sosiale forskjeller, lav kriminalitet og lite korrupsjon (Rothstein & Uslaner, 2005, s. 42). Sosial kapital er med andre ord en struktur og ressurs som kan spille inn på svært mange av samfunnets sentrale institusjoner, som for eksempel type økonomi eller velferdsmodell. Et fjerde perspektiv på sosial kapital, og som vi anvender i denne oppgaven er et slikt institusjonelt perspektiv på sosial kapital. Dette kan være hensiktsmessig for oss å anvende. Mens tilliten til offentlige institusjoner er svært høy i Norge, er det motsatte tilfellet i Sør-Afrika. Et institusjonelt perspektiv på sosial kapital handler om offentlig organisasjoners utforming, ansvarlighet, transparens, demokrati, mangler på korrupsjon, etc. Et institusjonelt perspektiv der sosial kapital knyttes «*organizations accountability*» har også nær sammenheng med sosial ulikhet. Samfunn med stor sosial skjevhet har vanligvis mindre «*accountable*» offentlige organisasjoner og mindre grad av sosial kapital enn egalitære samfunn (Rothstein, 2002). Dette er også en av kontrastene mellom det norske og sørafrikanske samfunnet, som gjør det institusjonelle perspektivet relevant.

2.4.2 Sosial kapital i et sivilsamfunnsperspektiv

Sosial kapital eksisterer som nevnt både på samfunns- og individnivå. Putnam (1993) presenterer en individsentrert holdning til sosial kapital, som knyttes opp mot sivilsamfunnets posisjon og påvirkning. Ifølge Putnam (1993) skapes nettverk og tillit gjennom ansikt-til-ansikt samhandling, og de frivillige organisasjonene er den viktigste arenaen for dette (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 38). Det er i de frivillige organisasjonene at individer møter andre som ikke er like en selv og man jobber for å få til noe i fellesskap. Samtidig er det to utfordringer knyttet til dette perspektivet. Den første handler om passive organisasjonsmedlemskap som er vanlig i vestlige demokratier, som Putnam (1993) hevder er verdiløse da man mister ansikt-til-ansikt samhandlingen. Videre har man konfliktbaserte organisasjoner som organiserer medlemmer etter etablerte skillelinjer i samfunnet, som sosiale bevegelser. Dette kan føre til en mistillit mellom gruppene og dermed skade den sosiale kapitalen (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 38).

Putnam (1993) ser på den sosiale kapitalen som noe som skapes nedenfra-og-opp i horisontale, upolitiske, lokale strukturer og vektlegger spesielt frivillige organisasjoner (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 39). Wollebæk & Seggaard (2011) kaller dette perspektivet for *sekundærsosialiseringsperspektivet* på hvordan sosial kapital dannes (s. 39). Putnam (1993) vektlegger tre ting som gjør at hans perspektiv skiller seg fra Colemans (1988) og Uslanders (2003) definisjoner. Det første er at han peker på viktigheten av sosialisering og relasjoner utenfor *den indre sirkel* hvor man møter de som er annerledes enn en selv. Videre hevder Putnam (1993) at tillit er noe som både kan læres og avlæres. Til slutt avgrensner Putnam (1993) sin teori ved å vektlegge avgrensningen av individuell sosialisering fra det institusjonelle perspektivet, hvor man heller vektlegger politiske og sosiostrukturelle forhold. I sivilsamfunnsperspektivet hevdes det at redusering i sosial kapital skyldes dårlig prioritering av tidsbruk, også kalt «tidstyver». I dag er for eksempel pendling vanligere enn det var før, og den tiden man bruker til og fra jobb ville man før heller brukt i frivillige organisasjoner (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 39).

Videre skiller Putnam (2000) mellom ulike former for sosial kapital, hvor de mest sentrale er forskjellen mellom *sammenbindende* (bonding) og *overbyggende* (bridging) sosial kapital (s. 22). Sammenbindende sosial kapital er «sosiale bånd mellom individer som er like langs flere sentrale dimensjoner», forsterker identiteten i homogene grupper, og skaper skillet mellom «vi» og «de andre». Slik sosial kapital skapes ofte rundt en etnisitet, religion eller nasjonalitet, og en sivil organisasjon kan ofte fungere som en organisatorisk ramme for slike sosiale grupper, og gi en følelse av samhold og tilhørighet. En av utfordringene med sterk, sammenbindende

tillit er at tryggheten og troen på andre mennesker innenfor lukkede sosiale grupper, kan skape mistillit mot de som ikke er en del av gruppen. Dersom man ikke har forbindelseslinjer ut, kan denne formen for tillit hindre kollektiv handling mellom mennesker, og skade samarbeidsevnen på samfunnsnivå (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 32). Overbyggende sosial kapital fungerer på motsatt måte, og skapes på tvers av sosiale skiller som nasjonalitet, etnisitet eller religion (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 32). Overbyggende sosial kapital er viktig for å skape sterke og gode lokalsamfunn, og en tilhørighet til et større fellesskap.

Sosial tillit på individnivå handler om at enkeltmennesker tror at de fleste andre mennesker i samfunnet generelt kan stoles på, og slik tillit kan deles inn i to kategorier: *generalisert* og *partikulær* tillit. Den *generaliserte tilliten* eksisterer og observeres uavhengig av konkrete handlingsvalg (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 31). Slik tillit skaper grunnlaget for samhandling med fremmede som ikke er regulert av en tredjepart. Mange samfunn er såpass store at det er umulig å kjenne til alle, og individer må dermed gjøre «leaps of faith» i hverdagslige situasjoner (Giddens, 1990, s. 90). Det vil si at individer må stole på andre man ikke kjenner. I de større, sosiale kontekstene er det dermed den generaliserte tilliten som gjør det mulig å komme ut av *sosiale feller*³ (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 31). Den andre formen for tillit er den *partikulære tilliten* man knytter til enkeltmennesker «grunnet vår erfaring med, og dermed forutsigbarheten til, den gjeldende personen» (Igarashi et al., 2008 sitert i Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 31). Begge formene er nyttige å anvende i teorien om sosial kapital da den partikulære tilliten kan *styrke* og *vedlikeholde* sosiale relasjoner, og dermed styrke forutsetningene for samarbeid mellom bekjente, mens den generaliserte tilliten legger til rette for *initiering* av sosiale relasjoner med fremmede (Igarashi, et al., 2008).

For å få et tydeligere bilde av de ulike formene for sosial kapital og tillit, og hvordan de henger sammen, anvender vi følgende figur:

		Partikulær	Generalisert
		Styrker forutsetningene for samarbeid med <i>kjente andre</i>	Styrker forutsetningene for samarbeid med <i>fremmede</i>
Sammenbindende	Man deler viktige kjennetegn med	«Jeg stoler på familien min»	«Jeg stoler på andre medlemmer av trossamfunnet mitt»
Overbyggende	Skiller seg fra en selv på vesentlige kjennetegn	«Jeg stoler på en nabo (som i motsetning til meg) er en flyktning fra Irak»	«Jeg stoler på mennesker i sin alminnelighet»

Figur 2: Ulike former for tillit

Kilde: Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 31.

³ Dette begrepet kommer vi tilbake til under kapittel 2.4.5.

2.4.3 Frivillig sektor i Norge og Sør-Afrika

Sivilsamfunnet er sammensatt av mange små og store fellesskap, og kan omhandle både borettslag, foreninger, idretts- og fritidsaktiviteter. Det er imidlertid vanlig å definere sivilsamfunnet ut ifra hva det ikke er: hverken marked eller stat (Kolbeinstveit, 2019). Sivilsamfunnet i Norge knyttes derfor ofte til frivillige organisasjoner og begrep som *dugnad*, der frivillighet, engasjement nedefra, kulturliv, menigheter og partier er sentralt, og ofte karakterisert ved tilfeldigheter, spontanitet og lokale variasjoner (Kolbeinstveit, 2019). I frivillige sektor er det vanlig å skille mellom sivilsamfunnets politiske og demokratiske funksjon på den ene siden, og funksjonen som tjenesteproducent på den andre (Selle, 1998, s. 160). Tjenesteproduksjonen omhandler organisasjoner i sivilsamfunnet som produserer velferdstjenester innenfor ulike sosiale områder, mens den politiske og demokratiske funksjonen handler om å påvirke, fremme og forsvare sosiale gruppers interesser og deltakelse i demokratiske organ (Loga, 2018, s. 60). Før velferdsstaten ble utbygget sørget aktører i sivilsamfunnet for velferdsproduksjonen, blant annet innenfor eldreomsorg, sosialt arbeid og rusbehandling. I dag er omfanget av slike tjenester mindre, og de såkalte ideelle velferdsproducentene er også under press på grunn av sterk konkurranse fra rene markedsaktører, men det er fortsatt en rolle sivilsamfunnet har (Loga, 2018, s. 63). Selv om det norske sivilsamfunnet er gjennomorganisert, og den frivillige deltakelsen er blant verdens høyeste, så handler denne aktiviteten gradvis mindre om velferd og omsorg, i motsetning til hva det fortsatt gjør i mange land. Den sivile organiseringen i Norge handler i dag hovedsakelig om fritid, kultur, idrett, barne- og ungdomsaktiviteter, selv om det også er noe organisering av samfunnsrettede aktiviteter, som blant annet pasient- og støtteorganisasjoner innen helse og omsorg (Selle, Strømsnes, & Loga, 2018; Arnesen, Sivesind, & Gulbrandsen, 2016).

Sivilsamfunnet i Sør-Afrika preges i stor grad av non-governmental organizations (NGO) og community-based organizations (CBO), i tillegg til kirker, fagforeninger og frivillige organisasjoner (National Development Agency, 2008, s. 5). Store deler av det sivile engasjementet er historisk knyttet til den sterke, sosiale skjevheten i Sør-Afrika og segregeringssystemet apartheid. Mange av de sivile organisasjonene oppstod som et motsvar til apartheid ved å skape en politisk styrke som sto i opposisjon til et urettferdig og undertrykkende regime. Med støtte fra utenlandske donorer spredte NGO- og CBO-ene seg, og ble til trygge tilfluktssteder for innbyggere som ble utsatt for apartheid. Etter valget i 1994 tok myndighetene gradvis over tjenesteleveringen av bestemte tjenester for hele befolkningen, noe som førte til et mindre behov for de sivile organisasjonene i samfunnet (James & Caliguire, 1996, s. 60). Slike omveltninger er imidlertid svært kostbare og tidkrevende, så mange

organisasjoner i sivilsamfunnet er fortsatt viktige for sørafrikanske innbyggere den dag i dag. I dag har sivilsamfunnet et større fokus på sosial endring, gjerne knyttet til boliger, helsetjenester og vold mot kvinner. Feltet har vokst betraktelig i leveringskapasitet og sin representasjon av offentlige interesser, enten ved å utøve politisk press mot staten, eller ved å levere tjenester selv (Asuelime, 2017, s. 55). Utfordringen sivilsamfunnet i Sør-Afrika står overfor er et paradoks: «*government supports civil society, particularly those involved in service delivery; and at the same time becomes increasingly wary of civil society, particularly of social movement type organisations that critique the government*» (National Development Agency, 2008, s. 18).

2.4.4 Sosial kapital i et institusjonelt perspektiv

Vi vil her ta for oss hvordan sosial kapital sees på i et institusjonelt perspektiv og hvordan forholdet mellom tillit og nettverk påvirkes av eksterne, institusjonelle faktorer. Putnam (1993) var en av hovedreferansene for sivilsamfunnsperspektivet beskrevet over, og vi vil her støtte oss til den svenske statsviteren Bo Rothstein (2002). Selv om vi behandler disse tilnærmingene som to ulike perspektiver på sosial kapital, henger de også sammen. Samfunn med høy sosial kapital, organiseringsgrad og -tetthet i sivilsamfunnet, korrelerer ofte med andre egenskaper som liten grad av korrupsjon og høy tillit til offentlige institusjoner. Dersom et samfunn er preget av svak systemtillit, stor sosial ulikhet, og svake og urettferdige samfunnsinstitusjoner, vil det med større sannsynlighet oppstå usolidarisk handling (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 38). Sterke og synlige sivilsamfunnsinstitusjoner er derfor viktige fordi det er vanskelig å se for seg responsive, velfungerende offentlige institusjoner uten et sivilsamfunn som tilfører kontroll, legitimitet og politisk input (Wollebæk & Selle, 2007, s. 21).

Rothstein (2002) vektlegger at tillit i mindre grad er et resultat av ansikt-til-ansikt relasjoner, og heller av at staten skaper tillitsbyggende institusjoner. Den sosiale kapitalen er dermed sterkere i utviklede velferdsstater. Rothstein (2002) ser på forskjellen mellom universelle og behovsprøvde velferdsstater, der han skiller dem fra hverandre og konkluderer med at behovsprøvde velferdsstater er mer utsatt for korrupsjon, maktmisbruk, vilkårlig bruk av sivile tjenestemenn og byråkrater, og systematisk diskriminering enn universelle velferdstjenester (s. 322).

Harald Grimen (2012) står også innenfor det institusjonelle perspektivet og fokuserer på institusjoners utforming som forutsetning for tillitsproduksjon. Grimen (2012) hevder at gode institusjoner må være pålitelige og bør inneholde minst fire viktige trekk: 1) *Innovørvendt*

rasjonell lojalitet, det vil si insentivsystemer som gjør det rasjonelt for de ansatte å forfølge institusjonens primære målsettinger. 2) *Utovervendt normativ troverdighet*, det vil si at institusjonen inkorporerer et bestemt sett av verdier der løfter skal holdes, sannheten skal sies, berørte parter skal gis rettferdig behandling og det skal utvises solidaritet med dem som trenger det. 3) *Innovervendt selvjustis*, det vil si at institusjonen har fungerende mekanismer for internkontroll. 4) *Utovervendt forvaltning av eget rykte*, det vil si at institusjonen hegner om hvordan de fremstår overfor dem som de er interessert i å samhandle med (s. 102).

Med bakgrunn i dette hevder Grimen (2012) at de nordiske landene har gode institusjoner og han knytter dette til den høye graden av tillit (s. 102). Han vektlegger også at i institusjonene fokuseres det på organisatoriske forhold og ikke primært ideologiske forhold, slik som politiske ideologier eller religiøse oppfatninger, og sosiale forhold snarere enn materielle forhold (Grimen, 2012, s. 103). Hvorvidt det er gode institusjoner som har ført til lite korrupsjon, eller lite korrupsjon som har ført til gode institusjoner, er vanskelig å avgjøre (Grimen, 2012, s. 104).

Mistillitsskapende trekk, slik som korrupsjon, kan påvirke institusjoner og institusjoners forhold til mennesker på mange måter. Indre kontrollmekanismer kan miste sin funksjon, for eksempel ved at man kan kjøpe seg fri fra kontroll og straff, og man ikke kan stole på løfter eller informasjon. Korrupsjon og tillit henger sammen i den forstand at man ikke kan stole på en som man må *kjøpe* lojalitet av, fordi man alltid frykter at lojaliteten kan selges til andre som tilbyr en høyere pris (Grimen, 2012, s. 104).

2.4.5 Begrepene «sosiale feller» og «statsindividualisme»

Vi skal til slutt ta for oss to begreper som tilhører forskning på sosial kapital og som vi mener kan fungere fruktbart i vår analyse av de kontrasterende casene vi har valgt. Årsaken til at vi velger å drøfte *sosiale feller* og *statsindividualisme* sammen er at ved gjennomgang av teorien fikk vi et sterkt inntrykk av at sosiale feller kan bidra til å beskrive forhold ved Sør-Afrika, mens statsindividualisme er et begrep spesifikk for Norden.

Sosiale feller (social traps) oppstår når enkeltindividers kortsiktige nyttemaksimering står i motsetning til kollektivets interesse på lengre sikt (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 15). Begrepet sosial felle ble først omtalt av psykologen John Platt (1973), og kan anses som et paraplybegrep for en rekke strategiske situasjoner der sosiale aktørers atferd avgjøres av deres vurdering av andres fremtidige handlinger (Rothstein, 2003, s. 12). Individer kan dra nytte av den sosiale kapitalen de selv besitter, som vektlegges sterkt av Bourdieu (1986) og Granovetter (1995).

Denne dimensjonen viser hvordan individer kan dra fordeler fra eget nettverk, som eksemplifiseres med jobbmuligheter eller andre kapitalformer (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 14). Individer kan også dra nytte av andres sosiale kapital, som er knyttet til tilliten mennesker har til hverandre. Ved å være en del av et samfunn hvor man stoler på hverandre, kan individer dra fordeler av det, uavhengig av om de selv er tillitsfulle.

Dersom mengden sosial kapital i et land, samfunn eller gruppe er lav, kan en sosial felle oppstå ifølge Rothstein (2003). Logikken i en slik felle forklares gjennom fem steg:

1. Dersom nesten alle samarbeider, vil alle tjene på det
2. Men hvis en person ikke stoler på at nesten alle andre kommer til å samarbeide blir det meningsløst for den personen å samarbeide, fordi godene som skal oppnås krever nært-universelt samarbeid
3. Implikasjonen er at det er rasjonelt å ikke samarbeide hvis man ikke stoler på at nesten alle andre kommer til å samarbeide
4. Dermed vil effektivt samarbeid for felles formål kun skje dersom man stoler på at nesten alle andre vil velge å samarbeide
5. Uten denne tilliten vil den sosiale fellen seire, noe som innebærer at aktørene vil være i en verre situasjon selv om de alle forstår at de kunne tjent på et samarbeid

Kilde: Rothstein, 2003, s. 12

Aktører som står overfor en sosial felle sies å være i et sosialt dilemma (Rothstein, 2002, s. 290). Slike situasjoner kan være alt fra å beskytte miljøet ved å innføre kildesortering (eller ikke), til å betale skatt for å sikre offentlige tjenester (eller å lure skattesystemet). Det gir ikke mening for en person å være den eneste som betaler skatt dersom de er overbevist om at de fleste andre ikke vil gjøre det samme, fordi det gode som antas å bli produsert da ikke vil materialisere seg. Den kritiske variabelen for å unngå en sosial felle er nivået av tillit i en gruppe, et samfunn eller land, som etter teorien om sosial kapital avhenger av typen og mengden sosiale interaksjoner (Rothstein, 2002, s. 290).

Begrepet *statsindividualisme* er utviklet av den svenske historikeren Lars Trägårdh. Han bruker begrepet til å betegne den historiske og kulturelt bestemte tilliten, og sosiale kapitalen, man finner i de nordiske landene. Statsindividualisme defineres som «*et gjensidig tillitsforhold mellom det enkelte individ og staten*» (Berggren & Trägårdh, 2006, s. 2). Begrepet viser til en «sosial kontrakt» mellom staten og det enkelte individ som knytter seg til menneskerettigheter og sosiale rettigheter, mer enn tilhørighet i en sosial gruppe, som for eksempel klasse- og

familiebasert tilhørighet, eller religiøs tilhørighet. I Trägårdhs (2007) teori om den høye tilliten i Norden er velferdsstatens og likestillingens fremvekst sentral. Etter andre verdenskrig ble kvinnens tidligere avhengighet av familien gradvis erstattet av lønnet arbeid. Overgangen fra ulønnet arbeid og omsorg for barn, eldre og syke i familien, ble erstattet av arbeid i velferdsstatens ulike institusjoner. Denne utviklingen mener Trägårdh (2007) har ført til en ny sosial kontrakt mellom individet, både kvinner og menn, og den sosiale rettighetsbaserte velferdsstaten. Kvinners inntreden i arbeidslivet fikk altså stor konsekvens både for økonomien i landet og for utformingen av velferdsmodellen.

I en nordisk kontekst vektlegger Trägårdh (2007) og Rothstein (2002) derfor at tilliten i Norden først og fremst ikke kommer av måten sivilsamfunnet er organisert på, individers tilhørighet i sivile grupper og organisasjoner eller hvordan statlige organisasjoner er utformet. Den høye graden av tillit henger også sammen med den sosiale kontrakten mellom staten og det enkelte individ som er sikret gjennom et system av individuelle rettigheter (Trägårdh, 2007). Statsindividualisme som en sosial kontrakt vektlegger individuell autonomi, som er sammenfallende med et positivt syn på staten som samarbeidspartner, ikke bare for svakere og mer utsatte borgere, men innbyggerne for øvrig. Dette er kombinert med et negativt syn på skjevt maktforhold mellom individer generelt og hierarkiske institusjoner spesielt, som for eksempel tradisjonelle patriarkalske familieorganisasjoner, og hva Berggren & Trägårdh (2011) betegner som «nedverdiggende veldedige organisasjoner» i sivilsamfunnet (s. 20).

Berggren og Trägårdh (2011) hevder at i de nordiske landene, der det er høy grad av likestilling, vil relasjoner mellom individer bli sterkere dersom de er uavhengig av hverandre eller maktforholdet er ulikt (Berggren & Trägårdh, 2011, s. 21). Dermed er autonomi, likestilling og statsindividualisme uløselig knyttet til hverandre. Imidlertid kan forpliktelsen mellom personlig autonomi, en sterk stat og sosial likestilling føre til politiske og kulturelle ulemper, slik som konformitet, ensomhet og et påtrengende byråkrati. Likevel bør man merke seg fordelene, ifølge forfatterne. Innbyggere med høy grad av autonomi aksepterer oftere kravene fra myndighetene og er villige til å inngå kompromisser for å oppnå økonomisk effektivitet og rasjonell beslutningstaking (Berggren & Trädgårdh, 2011, s. 21).

3.0 Metode

I dette kapittelet vil vi gjøre rede for metodevalgene som ligger til grunn for studien og hvordan vår forskningsprosess har forløpt. Vi har gjennomført en kvalitativ komparativ casestudie av drivkreftene for sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika. Dataene er hovedsakelig basert på semistrukturerte dybdeintervjuer, men også kartleggingsrapporter av økosystemet, styringsdokumenter og observasjon som supplerende sekundærdata. Vi har to hovedgrupper av informanter. Disse er sosiale virksomheter og andre sentrale aktører på feltet.

3.1 Forskningsdesign

Utgangspunktet for denne masteroppgaven var å forstå hvordan sosialt entreprenørskap får grobunn i to svært ulike kontekster, og hvordan to slike kontrasterende case kan bidra til å synliggjøre viktige faktorer. Arbeidet startet med en omfattende litteraturgjennomgang og da oppdaget vi et forslag til videre forskning knyttet til komparasjoner av sosialt entreprenørskap i svært ulike kontekster. Vår antakelse var at velferdssystemene i Norge og Sør-Afrika påvirker fremveksten, og at økosystemet rundt de sosiale entreprenørene og virksomhetene har mye å si for fremveksten av feltet. Vi ønsket derfor å besvare spørsmålet «*Hva skaper og karakteriserer grobunnen for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika?*». Vi ønsket å undersøke hvordan økosystemet rundt sosialt entreprenørskap er bygget opp og hvordan det er med på å legge til rette for vekst i feltet. Vi ønsket å forstå og tolke slike faktorer, heller enn å forklare og finne årsakssammenhenger. Vi har valgt å anvende en casestudie som forskningsdesign da dette er relevant når man søker å gå i dybden og beskrive sosiale fenomen (Yin, 2018, s. 4). Vi vil gå nærmere inn på valg av metode i de følgende delkapitlene.

3.1.1 Forskningstilnærming

For å besvare vår problemstilling har vi benyttet oss av primærdata, sekundærdata og observasjon for å forstå hvordan økosystemet rundt sosialt entreprenørskap er bygget opp. Vi ønsket å undersøke de sosiale entreprenørenes meninger om økosystemet og identifisere andre faktorer som kan ha betydning for fremveksten av sosialt entreprenørskap. Hensikten har vært å samle inn data som kan bidra til en økt forståelse, heller enn å teste hypoteser. Dette plasserer vårt forskningsprosjekt i den sosialkonstruktivistiske posisjonen, heller enn den positivistiske posisjonen. I en slik epistemologisk posisjon er det mest hensiktsmessig å anvende kvalitative metoder, som dybdeintervju, slik at informantenes erfaring og forståelse kommer tydeligere frem, og dermed bidra med verdifull innsikt (Easterby-Smith, Thorpe, Jackson, & Jaspersen, 2018, s. 72). Ved å anvende semistrukturerte dybdeintervjuer har vi fått muligheten til å fange

opp temaer vi ikke hadde ansett som relevante i utgangspunktet, og vi fikk også muligheten til å grave dypere og stille oppfølgingsspørsmål.

Våre informanter befinner seg i svært ulike kontekster og dette er noe vi har tatt høyde for. I den sosialkonstruktivistiske posisjonen har forskere et utgangspunkt av at virkeligheten ikke er objektiv og ekstern, men sosialt konstruert av individene i deres daglige interaksjoner. Forskere bør derfor heller søke å forstå de unike opplevelsene individer har, heller enn å søke etter eksterne årsaker som forklarer deres atferd (Easterby-Smith et al., 2018, s. 70). I intervjuer med informantene har vi vært ute etter å samle informasjon om faktorer som driver frem sosialt entreprenørskap, som gir vårt forskningsprosjekt en vitenskapelig tilnærming med utgangspunkt i sosialkonstruktivisme. Sekundærdataene vi har anvendt har derimot andre vitenskapsideal, som ligger nærmere det positivistiske, der det har vært større fokus på generalisering. Vår masteroppgave står således ikke entydig i et sosialkonstruktivistisk vitenskapsideal.

3.1.2 Valg av metode

I det tidlige arbeidet med masteroppgaven tok vi utgangspunkt i noen teoretiske antakelser, men ettersom vi hadde lite kunnskap om feltet fra før hadde vi et ønske om å utforske sosialt entreprenørskap i ulike kontekster nærmere. Dette er en komparasjon som, så vidt vi vet, ikke har vært gjort tidligere, og vi har derfor utført studien med et eksplorativt design, som er hensiktsmessig når forskeren ønsker å forstå og tolke fenomenet på best mulig måte (Gripsrud, Olsson, & Silkoset, 2016, s. 47). Med et eksplorerende utgangspunkt er det nyttig å anvende kvalitative metoder, da gjerne dybdeintervjuer, for å få et tydeligere bilde av individers personlige opplevelser og meninger om temaet som undersøkes (Gripsrud et al., 2016, s. 49). Studien tar utgangspunkt i eksisterende teori, samt forskning om og på sosialt entreprenørskap og økosystemet for å få et oversiktsbilde av feltet. Kvalitative metoder egner seg godt i studier hvor forskeren vet lite om det som skal undersøkes, som passer vår studie godt. Sosialt entreprenørskap er et relativt ungt forskningsfelt i både Norge og Sør-Afrika, og det er derfor begrenset mengde forskning tilgjengelig.

3.1.3 Komparativ casestudie

Vi ønsket å forstå hva som skaper grobunn for sosialt entreprenørskap og hvilke faktorer som er fremtredende for fremveksten i *flere* kontekster. Tanken var også å sammenligne to kontrasterende kontekster i håp om at det kunne synliggjøre viktige faktorer for grobunnen for sosialt entreprenørskap. Ettersom vi selv har erfaring med sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika, anså vi det spennende å se på Norge og Sør-Afrika da begge landene har fokus på feltet til tross

for svært ulike kontekster. Det var forskjellene i velferdssystemene som gjorde det mest interessant, da sosialt entreprenørskap i Norge gjerne er et supplement til velferdstjenester, mens i Sør-Afrika blir velferd i liten grad levert av staten. Valget falt derfor på en komparativ casestudie, som er passende når forskningsspørsmålet krever omfattende og dyptgående forståelse av fenomenet (Yin, 2018, s. 4). Ved å utføre en komparativ casestudie fikk vi muligheten til å undersøke likheter og variasjoner mellom de ulike enhetene (Mills, 2008, s. 103). Våre caser er svært kontrastfulle og det er få likheter mellom de to kontekstene. Likevel er det behov for slike komparasjoner i forskningen for å få en bedre forståelse av hvilke faktorer som har betydning for fremveksten av sosialt entreprenørskap (Mair & Martí, 2006).

3.2 Datagrunnlag

Datagrunnlaget for vår masteroppgave vil basere seg på primærdata, sekundærdata og observasjon. Primærdataene har vi selv samlet inn for å kunne svare på vår problemstilling, mens sekundærdataene er hentet fra andre forskningsprosjekter. Ettersom vi har valgt en casestudie har vi anvendt oss av *metodetriangulering* (Yin, 2018, s. 126). Vi ønsket å forstå fenomenet sosialt entreprenørskap, samlet vi derfor inn data fra sosiale entreprenører, sosiale virksomheter og andre sentrale aktører ved bruk av ulike datainnsamlingsmetoder (Easterby-Smith et al., 2018, s. 70). Av Yins (2018) seks datainnsamlingsmetoder har vi benyttet oss av *intervjuer, dokumenter og observasjon* (s. 113). Under innsamling av primærdata anvendte vi semistrukturerte intervjuer og observasjon, mens sekundærdataen har en mer kartleggende natur (Yin, 2018, s. 113).

3.2.1 Primærdata

I figur 3 under presenteres våre informanter. Intervjuer med disse utgjør våre primærdata.

	Informant-nummer	Informanter	Rolle i økosystemet	Intervjuform	Intervjudato
Sosiale virksomheter	1	Guttas Campus Daglig leder	Utdanning, barn og unge, utenforskap	I person	04.02.2020
	2	The Clothing Bank Med-gründer, daglig leder	Kompetansebygging, arbeidsinkludering	I person	14.02.2020
	3	Brownies & Downies Gründer	Arbeidsinkludering, kompetansebygging		
	4	Y-Waste Med-gründer	Miljø, avfallshåndtering	I person	17.02.2020
	5	Gold Youth Representant	Utdanning, barn og unge		
	6	Breadline Africa Daglig leder	Utdanning, barn og unge	I person	18.02.2020
	7	NOAH Daglig leder	Eldre, helse og omsorg		
	8	Siyavula Med-gründer, daglig leder	Utdanning	I person	19.02.2020
	9	Ikamva Youth Distriktsleder	Utdanning		
	10	Reflective Learning Daglig leder	Utdanning	I person	24.02.2020
	11	Lær Kidsa Koding Med-gründer, koordinator	Utdanning, barn og unge		
	12	Gammel Nok Gründer	Eldre, arbeidsinkludering	I person	26.02.2020
	13	Noen AS Gründer, daglig leder	Eldre	Videosamtale	03.03.2020
	14	iMal Gründer, daglig leder	Utdanning		
	15	Motitech Representant	Eldre, helse og omsorg	I person	03.03.2020
Andre aktører	16	Bertha Centre Daglig leder	Forskning, utdanning og nettverk	I person	13.02.2020
	17	SEA Programansvarlig	Nettverk, opplæring og akselerator		
	18	Poverty Stoplight Country manager	Måleverktøy	I person	17.02.2020
	19	Innovasjon Norge Spesialrådgiver	Kapital og kompetansebygging	I person	24.02.2020
	20	Ashoka Country manager	Nettverk	I person	25.02.2020
	21	KS Seniorrådgiver	Politisk tilrettelegger		
	22	Impact Startup Daglig leder	Akselerator	I person	26.02.2020
	23	Ferd SE Direktør	Investor og kompetansebygger	I person	27.02.2020

Figur 3: Informantliste

Alle informantene er tildelt et informantnummer, slik at det er mulig å identifisere hvem som har sagt hva i analysen. Årsaken til dette er at vi anser det hensiktsmessig å skille mellom de

ulike bedriftene, da de har ulike roller i økosystemet. Alle våre informanter samtykket til dette og spesifiserte selv hvilke sitater de ønsket fullstendig anonymisert.

3.2.2 Intervju

Hovedmengden av datamaterialet i studien er bygget på intervjuer med 15 sosiale virksomheter og åtte andre aktører på feltet (se figur 3). Intervjuer er en av de viktigste kildene til data i casestudier (Yin, 2018, s. 118). Alle intervjuene er utført ved fysiske, ansikt-til-ansikt møter, med unntak av to som ble gjennomført via videosamtale. Intervjuene varierte i lengde, fra 30 minutter til 1 time og 20 minutter. Intervjuene ble gjennomført som semistrukturerte intervju med bruk av intervjuguide, da vi anså det som gunstig å variere rekkefølgen på spørsmålene og diskutere ting informantene sa videre (Easterby-Smith et al., 2018, s. 185). Semistrukturerte intervjuer er nyttig å anvende når man ønsker å gå i dybden på det man undersøker, og gir informanter mulighet til å utdype sine erfaringer, meninger og lignende på tvers av intervjuguiden (Easterby-Smith et al., 2018, s. 185).

I forkant av intervjuene utformet vi tre ulike intervjuguides, som også ble oversatt til engelsk. Disse var ment som en veiledende guide for intervjuene. Den første intervjuguiden var utformet til de sosiale virksomhetene, og besto av seks deler med åtte ulike tema, basert på tidligere forskning (se vedlegg 1). Den andre intervjuguiden anvendte vi i intervjuer med private aktører, og den tredje var utformet for offentlig aktører. Begge disse tok for seg seks hovedtemaer, men skiller seg fra hverandre med tanke på spørsmål knyttet til offentlig sektor.

Vi startet tidlig med datainnsamlingen. Dette var fordi vi planla å gjennomføre mange intervjuer, og gjennomføring av individuelle intervjuer er en tidkrevende prosess (Jacobsen, 2015, s. 147). Vi valgte å reise tilbake til Cape Town for å gjennomføre intervjuene med de sørafrikanske informantene. Dette valget baserte seg på vår tidligere erfaring med den sørafrikanske kulturen som bygger på ansikt-til-ansikt interaksjoner og personlige relasjoner. Som uerfarne intervjuere var det utfordrende å gjennomføre 23 intervjuer, samtidig som vi skulle ha en balanse mellom intervjuguide og oppfølgingsspørsmål. Dette var spesielt utfordrende i de intervjuene som foregikk på engelsk, da vi er mer trygge på det norske språk. De to intervjuene vi gjennomførte via videosamtale følte likt som de vi gjennomførte i person, og vi merket ikke noe særlig til mangelen på tilstedeværelse. For å sikre sitater og forenkle arbeidet med analysen valgte vi å gjøre lydopptak av alle intervjuene, som vi transkriberte i ettertid.

3.2.3 Observasjon

I forbindelse med intervjuene gjorde vi også en rekke observasjoner, og vi deltok også på SosEntKonferansen i november 2019. Observasjoner kan være et nyttig tillegg til datainnsamling i casestudier (Yin, 2018, s. 122).

Vi deltok på SosEntKonferansen 2019 av flere årsaker. For det første anså vi det interessant å høre innlegg fra flere sentrale aktører som deltar i dette feltet, men det var også en god mulighet for å rekruttere informanter til studien. Den viktigste årsaken var imidlertid at vi ønsket å observere de sosiale entreprenørene og andre aktører i en nettverkssituasjon. Det var tydelig at de sosiale entreprenørene gjerne ville vise seg frem og fortelle om sin virksomhet, og det var svært enkelt å komme i kontakt med dem. Mange ble også veldig interessert i å prate med oss da de hørte at vi var masterstudenter som planla å skrive en masteroppgave om sosialt entreprenørskap.

Under intervjuene fokuserte vi på hvordan informantene reagerte da de ble stilt ulike spørsmål. Det var ingen tvil om at de brenner for det de gjør og virkelig har troen på egen løsning eller eget produkt. Det som var mest bemerkelsesverdig var likevel de sørafrikanske informantene da de snakket om korrupsjon eller raseskille. Vi hadde ingen spørsmål i intervjuguiden som direkte handlet om dette, men majoriteten av informantene begynte likevel å fortelle om det. De ble nervøse og mer nølende da de begynte å snakke om det, men det var tydelig at de gjerne ville fortelle om sine opplevelser. Informantene ble mer oppmerksomme på hvordan de ordla seg, da de var klar over at intervjuet ble tatt opp. Noen av informantene presiserte også her at de ikke ville bli sitert på noen av utsagnene. Dette er et eksempel på innspill vi fikk i løpet av intervjuene og som bidro til variasjoner i intervjuene og bruken av intervjuguide.

3.2.4 Sekundærdata

Bruk av sekundærdata innebærer data som er samlet inn av andre, ofte med en annen hensikt (Jacobsen, 2015, s. 171). Vi startet arbeidet med å gjennomføre litteratursøk og undersøke hvorvidt det forelå andre data. Sekundærdataene er i hovedsak data fra andre forskningsrapporter, i tillegg til styringsdokumenter og handlingsplaner. Våre sekundærdata oppsummeres i følgende figur:

Produsent	Tittel
Bertha Centre for Social Innovation and Entrepreneurship (2016)	A guide to legal forms for social enterprises in South Africa 2016
Eimhjellen & Loga (2016)	Utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge
EU-kommisjonen (2016)	Social enterprises and their eco-systems: developments in Europe
Finansdepartementet (2016-2017)	Finansdepartementet (2016-2017)
Loga (2016)	Frivillighet og forretning
Innovasjon Norge (2017)	Drømmeløftet 2017 – Innspill til ny retning for offentlig-privat innovasjon
Kobro, Røtnes, Eggen & Skar (2017)	Statlige rammevilkår på ramme alvor
World Bank Group (2017a)	Emerging Social Enterprise Ecosystems in East and South African Countries
World Bank Group (2017b)	Social Enterprise Ecosystem Country Profile South Africa
Gordon Institute of Business Science University of Pretoria (2018)	Social enterprises in South Africa – Discovering a vibrant sector
Economic Development Department (2019)	Green Paper on the Social Economy
European Commission (2019)	Country Fiche: Norway
Kobro (2019)	Sosialt entreprenørskap – økt synlighet og større handlingsrom?
Politisk plattform 2019-2023 (Bergen kommune)	Bergen – en god by for alle

Figur 4: Sekundærdata

Sekundærdataen ble valgt ut fra sin relevans og troverdighet. Majoriteten av dokumentene har blitt sendt til oss av aktører vi har kjennskap til.

3.3 Rekruttering av informanter

En av utfordringene ved anvendelse av kvalitative metoder er at utvalget av informanter har stor betydning for påliteligheten av studien som gjennomføres. Spørsmålet vi kan stille oss er derfor: «*Kan vi stole på informasjonen vi får fra enhetene?*» (Jacobsen, 2015, s. 177). Vi bygger vår informantrekruttering på Jacobsens (2015) utvalgsprosessfaser (s. 179-180).

Vi startet vår rekrutteringsprosess allerede i november 2019 på SosEntKonferansen. Der kom vi i snakk med flere sosiale entreprenører og ble gjort kjent med andre aktuelle informanter. I denne perioden utformet vi også en omfattende oversikt over sosiale entreprenører og andre aktører både i Norge og Sør-Afrika som vi kunne tenkt oss å intervju. De norske sosiale entreprenørene identifiserte vi ved å søke gjennom de store nettverkens hjemmesider og

porteføljer. De andre aktørene ble identifisert fra Eimhjellen & Loga (2016) sin rapport *Utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge*. De sørafrikanske sosiale entreprenørene og andre aktører ble identifisert fra vårt eget nettverk. Denne oversikten ble utformet som om vi hadde hatt ubegrenset med tid, penger og analysemuligheter (Jacobsen, 2015, s. 179). For å sette studien i et tidsperspektiv ønsket vi å intervju sosiale entreprenører som er i aktiv drift, og har vært det i minst to år. Årsaken til dette er at feltet er i kontinuerlig vekst, og vi ønsket å forstå hvordan de blant annet har utnyttet økosystemet og deres kjennskap til feltet.

Etter at vi hadde utformet denne oversikten og bestemte at studien skulle inkludere sosiale virksomheter som har vært i aktiv drift i minst to år, bestemte vi oss for inkluderings- og ekskluderingskriterier, som ble styrt av problemstillingen (Jacobsen, 2015, s. 179). Som tidligere nevnt er det ingen entydig definisjon av hva en sosial entreprenør er. Vi valgte derfor å definere sosiale virksomheter etter EMES' kriterier⁴. Videre ønsket vi også å inkludere «andre sentrale aktører» på feltet, men ettersom det er preget av et fåtall bestemte aktører, hadde vi ingen spesifikke utvalgs-kriterier for denne gruppen av informanter. Hensikten med vår studie og problemstillingen er knyttet til en utforskning av drivkrefter, og vi hadde derfor ingen andre bestemte kriterier, da det som var viktig for oss i utvelgelsen var å ha et bredt utvalg av sosiale entreprenører som arbeider på ulike områder.

Vi benyttet oss av *kombinasjoner av ulike metoder* da vi startet utvelgelsen, ettersom vi ønsket å utnytte fleksibiliteten i kvalitative metoder fullt ut (Jacobsen, 2015, s. 183). Vi planla å reise til Sør-Afrika, og dermed måtte vi planlegge alle intervjuer før avreise. Vi tok derfor kontakt med et bestemt antall sosiale virksomheter og aktører i Cape Town, men ba også disse om å anbefale andre de mente vi burde snakke med. Vi fulgte med andre ord det som betegnes som *snøballmetoden* (Jacobsen, 2015, s. 182). Da vi sendte ut forespørsel om deltakelse ble det i første omgang sendt til de sosiale virksomhetene vi hadde en kontaktperson i eller kjennskap til. De norske informantene hadde vi en annen utvalgsstrategi for. Der valgte vi først ut noen sentrale virksomheter vi mente ville ha nyttig og verdifull informasjon, som vi intervjuet først. Etter disse intervjuene gikk vi tilbake til oversikten vår og valgte deretter ut virksomheter vi mente var viktige å inkludere i studien, fordi det er essensielt å fremskaffe et rikt bilde av feltet man forsker på i det sosialkonstruktivistiske vitenskapsidealet (Easterby-Smith et al., 2018, s. 117).

⁴ Se kapittel 2.1.4

3.4 Bearbeiding og analyse

Vi har fulgt Jacobsens (2015) fire steg for analyse av kvalitative data: dokumentere, utforske, systematisere og kategorisere, og sammenbinde. Alle informantene samtykket til lydopptak, og vi begynte derfor å transkribere intervjuene fortløpende. Dette viste seg å være svært tidkrevende, så etter å ha transkribert omtrent halvparten av intervjuene endret vi strategi. De resterende intervjuene lyttet vi gjennom og tok notater til. Da vi begynte med dette arbeidet hadde vi fått et bedre bilde av hvilke spørsmål som ga god informasjon, og gjorde arbeidet med å identifisere gode sitater enklere.

Da vi startet med analysen hadde vi bestemt oss for å følge EU-kommisjonens (2016) syv-faktor-modell for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap. Vi valgte derfor å ikke kode, men heller tematisere datamaterialet, da vi hadde et naturlig startpunkt for analysearbeidet. Vi startet med å analysere intervjuene vi hadde fått inntrykk av at hadde mye god informasjon. Ettersom vi på dette tidspunktet ikke hadde tilgang til printere, utarbeidet vi et Excel-ark hvor vi plasserte sitater etter tema. Dette gjorde det enklere for oss å sette informantenes svar opp mot hverandre, og dette dannet grunnlaget for oppgavens komparative karakter. Under dette arbeidet begynte vi også å danne et bilde av hvilke temaer som gikk igjen, som ikke var direkte knyttet til de syv faktorene. Vi hadde kun valgt ut hovedtemaet for studien før vi startet analysearbeidet, ettersom vi ønsket å utforske og la informantene selv trekke frem aspekter, faktorer eller annet som de mente var viktig.

3.5 Vurdering av dataenes kvalitet

For å vurdere kvaliteten av datamaterialet vil vi ta for oss begrepene *validitet* og *reliabilitet*. Begrepene har ulik betydning i de ulike forskningstradisjonene, og vi vil derfor ta for oss validitet og reliabilitet i det sosialkonstruktivistiske ståstedet (Easterby-Smith et al., 2018, s. 133). Vurderingen av dataenes kvalitet vil kun gjelde for eget innsamlet materiale, altså våre primærdata.

3.5.1 Validitet

Validitet handler om gyldigheten ved undersøkelsen, og hvor godt man måler det man har som hensikt å måle (Gripsrud et al., 2016, s. 61). Validitet, i den sosialkonstruktivistiske posisjonen, er knyttet til om man har inkludert et tilstrekkelig antall perspektiver (Easterby-Smith et al., 2018, s. 134). I kvalitative studier er det viktig å ha høy validitet, da det gir

gyldighet og relevans til datamaterialet som er samlet inn for å besvare forskningsspørsmålet (Easterby-Smith et al., 2018, s. 134).

Validitet kan deles inn i *intern* og *ekstern* validitet. *Intern validitet* vil ifølge Yin (2018) beskrive i hvilken grad resultatene er gyldige for det utvalget og fenomenet som undersøkes, og handler om hvorvidt resultatene oppfattes som riktige (s. 42). Intern validitet påvirkes av flere ulike faktorer, hvor den første er hvorvidt vi har fått tilgang på de riktige kildene (Jacobsen, 2015, s. 229). I vår rekrutteringsprosess sendte vi forespørsler til de største aktørene i feltet, og ble møtt med positiv respons. Alle aktørene vi mente var sentrale ønsket å delta i studien, og var svært positive og spente på deltakelsen. Dette har vært med på å styrke vår interne validitet, da de aktørene som har blitt presentert som de største i feltet har ønsket å delta. Videre må vi også vurdere om våre informanter har gitt riktig informasjon (Jacobsen, 2015, s. 230). Alle våre informanter jobber aktivt innenfor feltet. Dette var et av våre utvalgskriterier da vi ønsket å styrke den interne validiteten med informanter som har nærhet til fenomenet sosialt entreprenørskap, og som kunne være gode førstehåndskilder (Jacobsen, 2015, s. 230). Ettersom sosialt entreprenørskap er et lite felt har mange av informantene kjennskap og tillit til hverandre, som har økt vår tro på at det de forteller er riktig. I Sør-Afrika benyttet vi, som tidligere nevnt, oss av *snøballmetoden* for å sikre informanter vi kan tro på.

Den interne validiteten påvirkes også av når dataene har blitt samlet inn (Jacobsen, 2015, s.231). Etterhvert som forskningsprosessen utviklet seg har vi tilegnet oss mer kunnskap om sosialt entreprenørskap og det var enklere å vite hva vi faktisk lette etter. Vi ventet med den aktive analysen til alle intervjuene var gjennomført slik at vi kunne dra nytte av erfaringene vi hadde fått, og ikke fokuserte for mye på noen faktorer og temaer i datamaterialet (Jacobsen, 2015, s. 231).

Den andre formen for validitet er *ekstern validitet*, som handler om hvorvidt man kan generalisere funnene fra studien man utfører (Yin, 2018, s. 42). En av utfordringene med vår studie er at vi har et begrenset antall informanter, som gjør det vanskelig å generalisere for hele populasjonen. Vi har derfor siktet oss inn på *teoretisk generalisering* da vi ønsker å bidra til økt forståelse for grobunnen for sosialt entreprenørskap. Våre konklusjoner vil derfor ikke være representative for en større populasjon, men kan likevel skape rom for «informert spekulasjon» om hvilke situasjoner disse konklusjonene kan anvendes (Easterby-Smith et al., 2018, s. 270).

Antall enheter, altså informanter, er med på å påvirke den eksterne validiteten (Jacobsen, 2015, s. 238). En av styrkene med vår studie er at vi har anvendt mer eller mindre de samme spørsmålene for alle våre 23 informanter. Det har vært med på å styrke den eksterne validiteten da vi fikk muligheten til å sammenligne funnene i de ulike landene. Det er flere områder som drøftes i analysen der informantene forteller det samme, mens noen områder er ulike. Dette gir oss en tydeligere indikator på hva som er kontekstspesifikke elementer, og hva som er mer generelle faktorer.

3.5.2 Reliabilitet

Reliabilitet handler om påliteligheten ved undersøkelsen, og i hvilken grad man kan stole på at resultatene er troverdige (Gripsrud et al., 2016, s. 61). Reliabilitet i det sosialkonstruktivistiske vitenskapsidealet handler om hvorvidt andre forskere vil finne lignende observasjoner og om fremstillingen av dataene er troverdig (Easterby-Smith et al., 2018, s. 134). I kvalitative studier er det vanskelig å oppnå høy reliabilitet da intervjuer ofte er situasjonsavhengig og det er vanskelig å gjennomføre samme undersøkelse og oppnå de samme resultatene (Yin, 2018, s. 42). Ettersom vi har anvendt en semistrukturert intervjuguide, hatt varierende lengde på intervjuene og benyttet oss av ulike utvalgsstrategier, kan man si at vår studie har lav reliabilitet. Studien er likevel en kvalitativ studie, som innebærer at reliabilitet er mindre relevant og viktig for vår oppgave. Det vil være vanskelig for andre å etterprøve eller utføre samme studie, men for å sikre et visst nivå av troverdighet har vi i dette kapitlet presentert en grundig gjennomgang av hvordan vårt undersøkelsesopplegg har foregått (Jacobsen, 2015, s. 247).

3.6 Personvern og etiske refleksjoner

Våre primærdata består i hovedsak av individuelle intervjuer med sosiale virksomheter og andre sentrale aktører i feltet. Det er viktig å tenke nøye gjennom etiske utfordringer og personvern. Før vi startet med datainnsamlingen meldte vi studien til Norsk senter for forskningsdata (NSD), slik at studien ble utført i tråd med personvernloven. Vi har forholdt oss til gjeldende regelverk for behandling av persondata og EUs personvernforordning General Data Protection Regulation (GDPR) gjennom hele forskningsprosessen. For å unngå kulturelle utfordringer knyttet til behandling av persondata, har vi også forholdt oss til det sørafrikanske regelverket Protection of Personal Information Act (POPIA) og tydeliggjort dette til de sørafrikanske informantene.

I forkant av intervjuene signerte informantene et samtykkeskjema (vedlegg 2), hvor vi informerte om formålet med studien, hva dataene skulle brukes til, samt informantenes rett til å trekke seg og spørsmål rundt konfidensialitet. Med informantenes samtykke tok vi lydopptak av intervjuene, og disse filene har blitt lagret i beskyttede mapper og vil bli destruert når forskningsprosessen er avsluttet. Informantene som har blitt sitert har også fått muligheten til å godkjenne sitatene, for å sikre at de presenteres korrekt. Samtykkeerklæringen ble utformet både på norsk og engelsk.

Ingen av spørsmålene i intervjuguidene ble utformet med hensikt om å samle inn sensitiv informasjon. Likevel ble politisk oppfatning og korrupsjon tema i flere av våre sørafrikanske intervjuer. Utsagnene knyttet til slik sensitiv informasjon ble nøye vurdert, og våre informanter fikk mulighet til å kontrollere sitatene en ekstra gang for å sikre fullstendig anonymitet dersom de ønsket dette. Noen av informantene hadde ingenting i mot å bli sitert på slik sensitiv informasjon, men informantene som ønsket anonymitet har blitt sikret dette.

4.0 Økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika

I den første delen av analysen vil vi identifisere syv faktorer som utgjør økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i henholdsvis Norge og Sør-Afrika. Faktorene er basert på EU-kommisjonens (2016) modell av økosystemet rundt sosiale virksomheter. Vi tok utgangspunkt i disse faktorene da vi utformet intervjuguidene. Informantene har blant annet beskrevet hvordan de forholder seg til de ulike faktorene og hvilke utfordringer de møter på. De mest åpenbare forskjellene i økosystemet i de to landene er det offentliges rolle, og innblanding fra statlige organer i sosiale virksomheters handlingsrom for å oppnå finansiering, markedsadgang, tilgang på nettverk og kapital, samt den politiske anerkjennelsen av feltet. Norge har en omfattende, regulert velferdsstat, mens Sør-Afrika har en mindre styrende stat og større handlingsrom i privat og frivillig sektor. Når det gjelder offentlig sektors påvirkning og involvering har vi tilgang til mer data om Norge, enn hva vi har for Sør-Afrika. Analysen bærer også preg av dette. Vi vil følgelig drøfte de syv faktorene som ifølge EU-kommisjonen påvirker grobunnen for sosialt entreprenørskap i lys av økosystemet i Norge og Sør-Afrika.

Vi har strukturert kapitlet etter de syv faktorene i økosystemet: 1) Offentlig politikk og handlingsrom nedenfra, 2) forskning, utdanning og praktiske læringsformer, 3) politisk anerkjennelse og lovgivning, 4) markedsadgang, 5) start-up og skaleringsystemer, 6) finansielt rammeverk og tilgang på kapital, og 7) nettverk. Hver faktor analyseres i et eget delkapittel. Først analyseres de syv faktorene i en norsk kontekst, før vi gjentar tilsvarende analyse av økosystemet i Sør-Afrika. Kapittel 4 er i omfang et større kapittel enn 5 og 6. I kapittel 5 og 6 tar vi i større grad for oss teori i analysen, mens kapittel 4 hovedsakelig bygger på empiri.

4.1 En stor offentlig velferdsstat - et hinder eller pådriver?

I Norge har sosialt entreprenørskap fått økt oppmerksomhet i form av at flere virksomheter omtaler seg selv som sosiale entreprenører, samtidig som politiske myndigheter oppfordrer til å legge til rette for og anvende sosiale entreprenører i sin tjenestelevering. Flere utdanningsinstitusjoner viser også økende interesse for feltet (Nordisk ministerråd, 2015, s. 149).

Med en stor offentlig velferdsstat som i flere tiår har sørget for tjenestelevering innenfor blant annet helse, utdanning og eldreomsorg, er det forventninger om at offentlig sektor skal ta vare på borgerne «fra vugge til grav». I Solberg-regjeringens Perspektivmeldingen 2017 kommer

det frem at velferdsstaten har blitt utbygget de siste tiårene, noe som har gitt økt omfang og bedre kvalitet på velferdstjenestene levert fra det offentlige (Meld. St. 29, 2016-2017, s. 19). I årene fremover forventes det en innsnevring av oljeinntekter og en eldrebølge, og videre utbygging av velferdsordningene vil legge press på offentlige finanser i årene fremover (Meld. St. 29, 2016-2017, s. 207). I samme perspektivmelding kommer det også frem at «*privat medfinansiering av offentlige tjenester, eller at ansvaret for tjenester overføres til privat sektor, vil lette presset på offentlige finanser*» (s. 222). Blant informantene vi har snakket med kommer det frem at mange sosiale entreprenører produserer velferdstjenester og oppfatter offentlig sektor som en attraktiv kunde og samarbeidspartner. Denne tankegangen kan gjøre at sosiale entreprenører kan bidra med en alternativ medfinansiering ved at de tar ansvar for noen av offentlig sektors tjenester, og i tillegg bidra til et mangfoldig tjenestetilbud.

I hvor stor grad er det tilrettelagt for at ikke-offentlige aktører skal kunne bidra til medfinansiering av offentlige velferdstjenester i Norge? I de påfølgende underkapitlene tar vi for oss en analyse av EU-kommisjonens syv faktorer for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Norge, der politisk tilrettelegging og anerkjennelse er den mest relevante faktoren og driveren for samspillet i økosystemet (European Commission, 2016).

4.1.1 Fra taler til handling

Den første faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *offentlig politikk og handlingsrom for vekst nedenfra*. Blant våre informanter sa direktøren for Ferd SE følgende:

«Hvis du virkelig skal få sosialt entreprenørskap til å bety noe, så må det offentlige bli mer innovativt. Det offentlige må klare å åpne seg for idéer utenifra i mye større grad enn i dag. Hvis de ikke får det til bedre enn nå, så forblir de fleste av disse idéene og veldig gode løsningene, bittesmå og får ikke lov til å få den effekten det egentlig burde hatt» (23).

Sosiale entreprenører i Norge leverer ofte produkter og tjenester rettet mot områder hvor det offentlige har monopol, og de må derfor henvende seg til dem i sin markedskommunikasjon. Dersom det offentlige ikke slipper sosiale entreprenører til, vil de i verste fall gå mot konkurs. Eimhjellen og Loga (2016) viser for eksempel i sin kartlegging at mange sosiale entreprenører i Norge sliter økonomisk (s. 51). Imidlertid ser vi et økt offentlig fokus på å tilrettelegge for de sosiale entreprenørene. En spesialrådgiver i Innovasjon Norge sa for eksempel:

«Alle politikere ønsker å snakke opp sosialt entreprenørskap i valgkamp-perioder, og særlig på nasjonalt nivå. (...) Men det betyr ikke at man klarer å ta det derfra til handling. Norge er ikke i tet på dette området, for å si det sånn. Hvordan skal de klare å få kraft bak festtalene? Der gjenstår det noen elementer, og der kan vi lære av noen land rundt oss som har kommet lenger» (19).

Her legger informantene vekt på at det offentlige har en tendens til å snakke sosialt entreprenørskap opp, uten at de legger en konkret handlingsplan for hvordan de skal jobbe sammen for å løse samfunnets utfordringer. EU-kommisjonen (2016) vektlegger at det ikke bare er det offentlige som må legge til rette, men det bør også være initiativ og vekst nedenfra.

EMES' definisjon av sosiale virksomheter inkluderer en faktor om at det er et initiativ lansert av en gruppe innbyggere (Defourny & Nyssens, 2013, s. 40). Med andre ord betyr det at det er en aktør i feltet som ser behovet for en ny løsning. Dette tilsvarer EU-kommisjonens (2016) faktor om vekst nedenfra. Sosialt entreprenørskap vokser ofte frem som initiativ fra befolkningen, slik informantene fra iMal sa: *«Jeg oppdaget undervisningsmetoder som stammer fra en gammel metodikk i USA, og så at disse arbeidsteknikkene ga gode resultater for barn som strever med lesestart (...), jeg så mulighetene for å digitalisere et læremiddel som støtter metodikken» (14).* Dette er et godt eksempel på hvordan sosialt entreprenørskap har vokst frem nedenfra, med en aktør nært knyttet til de sosiale utfordringene, og som har fått aksept ovenfra fra politisk hold.

Initiativ nedenfra har ofte utspring fra utfordringer og behov i nærområdet som innbyggerne selv identifiserer. Mange sosiale entreprenører kan ofte ha en personlig erfaring som motiverer til gründerskapet, slik det for eksempel var for gründer og daglig leder i Impact Hub Bergen:

«I møte med mange sosiale entreprenører så ser jeg jo at for mange så kommer motivasjonen og drivkraften fra egne opplevelser. Jeg har opplevd noe som var urettferdig, feil eller der jeg ikke ble sett eller hørt, eller fikk bidratt på en måte som jeg skulle ønske at jeg kunne» (Tech, håp & kjærlighet, 2020).

Motivasjonen og drivkraften til sosiale entreprenører kan altså komme fra egne opplevelser, men ifølge Torfing, Sørensen & Røiseland (2016) er det også et økende fokus på det som kalles «innbyggerinkludering» og samskaping i offentlig sektor. Dette skyldes økt press og forventninger fra innbyggerne, og mindre økonomiske og menneskelige ressurser i offentlig sektor (Torfing, Sørensen & Røiseland, 2016, s. 12). Kjernen i samskaping er å samle aktører

i offentlig sektor, privat sektor og sivilsamfunnet for å arbeide sammen og dele kunnskap, ressurser, ideer og engasjement for å løse felles oppgaver, problemer og utfordringer. Målet er å skape en mer innovativ politikk og bedre kvalitet i offentlig tjenesteproduksjon uten at kostnadene øker (Torfing, Sørensen, & Røiseland, 2016, s. 11). På den måten kan innbyggerne bli en del av velferdsproduksjonen, samtidig som initiativene nedenfra får et større handlingsrom. For at slike initiativ skal fungere optimalt med ønsket resultat, må aktørene i offentlig sektor anerkjenne og akseptere de ideer og løsninger som kommer nedenfra. Sosialt entreprenørskap kan på denne måten fungere som en respons og en avlastning for en stor velferdsstat, men det krever aksept ovenfra, ifølge Kobro som forsker på dette feltet (2019, s. 4). Direktøren for Ferd SE trekker frem at inkludering av innbyggere og private aktører er viktig for å skape en nedenfra-opp og ovenfra-ned effekt i Norge:

«Kommuner jobber nå med hvordan de skal få tjenestene sine mer innovative og hvordan de skal ha bedre dialog med innbyggerne i kommunen, for å ha dem med på laget og bruke alle de kreative kreftene som ligger blant innbyggerne. Sosiale entreprenører er jo innbyggere, ett eller annet sted. Det er jo mennesker som har lyst til å være med på å forbedre» (23).

Et godt eksempel på hvordan innbyggerinkludering har lyktes i Norge, er Tøyen Unlimited. Dette er en nabolagsinkubator tilrettelagt av Oslo kommune, men med en grasrotsforståelse der innbyggerne på Tøyen og Grønland skaper innovative løsninger for sosiale utfordringer i Oslo kommune (Tøyen Unlimited, u.d.). Våre informanter kom likevel med kritiske innspill vedrørende innbyggerinkludering. Det kom frem i intervjuet med Impact StartUp at det kan være en risiko å la de sosiale entreprenørene slippe til i for stor grad:

«Det er en risiko at vi holder på med noe som fortrenger offentlige tjenester som egentlig fungerer ganske bra. Vårt modus er jo hele tiden at det som er nytt, er det som er interessant. Hva om vi hjelper til med å selge tjenester inn i kommunen som gjør at allerede gode, eksisterende løsninger forsvinner? Da kan befolkningen komme dårligere ut av det, og det er et ansvar vi skal være oss bevisst» (22).

Ifølge flere av våre informanter er det derfor viktig at det offentlige klarer å finne en balanse mellom å være kritisk og å være åpen for nye tjenester og produkter, samtidig som de sosiale entreprenørene og støtteorganisasjonene må ha en forståelse for hva det offentlige leverer av tjenester i utgangspunktet.

For at sosialt entreprenørskap skal få grobunn i Norge har våre informanter trukket frem behovet for en mer innovativ offentlig sektor. Det synes å være en mangel på forståelse for hva sosiale entreprenører er, selv om det snakkes mye om dette i styringsdokumenter, politiske plattformer og valgkampsperioder. Informantene har tatt initiativ basert på personlige erfaringer og utfordringer de har opplevd, og sosialt entreprenørskap skapes i slike tilfeller nedenfra-og-opp. Politikere jobber med innbyggerinkludering, men det bør være en klar og tydelig forståelse av hvem som skal levere hvilke tjenester.

4.1.2 Profesjonalisering i startfasen

Den andre faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell handler om *forskning, utdanning og praktiske læringsformer*. Forsknings- og utdanningsfeltet spesielt rettet mot sosialt entreprenørskap er lite i Norge, men ikke fraværende. Ved de høyere utdanningsinstitusjonene er det flere som tilbyr kurs og moduler rettet mot innovasjon og entreprenørskap generelt, og sosialt entreprenørskap spesielt. Kurs finnes både på bachelor- og masterprogrammer, og som etter- og videreutdanning. Ved Universitetet i Oslo (UiO) er det et eget kurs kombinert med praksis i Sør-Afrika. I løpet av praksisen får studentene mulighet til å jobbe for sosiale entreprenører og få dyp innsikt i økonomisk og sosial verdiskaping innenfor områder som fattigdomsbekjempelse, helse, eldreomsorg, energi og miljø. Tilsvarende praksis tilbyr Høgskulen på Vestlandet (HVL) gjennom mastergraden Innovasjon og ledelse, hvor også flere studenter velger å spesialisere seg innenfor tema. USN har etablert et eget forskningssenter, SESAM, for forskning på sosial innovasjon. Norges Handelshøyskole (NHH) har en egen summer school for internasjonale studenter der sosialt entreprenørskap er tema, og ved Handelshøyskolen BI tilbys sosialt entreprenørskap som valgfag for studentene på bachelornivå. Dette er ikke en uttømmende oversikt over institusjoner som tar for seg sosialt entreprenørskap, men noen eksempler for å vise at utdanningstilbud og profesjonalisering av feltet er i en startfase i Norge, og foreløpig ikke har et stort omfang selv om det gradvis blir etablert ved flere institusjoner.

I Norge har forskere og academia en vesentlig rolle når det kommer til utredninger, kartlegging og kompetansebygging innen dette feltet. På denne måten kan forskere i noen tilfeller også bli talspersoner for utviklingen av feltet i Norge ved at de bidrar til å spre kunnskap, kompetanse, engasjement og deltakelse i nettverk. I academia inviteres aktører fra både offentlig og privat sektor inn for å dele av sin kunnskap og erfaring, og de deltar således også i felles nettverk. Dette kan være en arena for samarbeid på tvers av sektorer og arbeidsområder. På denne måten tilrettelegges det også for praktiske læringsformer der kunnskap, kompetanse og erfaringer

deles på tvers, samtidig som det gradvis skapes en enhetlig forståelse av feltet. Inkubatorer, akseleratorer, start-up- og skaleringsystemer utgjør også en vesentlig rolle når det gjelder praktiske læringsformer, noe vi tar grundigere for oss i delkapittel 4.1.5.

Forskerne og utdanningsinstitusjonene i Norge bidrar til å spre kunnskap om hvordan feltet ser ut og de kan for eksempel gjennom utredninger bidra med forskning på tiltak som må iverksettes for at det skal vokse ytterligere. Policyer og retningslinjer i offentlig sektor i Norge er i stor grad basert på kunnskap fra rapporter og utredninger utarbeidet av blant annet forskere, ifølge våre informanter. Rapporter som dette er blant annet en kvalitativ studie av Loga et al. fra 2016, en kvantitativ studie av Eimhjellen og Loga fra 2016, samt studier av Kobro fra blant annet 2017 og 2019. På nordisk nivå er også rapporten «*Sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon*» utgitt av Nordisk Ministerråd i 2015.

4.1.3 Velferdsprofitørdebatten

Den tredje faktoren er *politisk anerkjennelse og lovgivning*. Det er svært få land i verden som har anerkjent sosialt entreprenørskap med en egen lov og organisasjonsform (Kobro, 2019, s. 19). Utfordringene for land som ikke har en slik anerkjennelse er at det ikke er en entydig forståelse for hva sosiale entreprenører er, i følge nevnte rapport. I Norge hevder flere av våre informanter at dette blant annet er knyttet til den såkalte «velferdsprofitørdebatten»:

«Vi har ikke en entydig definisjon eller forståelse av det i Norge, og vi har ikke en [egen] organisasjonsform. Jeg tenker hele velferdsprofitørdebatten har rammet sosiale entreprenører ganske hardt, for de sliter rett og slett med branding sin. Det er veldig mange som ikke aner hva de er (...) og jeg tror sosialt entreprenørskapsbegrepet er fremmedgjørende for veldig mange, spesielt i offentlig sektor» (21).

En «velferdsprofitør» er en aktør som henter ut privat profitt fra driften av skattefinansierte velferdstjenester (Herning, 2015). Slike velferdsprofitører driver gjerne virksomhet innen barnehage, barnevern, sykehjem og skoler, gjennom kommersielle selskap. På den ene siden av debatten finner vi dem som ønsker velferdstjenester drevet av det offentlige, mens på den andre siden er dem som mener dette like gjerne kan drives av private aktører (Herning, 2015, s. 13). Velferdsprofitørdebatten er en offentlig debatt i Norge, der vinklingen har påvirket manges meninger om velferdsprofitører og har hatt stor betydning for sosiale entreprenører i Norge. Ifølge informanter er ikke dette tilsvarende i andre land. Kan velferdsprofitørdebatten ha kvalt den politiske anerkjennelsen av sosialt entreprenørskap i Norge? Vi ser at mangelen på en felles forståelse for hva sosialt entreprenørskap er, og hvilken rolle sosiale entreprenører

og virksomheter tar i samfunnet, kan påvirke den politiske anerkjennelsen i negativ forstand. Flere informanter påpeker dette og trekker for eksempel frem konsekvensene av velferdsprofitørdebatten og en manglende forståelse for feltet:

«Vi jobber med velferdsinnovatører, og veldig mange av våre velferdsinnovatører opplever at den debatten rammer dem. Politikerne sier at det ikke er dem de snakker om, men de store velferdsprofitørene. Problemet da er at våre, private selskap ikke ser forskjell på det, for de opplever at det snakkes om private leverandører, og det er de også. Så den [velferdsprofitørdebatten] har vært skadelig for de små og ideelt innrettede sosiale entreprenørene» (23).

Noen informanter hevder at dersom Norge hadde hatt en egen organisasjonsform eller en annen identifikasjonsmetode for sosiale entreprenører, slik Danmark forsøker å implementere med Registreringsordningen for Sosialøkonomiske Virksomheder (RSV), kan det bli enklere å se hvem som er kommersielt innstilte og hvem som er rent ideelt innstilte. Likevel synes majoritet av informantene våre å være likegyldige eller delvis negative til en egen organisasjonsform. Det er ulike årsaker til hvorfor, og informanten fra Impact StartUp sa det slik:

«Det er ikke mangel på organisasjonsform som er det største problemet, og at alle faller ut fordi de ikke har den riktige organisasjonsformen. Men det er mangel på kapital, mangel på et marked, og mangel på kompetanse hos selskapene [som er hovedproblemet]» (22).

Sosiale virksomheters mangel på kapital bekreftes i Eimhjellen og Loga (2016) sin studie. De viser til at mange sosiale virksomheter i Norge ikke er økonomisk selvstendige og er avhengige av støtte fra det offentlige, samt private gaver, noe som vil påvirke deres mulighetsrom (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 51).

To av de sosiale entreprenørene vi har snakket med er positive til en egen organisasjonsform, og særlig med tanke på debatten rundt velferdsprofitører. En egen organisasjonsform kan etter deres mening være med på å klargjøre det utydelige skillet mellom sosiale virksomheter og profittmaksimerende virksomheter. Likevel vil ikke disse to informantene anvende en slik organisasjonsform selv, da begge er interessert i å ha muligheten til å ta ut utbytte i fremtiden: *«Hvis det er med å tone ned den negative vinklingen, så kan jeg se hensikten med det. Men det hadde nok ikke vært aktuelt for meg med den veien jeg har gått, med den private økonomiske belastningen i mange år» (14).* Selv om informanten ser at en egen organisasjonsform kunne

vært hensiktsmessig med tanke på velferdsprofitørdebatten og omdømmet, så ville de altså ikke anvendt en slik organisasjonsform selv.

Begrenset mulighet for å ta ut utbytte er den femte indikatoren i EMES' definisjon som er redegjort for i kapittel 2.1.4 (Defourny & Nyssens, 2010, s. 12). Vi tolker våre informanternes utsagn som at muligheten for utbytte er viktigere for de sosiale entreprenørene, enn for støtteorganisasjonene, som er svært opptatt av å begrense denne muligheten: «*Jeg tenker at ideelt AS kan bli mer formelt slik at man kan vise til asset lock, og at man kan være stolt over det*» (20). Sosiale entreprenører skiller seg fra andre entreprenører nettopp ved at det sosiale målet trumfer de økonomiske. I samtale med våre informanter diskuterte vi en egen organisasjonsform for sosiale entreprenører, og hvorvidt dette bør etableres. Flere av informantene foreslo at en slik organisasjonsform kan inkludere særfordeler, som redusert trygdeavgift og skattefritak under spesifikke vilkår, og bør derfor også begrense økonomisk utbytte til entreprenøren selv. Den tradisjonelle aksjonær-tankegangen råder med andre ord sterkt blant flere av våre informanter og det er forventet at et utbytte kan tas ut på sikt. Årsaken til dette kan gjerne knyttes til valg av organisasjonsform, da majoriteten av sosiale entreprenører i Norge er organisert som aksjeselskap (Kobro et al., 2017, s. 34).

Samtidig kom det frem fra en av våre informanter at sosiale entreprenører ønsker å bli behandlet på lik linje med andre organisasjoner og ønsker derfor ikke å ha noen særfordeler: «*Jeg synes ikke at sosiale entreprenører skal ha noen andre fordeler enn entreprenører generelt, men en slik organisasjonsform kan klargjøre spillereglene. Ellers så tror jeg ikke at sosiale entreprenører skal ha noe lettere tilgang i markedet*» (13). Det er med andre ord delte meninger om hvorvidt sosiale entreprenører bør ha en egen organisasjonsform eller ei. Støtteorganisasjonene legger vekt på begrensning av utbytte, mens de sosiale entreprenørene selv både er for og imot. Kobro (2019) hevder at en slik lovgivning kan være med på å skape klarhet i hvem de sosiale entreprenørene er og gi økt forståelse i offentlig sektor, men selv synes altså de sosiale entreprenørene å ha svært delte meninger om dette i Norge på nåværende tidspunkt (s. 38).

Våre informanter hevder det er en mangel på politisk anerkjennelse, forståelse og lovgivning knyttet til sosiale entreprenører i Norge, som har dratt entreprenørene inn i velferdsprofitørdebatten. Det kan være vanskelig for offentlige aktører å skille mellom en sosial entreprenør og en velferdsprofitør, da begge er tilknyttet privat sektor. En organisasjonsform eller et register for sosiale virksomheter kan ifølge Kobro (2019) være med på å skape en

klarhet i dette, men våre informanter virker mindre interessert i å ha en bestemt, egen organisasjonsform.

4.1.4 Anbuds-Norge

Den fjerde faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *markedsadgang*. De sosiale entreprenørene leverer svært ofte tjenester til offentlig sektor, men offentlige anskaffelser i Norge kan være komplisert og vanskelig for små sosiale entreprenører som er nye i markedet og mangler en lang referanseliste. Det er flere årsaker til at dette er spesielt utfordrende. Sosiale entreprenører leverer ofte en sosial effekt for innbyggerne, og hvordan slike effekter skal måles er det ingen enighet om. KS trekker frem dette:

«Vi ønsker at entreprenører skal være tydelig på hvilken effekt de er ute etter, og jobbe for å bli bedre på å måle den effekten. Vi ser at mange av dem er ganske dårlig på det i starten, for det er vanskelig. De må bli bedre på å bevise effekten. Ikke minst i forhold til det offentlige som ofte er på kundesiden og ønsker å bruke noen av disse tjenestene og forbedringene. Da må de [sosiale entreprenørene] faktisk kunne bevise at det fungerer» (21).

Det er foreløpig ingen «beste praksis» for hvordan sosiale virksomheter skal måle effekt eller hvilke kriterier man skal måle effekten på. I mange tilfeller er tjenestene sosiale entreprenører leverer rettet mot sårbare grupper og den sosiale effekten er ikke direkte sammenlignbar mellom individer. Det kan derfor være ekstra utfordrende å dokumentere at tjenestene de leverer gir ønsket effekt, og det kan skape hinder for samarbeid med for eksempel offentlig sektor, slik informanten vår fra KS også påpeker:

«Kommunene synes det er veldig vanskelig. De er opptatt av å sikre riktig kompetanse i sine tjenester og vil nok oppleve det som veldig usikkert når de ikke har formell kompetanse. Det har jeg sagt til mange sosiale entreprenører også, at dere må skjønne at det er en motstand mot fagre løfter og helt ny metodikk. Det ligger en naturlig refleks i kommunene å tenke forsvarlige tjenester» (21).

Informanten sier her at kommunene ofte er skeptiske til å samarbeide med og gjøre anskaffelser fra sosiale entreprenører som ikke kan vise til effekt eller formell kompetanse. Dette kan gjøre det ekstra utfordrende for sosiale virksomheter å få tilgang til markedet de opererer mot. Ferd SE (2019) har i samarbeid med blant annet KS og Innovasjon Norge utarbeidet en veileder for offentlige oppdragsgivere i møte med sosiale entreprenører. Denne tar for seg hvordan

kommunene kan slippe sosiale entreprenører til i en offentlig anskaffelsesprosess. Veilederen tar videre for seg hindringer for samarbeid og muligheter for å skape sosial verdi. En annen informant trakk også frem aktiv bruk av handlingsrommet som en avgjørende faktor for at sosiale entreprenører skal få tilgang til markedet de retter seg mot, nemlig offentlig sektor:

«Det aller viktigste for sosiale entreprenører er at det offentlige bruker sitt handlingsrom til å utnytte disse. Kompetanse om muligheter på innkjøpsiden er det aller største behovet. Det er veldig personavhengig hvor mye offentlige innkjøpere tør å slippe de til, og det gjør at problem nummer to er at sosiale entreprenører veldig ofte må begynne på nytt igjen. Har de solgt til én offentlig aktør så må de selge inn på nytt hos neste, og så ender de opp i veldig mange pilotprosjekter» (19).

Igjen kommer det frem at kompetansen om hva sosiale entreprenører representerer hos aktører i offentlig sektor er fraværende, til tross for tiltakene som er blitt gjort av blant annet Ferd SE (2019) for å tette kunnskapshullene og minimere utfordringene. Offentlig sektor i Norge består av lokale etater og aktører som innenfor noen områder arbeider uavhengig av hverandre, mens de samarbeider på andre områder. Dette gir økt omfang i kundespennet for sosiale entreprenører, ved at de får muligheten til å selge seg inn til enkeltaktører fremfor én stor aktør. Likevel krever det mye tid, ressurser og kapital å gjennomføre slike innsalgprosesser gjentatte ganger.

Sosiale entreprenører opplever fortsatt at offentlig sektor ikke utnytter handlingsrommet eller ønsker å ta risikoen som følger med et samarbeid med en mindre aktør. Informanten fra Motitech utdypet dette:

«Det er en veldig forelskelse i store anbud i kommune-Norge. Det skjønner jeg, for det er sytalaust for dem, prisen går ned og de blir en tung aktør ved bordet. Så hadde jeg vært i kommunen, hadde jeg gjort det samme. Men på et nasjonalt nivå, så har det stygge effekter. Det gjør livsrommet for små og mellomstore bedrifter, start-ups, sosiale start-ups, veldig lite og veldig vanskelig. De må gjerne fortsette med disse store anbudene, men da må de komme opp med andre virkemidler også, som er mer spisset inn mot små og mellomstore, eller sikre at de store anbudene skal ha inn små og mellomstore i tilbudet sitt» (15).

Til tross for at hjelpemidlene og verktøyene for å legge til rette for et godt samarbeid mellom sosiale entreprenører og offentlig sektor eksisterer, er det likevel utfordrende for aktører i

offentlig sektor å velge mindre profesjonelle, nye virksomheter i anbudskonkurransene. Informanten i Impact StartUp hevder det «*finnes en fryktkultur eller fear of failing i offentlig sektor*» (22) som bidrar til å øke barrieren for å gjøre anskaffelser med sosiale entreprenører, noe som igjen gjør det vanskelig for en del entreprenører å få solgt sine produkter og tjenester inn til sitt marked.

Flere av våre informanter snakket om utfordringene knyttet til anbud i samarbeid med norske kommuner. De hevder det er lagt dårlig til rette for mindre aktører, som må konkurrere mot store, etablerte virksomheter. Det snakkes også om en «fryktkultur» i offentlig sektor, knyttet til at sosiale virksomheter er små, de vet ikke helt hva og hvem de sosiale entreprenørene er, og de har sjeldent en lang referanseliste som beviser de sosiale effektene. Vi tolker denne frykten og usikkerheten som en hemmer for sosiale entreprenører i anbuds-Norge.

4.1.5 For generell kunnskap i skaleringsystemene?

Den femte faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell for økosystemet tar for seg støtteapparatet i form av *start-up og skaleringsystemer*. Fremveksten av ulike akseleratorer og inkubatormiljøer er med på å prege og utvikle feltet. Disse organisasjonene finnes i ulike varianter, og bidrar med investeringer i sosiale entreprenører, eller andre former for støtte, som nettverk og kunnskapsdeling (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 34). En av de største aktørene i feltet er Ferd SE, en sosial investor som gir entreprenørene tilgang til kapital, kompetanse og nettverk. I tillegg er Impact StartUp, Impact Hub Bergen, SoCentral, Tøyen Unlimited, Ashoka, Kronprinsparets Fond, Reach for Change og Samfunnssentralen i Stavanger et knippe av aktører som arbeider aktivt med å sikre finansiell-, kompetanse- eller nettverksstøtte for sosiale entreprenører. Ifølge våre informanter er det behov for flere støtteorganisasjoner og sosiale investorer som kan bistå sosiale entreprenører med å skape en bærekraftig bedrift utover oppstartsfasen, noe Ferd SE vektlegger:

«Jeg håper vi får følge av mange flere investorer. (...) Vi har vår lille rolle inn i det, men jeg ser at området trenger enda flere aktører som har andre typer roller, og som tar andre posisjoner, for det er litt fristende å gjøre noe annet og få helt andre roller, men jeg håper vi kan være med og sette i gang selvstendige selskap og gjøre økosystemet stadig rikere for sosiale entreprenører» (23).

Aktørene i økosystemet i dag er rettet mot sosiale entreprenører i det geografiske område de befinner seg i, de tilbyr en spesifikk type støtte og er rettet mot sosiale entreprenører som løser utfordringer innenfor et samfunnsområde. Likevel er de største utfordringene til sosiale

entreprenører, ifølge våre informanter, å få tilgang til markedet, bli finansielt levedyktige og tilegne seg riktig kompetanse, og det er behov for aktører som spesifikt jobber for å løse slike utfordringer.

I Norge er det ikke mange aktører som Ferd SE som tar et stort ansvar for sosiale entreprenører og bidrar økonomisk, til tross for at behovet er stort. Dette er bakgrunnen for at det er ekstra attraktivt å bli en del av Ferd's portefølje. De har mellom ti og tolv selskaper i sin portefølje som de jobber med fortløpende. Ferd SE så behovet for å etablere et datterselskap med skreddersydde utviklingsprogrammer, og utdyper det slik:

«Vi etablerte akseleratorprogrammet Impact StartUp først og fremst fordi vi kjente at det var veldig få sosiale entreprenører som slapp gjennom hos oss, vi er jo et begrenset miljø, (...) og vi tar ombord kanskje ett eller to selskap i året. Vi får 200 henvendelser [årlig], og har fått det over alle disse årene. Så det er mange folk der ute og vi begynte å føle at det var mange selskap som var ganske spennende, og vi må prioritere ganske hardt» (23).

Impact StartUp er et akseleratorprogram over seks måneder som bistår sosiale entreprenører i å skape en forretningsmodell, strategi og verktøy som er nødvendig for å drive en levedyktig virksomhet. I tillegg bidrar de med kunnskap og nettverk, som de hevder styrker økosystemet for sosialt entreprenørskap i Norge, og var nødvendig for å gjøre flere sosiale virksomheter «investorklare». Huber og inkubatorer er sentrale plattformer for sosiale virksomheters vekst og utvikling i Norge. Likevel var noen av de sosiale entreprenørene vi intervjuet mer eller mindre negative til bruk av start-up og akseleratorer av ulike årsaker. En av de sosiale entreprenørene vi intervjuet sa for eksempel:

«Jeg synes disse nettverkene, akseleratorene og inkubatorene virker litt overfladisk. Jeg har ikke fått et bra inntrykk av dem. Det ferdes mye folk der som bare er der for å synes og vifte med fjæra, men jeg har ikke noe offisielt mot dem heller» (11).

Vi tolket noen av disse kritiske innvendingene som at noen sosiale entreprenører ikke ser nytten av programmene som er tilgjengelige, eller de oppfatter ikke programmene som særlig effektive eller fruktbare for formålet. Selv om plattformene eksisterer, antydte informantene at de virker umodne foreløpig. Arenaene er etablerte og bidrar til å sette søkelys på feltet, men mangler muligens en praksis som fungerer bra. En annen av våre informanter sa følgende:

«Vi har valgt å ikke være en del av det fordi jeg mener de ikke har kompetanse for det vi holder på med, og det står jeg for den dag i dag. Jeg er veldig kritisk til hvem jeg samarbeider med. (...) Det er ikke ofte jeg møter på noen som kan mer om dette her enn meg. Jeg tenker at det er like greit for meg å være i uformelle nettverk og få inn ressurser som kan hjelpe meg med akkurat det jeg mangler» (13).

Noen sosiale entreprenører opererer i felt der det er liten konkurranse og få aktører som leverer lignende tjenester. I tillegg er det et nytt felt der det ikke er noen standard for hvordan ting skal gjøres, samtidig som de ulike entreprenørene har ulike behov knyttet til de forskjellige bransjene de opererer i. Kunnskapen de behøver for å skalere selskapet kan derfor være vanskelig å systematisere i akseleratorprogrammer, og noen sosiale entreprenører velger derfor å ikke benytte seg av slike tilbud. De vet selv hva bedriften deres trenger, og søker heller spesifikk kunnskap når de står overfor utfordringer eller problemer.

I økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Norge i dag er flere inkubatormiljøer, skaleringsprogrammer og arenaer tilgjengelig, men behovet og ønsket for noen sosiale entreprenører er heller et mer tilgjengelig finansielt rammeverk og tilgang på kapital. En av våre informanter hevder at akseleratorprogrammer først og fremst er brukt for å posisjonere seg mot investorene: *«Årsaken til at vi søkte Impact StartUp var jo selvfølgelig for å posisjonere oss inn til Ferd. Det var hovedmålet»* (14). Det må nevnes at det kun var én av informantene våre som svarte dette, men det er likevel interessant å se et slikt perspektiv som en motivasjonsfaktor for å anvende akseleratorprogrammer. Ferd SE er for øvrig den største investoren for sosiale entreprenører i Norge, og mangel på flere aktører kan derfor gjøre det viktig for sosiale entreprenører å få oppmerksomheten til akkurat Ferd SE. Noen andre av våre informanter har valgt å ikke ta i bruk start-up- og skaleringsystemer, da de ikke får den kompetansen og støtten de behøver. Disse velger heller å anvende personlige, uformelle nettverk.

4.1.6 Begrensede offentlige midler og få sosiale investorer

Den sjettede faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *finansielt rammeverk og tilgang på kapital*. I Norge finansieres sosiale virksomheter ofte gjennom flere ulike inntektskilder, slik som salg av produkter og tjenester, støtte fra investorer eller andre private aktører, stiftelser eller offentlige tilskuddsordninger (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 33). Innovasjon Norge gir kun støtte til virksomheter som er organisert som aksjeselskap, og bruker 30% av sitt årlige budsjett til finansiering av gründerbedrifter (Departementene, 2018, s. 12). Arbeids- og velferdsdirektoratet (NAV) har en mer spisset tilskuddsordning gjennom «Tilskudd til sosialt

entreprenørskap og sosiale entreprenører». Ordningen ble opprettet i 2011, og stimulerer til sosialt entreprenørskap rettet mot fattigdom og sosial eksklusjon i Norge (Departementene, 2018, s. 13). I tillegg er *effektkontrakter*, eller velferdsobligasjoner, en relativt ny finansieringsform som legger til rette for samarbeid mellom frivillige, offentlige og private aktører med fordeling av ansvar og risiko knyttet til etablerings- og innovasjonsfasen for sosiale entreprenører (Loga, 2016, s. 56). Ferd SE inngår for eksempel også i et slikt samarbeid i Lier kommune i et prosjekt om utenforskap blant ungdom. Til tross for dette, blir det etterlyst et behov for flere offentlige virkemidler og private investorer for å fremme sosialt entreprenørskap i Norge (Departementene, 2018, s. 12; Loga, 2016).

Sosiale investorer retter seg mot nyoppstartede sosiale virksomheter og tilbyr risikokapital i dens første fase (Loga, 2016, s. 54). Målet med sosial investering er den sosiale avkastningen, fremfor økonomisk profitt. I tillegg til den finansielle støtten investoren tilbyr, er ofte nettverk, kunnskap, erfaringsutveksling og rådgivning også en del av relasjonen som tilbys av sosiale investorer. Sosial investering er en investeringsform som er ukjent for svært mange og skiller seg fra andre typer investeringer ved at det er de sosiale og miljømessige hensynene som er hovedmålet, og ikke finansiell avkastning. I tillegg er det en privat gave som gis som et «såkorn» til oppstart av ny virksomhet, til forskjell fra en veldedig, filantropisk gave som ofte ikke har dette formålet. Filantroper er enkeltpersoner som gir av det økonomiske overskuddet sitt til samfunnsnyttige formål. Parallelt med velferdsstatens fremvekst, har filantropi blitt gradvis sett på med en viss skepsis, ifølge norske forskere (Loga, 2016, s. 51). I de senere årene har holdningene til filantropi blitt mer positive, og det handler ikke i like stor grad om å gi individuelle gaver til veldedige formål, men snarere å investere i langsiktig sosialt entreprenørskap som kan bidra til utvikling av nye løsninger på velferdsutfordringer (Loga, 2016, s. 54).

De fremste sosiale investorene i Norge har i hovedsak utspring fra store familieeide selskaper, som i større grad har mulighet til å ta risiko. Ferd SE, Wilstar, Strawberry og Kronprinsparets Fond er eksempler på slike familieeide selskaper og stiftelser som investerer i samfunnsnyttige formål. Blant informantene vi snakket med er det ønske og behov for flere sosiale investorer i Norge. I Ferd SE ønsker man for eksempel å gjøre noe med dette behovet via Impact StartUp: «Vi ønsker å etablere et slags akseleratorprogram, bare for social impact investorer, (...) hvor de får et treningsopplegg på hva det vil si å investere i impact, og ikke bare i finansiell return on investment» (22). Dette er et godt eksempel på at akseleratorprogrammene lytter til behovene sosiale entreprenører har, og forsøker å bidra til å styrke økosystemet ytterligere. I

tillegg kommer det frem i forskningen at sosiale investorer og sosiale investeringer kan knyttes til nye former for filantropi, der de finansielle midlene i større grad er knyttet til investeringer og nyskaping med et sosialt formål, snarere enn at filantropi kun handler om pengedonasjoner (Loga, 2016, s. 54). I vårt intervju med KS kom det frem at privat sosial investering kan bidra til økt grad av sosial innovasjon i samfunnet, i tillegg til at det kan bidra til å minimere trykket på kommunene som har begrenset budsjett og ikke ønsker å ta for mye risiko:

«Kommunebudsjettene skulle man nesten si at blør, man har egentlig ikke investeringsmidler i kommunene. Alt av budsjett er bundet opp til lovpålagte tjenester og drift, så kommunene har ikke en egen pott med lekepenge for å investere i sosiale entreprenører og ha det litt moro. Skal de investere i noe må de gjøre mindre av noe annet, og da er de jo opptatt av maksimal effekt av den investeringen de gjør, at den er trygg og god. Så om produktet er usikkert og kompetansen er usikker, så skjønner jeg bekymringen» (21).

I rapporten *Drømmeløftet 2017* fra Innovasjon Norge (2017) kommer det frem at mangel på budsjettmidler og ressurser er et hinder for innovasjon i offentlig sektor, og reduserer mulighetsrommet og handlingsfriheten for å ta risiko. Videre i rapporten trekkes det frem at det er satt av for lite ressurser til innovasjon i offentlig sektor både på statlig og kommunalt nivå (Innovasjon Norge, 2017). Bergen kommune forsøker for eksempel å løse disse utfordringene ved å opprette et eget fond for «samfunnseksperimentarium og sosial innovasjon» (Bergen kommune byråd, 2019, s. 27). Selv om det er lite økonomiske midler i offentlig sektor, forsøker de å tilrettelegge for innovasjon og utvikling i kommunen, og gjerne ved å inkludere innbyggerne i prosessen.

En alternativ form for finansiering er *effektkontrakter*, som bidrar til å unngå dilemmaet ved at kommuner ikke kan ta for mye risiko. En kontrakt inngås mellom en offentlig aktør, en investor og en tredjepart, som gjerne er en sosial entreprenør. Den offentlige oppdragsgiveren kan være en kommune som har en utfordring de ønsker å løse, men som ikke har mulighet til å ta risikoen ved å investere i en sosial entreprenør selv. Effektkontrakten sørger for at risikoen knyttet til investering i et nytt program skyves fra den offentlige aktøren og den sosiale entreprenøren, over til en privat investor frem til resultatet av programmet viser målbar samfunnseffekt (Loga, 2016, s. 56). Først da vil den offentlige oppdragsgiveren tilbakebetale den private investoren. Hvis målene ikke nås har investoren tapt sine penger, og kommunen bærer ingen økonomiske tap. Bruk av effektkontrakter er utbredt i blant annet England og USA, men det er lite utprøvd

i Norge (Loga, 2016, s. 57). Det første pilotprosjektet ble satt i gang ved årsskiftet 2016/2017 i Kristiansand, mens den andre effektkontrakten ble igangsatt i Lier kommune høsten 2019.

Effektkontrakter bidrar med andre ord til at kommuner som ikke har budsjett til å kjøpe en tjeneste av en sosial entreprenør, kan utsette kostnaden til man ser at løsningen har en reell effekt for innbyggerne. Ferd SE forklarer det slik:

«Med en gang kommunene får problemer økonomisk, så blir de litt mer kreative på hvordan de skal løse alle oppgavene de har, så det er effektkontraktene gode på, det å vise at du kan finne pengene til å gjøre et tiltak et annet sted enn inne i kommunen sin egen lommebok» (23).

Det informanten sier her er at effektkontrakter kan bidra til at offentlig sektor, og kommunene spesielt, har mulighet til å sikre seg ekstra midler til å drive innovasjon, starte nye prosjekter og gjøre anskaffelser med høyere risiko, ved å utnytte potensialet som finnes i effektkontrakter. Hvorvidt effektkontrakter fungerer i Norge er fortsatt usikkert, da resultatene av prosjektet i Kristiansand og Lier kommune ikke er publisert. Likevel er det fornuftig å anta at dersom disse kontraktene viser seg å ha ønsket effekt for kommunene, de sosiale entreprenørene og de private investorene, vil det minimere risikoen for å gjennomføre tilsvarende prosjekter på sikt.

Til tross for mangelen på sosiale investorer og liten bruk av effektkontrakter, er det en rekke tilskuddsordninger, stipender, stiftelser og priser som deles ut til virksomheter som løser samfunnsutfordringer, både fra offentlig og privat sektor. Disse er ofte tidsbegrenset prosjektstøtte og det er svært sjeldent slike finansielle midler dekker kostnader relatert til drift. Blant våre informanter kom det frem at noen sosiale entreprenører ikke ønsker å søke om tilskuddsordninger fra det offentlige fordi det skaper merarbeid i form av rapporteringsplikt og legger press på de knappe ressursene de allerede har: *«Vi har ikke søkt offentlige tilskuddsordninger fordi med en gang du gjør det så får du en rapporteringsplikt ut av helvete» (11).* Med sosiale investorer blir situasjonen annerledes. De investerer i selve driften av virksomheten, der både de økonomiske og sosiale målene står sentralt. Investeringen er ikke øremerket spesifikke prosjekter, men skal heller skape langsiktig levedyktige virksomheter.

Kommunebudsjettene er begrenset i Norge, og ifølge våre informanter er det ikke legitimt å ta risiko og kjøpe tjenester fra sosiale entreprenører. Det er lite private midler i Norge, med få filantroper og sosiale investorer (Enjolras, Loga, Kobro, & Hauge, 2020, s. 1). Tiltak som er blitt satt i gang for å løse disse utfordringene er blant annet effektkontrakter. Videre forsøker

Impact StartUp å etablere et akseleratorprogram for sosiale investorer for å øke andelen private finansielle midler i økosystemet rundt sosiale entreprenører i Norge.

4.1.7 Åpne, aktive nettverk

Den siste faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *nettvek*. Nettverk er viktig for sosiale entreprenører fordi de opererer i et nytt felt, og deling av kunnskap, erfaringer og utfordringer med andre aktører i feltet er nyttig for at de skal kunne utvikle seg videre. I Norge er som nevnt Ferd SE et sentralt nettverk for sosiale entreprenører og arrangerer hvert år en konferanse, som er blitt en viktig sosial møteplass for å skape kontakter og nettverk nasjonalt. Videre er SoCentral i Oslo, Samfunnssentralen i Stavanger og Impact Hub Bergen betydningsfulle aktører når det gjelder å samle entreprenører og skape et innovasjonsmiljø i sine regioner. Ashoka er blant de eldste og største nettverksorganisasjonene for sosiale entreprenører globalt, og er også etablert i Norge. I tillegg er inkubator- og akseleratorprogrammer viktige arenaer for kompetanse og nettverkskobling, og utdannings- og forskningsinstitusjoner bidrar til å fremme og utvikle feltet i Norge. I Oslo er også Facebook-gruppen *Nettverk for sosialt entreprenørskap* en sentral arena, med litt over 3.000 medlemmer. Gruppen ble opprettet i 2008 av blant annet Bitten Schei, gründer av virksomheten Mother Courage som bygger nettverk og partnerskap med grasrotgrupper i Uganda.

Nettverkene kan være formelle, der de ofte er organisert og ledet av private aktører i støttesystemet, eller gjennom klynger som samler virksomheter som jobber innenfor samme felt. Det kan også være uformelle nettverk der sosiale entreprenører benytter seg av ressurser i sine private nettverk. Uavhengig av hva slags nettverk de sosiale entreprenørene benytter seg av, er det fortsatt mye som er uprøvd og nytt for sosiale entreprenører i Norge. Dette sier informanten fra Motitech om betydningen av nettverk:

«Nettverk er uhyre viktig. Vi har den holdningen om at vi ikke vet hvor den neste gode ideen kommer fra, eller hvem som er døråpneren for den. (...) I nettverkene og klyngene møter du ikke bare teori, men du møter bakkenære eksempler. Det er det veldig mye god hjelp i. Det er mye gjenkjenning og læring på tvers av produkt og selskap som er i helt forskjellige sektorer, men folk er folk, vekst er vekst, og kunde er kunde» (15).

Nettverkene kan opptre på konferanser, slik som Ferd SEs årlige, eller de kan bli samlet av aktører fra myndighetene gjennom for eksempel workshops arrangert av Kommunal- og moderniseringsdepartementet, KS eller Innovasjon Norge. Nettverkene blir ofte en arena hvor aktører fra ulike felt og sektorer møtes, og kan bidra til å skape vekst nedenfra. Blant våre

informanter i Norge var alle de sosiale entreprenørene en del av enten et formelt eller uformelt nettverk. Deltakelse i nettverk kan gi økt kunnskap og kompetanse innenfor relevante felt, sette aktører i kontakt med hverandre, og dele nyttige virkemidler og verktøy, slik informanten fra Ferd SE sa: «*De har en ideell misjon med det de gjør, og dermed blir det ikke forretningshemmeligheter på samme måten som ellers. Jeg opplever at vi investorene og selskapene imellom er veldig villig til å dele av erfaring og kunnskap*» (23). Det kan tolkes dit hen at de sosiale utfordringene er såpass omfattende at sosiale virksomheter ikke anser andre aktører i feltet som konkurrenter per nå, samtidig som markedsadgangen er snever og det er vanskelig å slippe til. Hvorvidt konkurransen blir større desto flere aktører det kommer på feltet, er usikkert, men vi antar at nettverkene kan bli mer lukket og spesialisert dersom flere sosiale virksomheter blir etablert og anerkjent i Norge.

4.2 Mangel på en velferdsstat - et hinder eller pådriver?

Det sørafrikanske samfunnet bærer fortsatt preg av apartheidtiden og sosialt arbeid er en nødvendighet for å øke de økonomiske standardene. Disse standardene omfatter alt fra hvordan mennesker lever og deres utdanningsnivå, til hvordan virksomheter driftes (Gordon Institute of Business Science, 2018). Samtidig er landet preget av store ulikheter i befolkningen og en svært begrenset velferdsstat. Sosialt entreprenørskap handler ofte om å løse sosiale problemer og oppnå sosial effekt, og er dermed en måte å styrke både økonomien og de sosiale forholdene i et land. I Sør-Afrika kan sosialt entreprenørskap utgjøre en viktig rolle i utviklingen, da myndighetene ikke evner å imøtekomme de enorme sosiale behovene i befolkningen, og fordi private organisasjoner ikke kan tilby arbeid og økonomisk sikkerhet til alle som behøver det (Littlewood & Holt, 2015, s. 526). Til forskjell fra Norge, der sosialt entreprenørskap handler mer om supplement eller fornying av offentlige tjenester, handler sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika om etablering av tilbud som ikke finnes fra før av.

Sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika er preget av en internasjonal påvirkning, samtidig som konseptet også er sterkt preget av den lokale konteksten. Sør-Afrikas møte med begrepet sosialt entreprenørskap skjedde først da Ashoka etablerte kontorer i Sør-Afrika i 1991, ifølge Littlewood & Holt (2015, s. 535). Under apartheid utviklet det seg et sterkt sivilsamfunn og en tradisjon for sosial aktivisme. Da FN erklærte apartheid som en forbrytelse mot mennesker i 1966, begynte donorer å finansiere lokale sivilsamfunn, men det er først i løpet av de siste 10 til 15 årene at sosialt entreprenørskap har fått grobunn og vokst frem i landet (Littlewood & Holt, 2015, s. 535).

I sørafrikansk kontekst defineres sosialt entreprenørskap som «*a way of doing business that makes positive social and/or environmental changes*», og sosiale entreprenører som «*passionate people who are committed to deliver sustainable solutions to social challenges in South Africa*» (Littlewood & Holt, 2015, s. 535). Forskningen på sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika er som nevnt begrenset, og definisjonene er påvirket av internasjonale og mer generelle tilnærminger. Det er heller ingen egen juridisk organisasjonsform for sosiale virksomheter i Sør-Afrika, men flere virksomheter har likevel tatt til seg begrepet og definerer seg som en sosial virksomhet. Mangel på en egen organisasjonsform gjør at det ikke finnes en komplett oversikt over hvor mange sosiale virksomheter det er i landet, men ut ifra tallene i *Social Enterprise Ecosystem Country Profile South Africa* er det 100 000 registrerte non-profit organisasjoner i landet (World Bank Group, 2017b, s. 8). Mange av disse regnes som sosiale virksomheter, og ikke kun som frivillige organisasjoner ettersom de også kan ha egengenererte inntekter.

Sosialt entreprenørskap synes å være mer fragmentert og utbredt i Sør-Afrika. Finansieringene er i stor grad påvirket av filantroper, investeringer fra andre selskaper og utenlandske aktører. Statens rolle er tilsynelatende fraværende, og dette er også en frustrasjon som uttrykkes av de sosiale entreprenørene vi har vært i kontakt med. Med manglende tillit og kontrakter som er basert på relasjoner, krever det mye tid og ressurser fra sosiale virksomheter å bygge et forhold til offentlig sektor. Til tross for dette, gir staten fagre løfter om å tilrettelegge for entreprenørskap i landet, og bidra til innovasjon og verdiskapning nedenfra og opp, ifølge flere av våre informanter.

Alle våre informanter er hovedsakelig lokalisert i Cape Town, og analysen bærer preg av dette og er ikke nødvendigvis representativt for hele Sør-Afrika. I de påfølgende underkapitlene tar vi for oss en analyse av EU-kommisjonens (2016) syv faktorer for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika.

4.2.1 Sosiale virksomheter som virkemiddel for økonomisk gevinst

Den første faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *offentlig politikk og handlingsrom*. I Sør-Afrika er arbeidsledigheten stor, spesielt blant unge, og myndighetene har sagt de skal satse på entreprenørskap for å skape flere arbeidsplasser. I president Cyril Ramaphosa sin *State of the Nation Address* 13. februar 2020, sa han at arbeidsledigheten blant unge er blant landets største utfordringer (South African Government, 2020). President Ramaphosa presenterte et nytt program, *Presidential Youth Employment Intervention*, som består av fem tiltak for å

reducere arbeidsledigheten, der ett av punktene er å «*utvikle nye og innovative måter å støtte ungt entreprenørskap og selvstendig næringsvirksomhet på*» (South African Government, 2020). I talen vektlegger han at de vil fjerne regulative hindringer for små bedrifter, i tillegg til å skape flere offentlige områder hvor bedrifter kan etablere seg og vokse, både i de uformelle områdene, og i og utenfor bykjernene. Likevel er det fortsatt uklart hvilken effekt disse tiltakene vil ha for å øke antall jobber i landet.

President Ramaphosa vektlegger også nødvendigheten av et støttesystem for de unge entreprenørene, og trekker samtidig frem mangelen på arbeidserfaring og kunnskap for å beholde fotfeste i arbeidsmarkedet på lang sikt (South African Government, 2020). Den politiske anerkjennelsen og aksepten fra et ovenfra-og-ned perspektiv synes å være nødvendig for at borgerne skal kunne bidra til den økonomiske og sosiale utviklingen i Sør-Afrika. *The Presidential Youth Employment Intervention* skiller seg fra andre initiativer ved at det samler presidentskapet, National Youth Development Agency (NYDA), departementet for sysselsetting og arbeid, høyere utdannings- og opplæringsinstitusjoner, utviklingsinstitusjoner for små bedrifter, samt offentlig-privat partnerskap gjennom akseleratorer. Dette er et godt eksempel på at utfordringer nedenfra blir håndtert ovenfra, der kjernen i initiativet er å løse utfordringene sammen med en kombinasjon av parter fra offentlig sektor, privat sektor og sivilsamfunnet. Likevel gjenstår det å se hvem som kommer best ut av dette initiativet, og om det løser arbeidsledighetsutfordringene.

Til nå har det ikke vært forsket mye på sosiale virksomheter i Sør-Afrika, slik at bakgrunnen for og virkningene av disse virksomhetene foreløpig ikke er godt undersøkt, hverken av akademikere eller policy-makers, ifølge Littlewood & Holt (2015). Som et resultat har policy-utvikling blitt noe hemmet, og lovgivningsmessige hindringer og byråkrati forblir slik det har vært (Littlewood & Holt, 2015). Imidlertid eksisterer det retningslinjer, forskrifter og initiativer fra offentlig og privat sektor, som har direkte og indirekte betydning for utviklingen av sosiale virksomheter. Dette inkluderer registrering og forpliktelse fra selskaper og ideelle organisasjoner, skattelover, Broad-Based Black Economic Empowerment (B-BBEE), Corporate Social Investment, bedriftsutvikling og tjenester knyttet til forretningsutvikling (Fury, 2010, s. 5). Disse policyene er utviklet uten en overordnet policy rettet spesifikt mot sosiale virksomheter og den sosiale økonomien, og de har derfor en tendens til å overlape hverandre, duplisere og fokusere på spesifikke elementer (Economic Development Department, 2019). B-BBEE er en policy skapt for sikre velferd til tidligere underprivilegerte sørafrikanske lokalsamfunn, og kan måles i virksomheter på dimensjoner som «black

ownership and management representation against apartheid» (Government Gazette Republic of South Africa, 2004). Det utvikles for tiden en *White Paper* for den sosiale økonomien i Sør-Afrika som er ment til å skape en sammenheng blant policyene med sikte på vekst i den eksisterende sektoren på en måte som kan støttes og opprettholdes uten avhengighet av myndighetene (Economic Development Department, 2019).

Blant våre informanter blir myndighetene oppfattet som uproduktive når det gjelder implementering av nye lover. Sosiale entreprenører strekker ikke til for å kunne gjøre en forskjell på nasjonalt nivå. Dette fører til at de lager planer og manøvrerer seg rundt utfordringene og hindringene på en kreativ måte, samtidig som frustrasjonen øker. Informanten fra SEA forklarer situasjonen slik:

«It's honestly a waste of time, to try to negotiate with government. I've personally put attendance with the government, meetings after meetings with the government and end up wasting our time. We don't really look for opportunities to work with the government because we are not fan of wasting our time, but! We would love to work with the government if they want to work with us» (17).

Aktørene i offentlig sektor i Sør-Afrika er ikke særlig fokusert, sammenlignet med Norge, på å legge til rette for at sosiale entreprenører skal få muligheten til å prøve ut sine løsninger, og handlingsrommet for å selge seg inn til offentlig sektor er snevert. For mange av informantene er det vanskelig å komme i kontakt med de riktige aktørene, det er ofte uklart hvem de bør kontakte for å bli hørt, og det krever mye tid og ressurser å vedlikeholde slike relasjoner:

«You must create relationship with the minister but you should also do that with the minister's team because there could be an election and a new regime where that minister was in charge of health, and now they're in charge of transport for example (...) By the time the collaboration happens it might be quite far down the road but you're coming from a place of mutual trust» (16).

Det informanten sier her er at *personlige relasjoner* til politikere og ministre er essensielt for å sikre samarbeid med det offentlige. Flere av informantene i Sør-Afrika ga uttrykk for at det ikke er bestemte retningslinjer for gjennomførelse av samarbeid eller vurdering av saker i offentlig sektor. De hevder imidlertid det er individuelle vurderinger av hver enkelt sak, der personlige relasjoner og bekjentskap er avgjørende for utfallet. Slike relasjoner og bekjentskap danner grunnlaget for tillit mellom individer. Dette skal vi drøfte videre i kapittel 6.

Claeyé (2017), en forsker på NGO-er og sosiale virksomheter, hevder at en rekke policy-initiativer i Sør-Afrika ser ut til å legge til rette for etablering av sosiale virksomheter for å løse utfordringene i landet (s. 435). Denne utviklingen, gjennom initiativ nedenfra med private og ideelle virksomheter, utgjør en betydelig rolle for velferdsutviklingen og økonomien i Sør-Afrika. Dette kom blant annet frem i intervjuet med en av informantene fra Bertha Centre:

«A lot of government welfare services are outsourced to social enterprises and non-profits, because it's cheaper for them to outsource than to have it all as part of main government services. The NGO world is able to deliver those services quicker to communities. They're much more on the ground, they're much cheaper and they're more efficient» (16).

Årsaken til at sosialt entreprenørskap vokser frem kan på den ene siden knyttes til et økonomisk perspektiv, og på den andre siden knyttes til demokratisk deltakelse (Loga, 2018, s. 62). Et økonomisk perspektiv er knyttet til hvorvidt det offentlige har behov for å spare penger på velferdstjenestene, og dermed ser nytten av å outsource tjenestene sine til for eksempel sosiale entreprenører. Et demokratisk perspektiv er derimot knyttet til medborgerskap og brukermedvirkning. I Europa har sosiale virksomheter gjerne utspring fra den frivillige sektoren (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 73). Da er det innbyggerne, altså de sivile aktørene, som tar initiativ til å skape noe som kan bidra i samfunnet. Aktivt medborgerskap knyttes til tre sentrale funksjoner: 1) Økte muligheter for å velge leverandør av velferdstjenester, 2) en økt myndiggjøring av brukerne av tjenester, og 3) en økt lokal medvirkning og nærhet til politiske beslutningsmyndigheter (Eimhjellen & Loga, 2016, s. 75). I Sør-Afrika er aktivt medborgerskap annerledes enn i Norge, da det er en større avstand mellom innbygger og myndighet. Dette kom tydelig frem i flere av intervjuene med våre informanter. De føler de må ta ansvar og levere tjenester myndighetene ikke er i stand til å levere selv. Det økonomiske perspektivet vil her være knyttet til budsjettutfordringer myndighetene har. Ved å outsource deler av velferdssystemet til sosiale virksomheter og andre non-profits kan de spare midler, og bruke midlene på andre formål. Bruk av sosiale virksomheter i offentlig sektor blir da et virkemiddel for økonomisk gevinst, heller enn et initiativ for demokratisk inkludering og aktivt medborgerskap. Det bidrar til at handlingsrommet for sosiale entreprenører synes vesentlig større fra et nedenfra-og-opp-perspektiv, enn hva det er ovenfra-og-ned.

En av informantene vektlegger at sosiale virksomheter har et stort handlingsrom og mulighet til å utfordre status quo på en helt annen måte enn frivillige, humanitære organisasjoner som ofte er avhengig av donasjoner og finansiering fra andre aktører:

«*Social enterprises have a lot more room to maneuver, because they are partially self-funded with income streams. They can challenge more, be more honest, which is the power of social enterprises and we need that power. We honestly need that; we need them to be saying that to the government*» (18).

En tolkning av dette er at sosialt entreprenørskap er fremvoksende også i Sør-Afrika, og at de tar en ny rolle der de ikke er like avhengig av midler fra andre aktører, og ønsker å bruke handlingsrommet til å utfordre og sette lys på transformasjonen som er nødvendig. Til tross for at handlingsrommet til sosiale virksomheter nedenfra synes stort, kan det være hensiktsmessig at offentlig sektor tar over tjenestene på sikt, ifølge informanter. Utfordringene sosiale virksomheter forsøker å løse er ofte ekstremt store, og små og mellomstore bedrifter klarer for eksempel ikke å skape arbeidsplasser for alle i befolkning som står uten jobb. Likevel fyller sosiale entreprenører en betydningsfull rolle i å kartlegge utfordringene, skape og teste ut skalerbare forretningsmodeller som eventuelt offentlig sektor kan overta senere. Samarbeid og en kombinasjon av drivere både ovenfra-og-ned og nedenfra-og-opp er derfor nødvendig for å håndtere de sosiale og økonomiske utfordringene i Sør-Afrika.

Myndighetene i Sør-Afrika forsøker å legge til rette for mer entreprenørskap generelt, og sosialt entreprenørskap spesielt, hovedsakelig for å løse utfordringene knyttet til høy arbeidsledighet og manglende sosiale tjenester. Likevel blir myndighetene oppfattet som mindre effektive av våre informanter, og personlige relasjoner synes som sagt å være avgjørende i samarbeid med det offentlige. Blant informantene våre i Sør-Afrika er det stor aksept for å kommersialisere driften av ideelle og frivillige organisasjoner slik at de oppnår større selvstendighet og handlingsrom, og dermed kan utfordre offentlig sektor på en annen måte enn tidligere. I Norge synes kommersialisering av frivillig sektor å være mindre utbredt sammenlignet med hva våre informanter beskriver i Sør-Afrika. Kommersialisering av frivilligheten blir i Norge også fremstilt som et problem (Loga, 2016), sammenlignet med hva vi finner i Sør-Afrika.

4.2.2 Profesjonalisering i vekst

Den andre faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *forskning, utdanning og praktiske læringsformer*. I Sør-Afrika tilbyr utdanningsinstitusjoner over hele landet utdanningsprogrammer innenfor sosialt entreprenørskap. I tillegg har blant annet *Graduate School of Business* ved *University of Cape Town*, *University of Pretoria* og *Durban University of Technology* egne sosialt entreprenørskap sentre for forskning og utvikling, samtidig som det har vokst frem en rekke praktiske læringsnettverk, slik som SEA og *The African Social Entrepreneurs Network*. Til tross for den økende akademiske interessen for sosialt

entreprenørskap i Sør-Afrika, og i Afrika generelt, er forskningen fortsatt ny og til dels fragmentert. De akademiske diskusjonene fokuserer mye på mangelen på en entydig definisjon. Dette har kanskje også sammenheng med liten avgrensning mellom sosiale virksomheter, NGO og non-profit, som flyter mer over i hverandre. I europeisk forskning på sosialt entreprenørskap er avgrensningen av begrepene mer avklart, blant annet på grunn av arbeidet til EMES. I Sør-Afrika er det enighet om at definisjonen må inneholde elementene «sosialt formål» og «økonomisk bærekraft». Imidlertid er det uenighet om å begrense definisjonen til å inkludere kun virksomheter der «overskudd hovedsakelig reinvesteres», ettersom dette potensielt utelukker en rekke virksomheter der samfunnsoppdraget er i fokus (Fury, 2010, s. 5). Andre spørsmål som fortsatt diskuteres er hvordan man skal forstå virksomhetens intensjon med tanke på det primære formålet til en virksomhet, og hvordan man skal måle sosial påvirkning. Uten en klar definisjon er det vanskelig å ta opp juridiske og regulatoriske spørsmål, som imidlertid risikerer å bli hemmet av detaljerte diskusjoner om ordlyd og mening, når det er behov for noe mer anvendbart (Fury, 2010, s. 5).

Fellesnevneren for institusjonene innenfor academia er at de i tillegg til å bygge opp kompetanse på feltet og utdanner studenter, også bygger nettverk hvor erfaringer, utfordringer og suksess kan deles. Blant våre informanter er *Bertha Centre* den eneste som har en akademisk tilnærming og er en del av University of Cape Town. I økosystemet utgjør *Bertha Centre* en betydelig rolle når det kommer til kompetansebygging og forståelse for sosialt entreprenørskap gjennom kurs, workshops og forskning, men de er likevel ikke rent akademiske. Informanten beskriver deres rolle slik:

«We have that birds eye view. I think we play an intermediately role, we're kind of in the middle of government, social enterprises and academia. We're not an «on the ground implementor», but a supporter of that ecosystem. (...) We're extremely practitioner focused and not true academics, none of us are academics really, so I think that differentiates us and we have to keep looking for those differentiators» (16).

Vi ser at den akademiske sektoren tar en rolle der de sprer kunnskap og forståelse både til myndighetene og til sivilsamfunnet om hva sosialt entreprenørskap er. *Bertha Centre* bidrar i policy-utviklingen rundt sosiale virksomheter i Sør-Afrika, og skaper dermed kunnskapsgrunnlaget for implementeringen av nye lover og politisk anerkjennelse. Sammenlignet med Norge kan man kanskje si at de har en lignende rolle som SESAM i Norge.

Til tross for at feltet er i vekst og ulike aktører forsøker å finne sin rolle i økosystemet, er det hensiktsmessig å til en viss grad samle feltet. Den akademiske sektoren ønsker ikke å være lukket, og ser behovet for å invitere offentlig og privat sektor inn, i tillegg til sivilsamfunnet. Med-gründer i The Clothing Bank sa følgende:

«I think there's a lack of experience in the political arena around actually implementing things. How do you roll your sleeves up and implement it? They talk to the academics, and they are going to do all the research, and then the road is blocked. No one knows where to go after that, and there's the lack of experience» (2).

Vi tolker dette som at det teoretiske kunnskapsgrunnlaget er utviklet og lagt frem for de offentlige aktørene, men at kunnskap ikke alltid blir anvendt. Dette strider imidlertid mot fokuset på praksisnær kompetanse som informanten fra Bertha Centre vektlegger. Er det mangel på samarbeid og relasjoner mellom academia og offentlig sektor som forhindrer forståelse, kompetanse og vekst innenfor sosialt entreprenørskap? Det er et vanskelig spørsmål å besvare, men forvirringen rundt hva sosialt entreprenørskap er synes med fordel å kunne bli mer klargjort av forskning og dermed benyttes bedre i praksis.

Profesjonaliseringen av feltet i form av utdanningstilbud synes å ha kommet lenger i Sør-Afrika enn i Norge. Det tilbys mange utdanninger, kurs og praktiske læringsformer ved ulike utdannings- og læringsinstitusjoner og våre informanter har gitt uttrykk for at dette fokuset også er i vekst.

4.2.3 Hybride organisasjonsformer og personlige relasjoner

Politisk anerkjennelse og lovgivning er den tredje faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell. I Sør-Afrika er ikke sosialt entreprenørskap anerkjent med en egen lov eller organisasjonsform, slik det heller ikke er i Norge. I Sør-Afrika kan sosiale virksomheter kombinere ulike organisasjonsformer og skape hybrider med en for-profit enhet og en non-profit enhet (Bertha Centre for Social Innovation & Entrepreneurship, 2016, s. 5). Bruk av en dobbel organisasjonsform kan imidlertid føre med seg ekstra belastning:

«(...) which means double the burden of governance, double the burden of transactions, double the burden of legislation, double the burden of admin, it's horrible! Social entrepreneurs and social enterprises kind of sit with the legs on each side of the fence» (18).

Flere av våre informanter i Sør-Afrika benytter seg av slike hybride organisasjonsformer. En av for-profit virksomhetene etablerte en egen stiftelse for å ha muligheten til å hente inn donasjoner utenfra. Det er mulig og tillatt for for-profit virksomheter å ta imot donasjoner, men formålet kommer tydeligere frem med en egen enhet rettet mot sosiale formål, ifølge våre informanter. En for-profit organisasjonsform gir rom for fleksibel finansiering og privat eierskap med mer kontroll. Likevel vil non-profit statusen gi muligheten for å ta imot donasjoner og finansiering fra aktører som kun gir til organisasjoner med ideelle formål. Non-profit virksomheter har også mulighet til å søke om *non-profit organization* (NPO) og *public benefit organization* (PBO) -akkreditering. NPO-status gir sosiale virksomheter muligheten til å motta finansiell støtte fra staten og andre veldedige stiftelser, mens PBO-status gir skattefritak for godkjente PBO-aktiviteter. Disse akkrediteringene er bare tilgjengelig for sosiale virksomheter med en non-profit organisasjonsform, og er spesielt relevant for virksomheter som jobber med offentlig sektor eller mottar donasjoner (Bertha Centre for Social Innovation & Entrepreneurship, 2016, s. 18). En egen juridisk organisasjonsform kan i følge flere av våre informanter forhindre fleksibilitet og individuelle strategiske valg for entreprenørene.

Når det gjelder den politiske anerkjennelsen av sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Sør-Afrika, er det som tidligere nevnt mangel på forståelse og kunnskap om feltet. Våre informanter trekker frem at det er viktig å ha innflytelsesrike samtaler med myndighetene slik at de forstår og ser hva som foregår i feltet. Informanten fra The Clothing Bank sa det slik: *«I think that our success is because we have collaborations in all areas, including the government. You can start to affect some policy changes eventually, down the road»* (2). Samarbeid og relasjoner med enkelte aktører i offentlig sektor ser tilsynelatende ut til å være nøkkelen for å oppnå politisk anerkjennelse. Utarbeidelse av policy-dokumenter og annen lovgivning vil videre være bygget på disse relasjonene, og aktører nedenfra kan slik bidra til å påvirke dette utfallet. Videre trekker informanten frem viktigheten av organisasjoner for å skape endring og løse utfordringene i landet:

«I believe that business can change the world. I mean, it's capitalism that is taking more people out of poverty than anything else. But we have to be conscious in that capitalism. We got to stop being so greedy. We got to think about the circular economy, we got to think about the planet. People. And profit» (2).

Sitatet illustrerer at kommersialisering av velferd og frivillighet synes å være mer utbredt i Sør-Afrika sammenlignet med Norge. Politisk anerkjennelse av virksomheter med trippel bunnlinje kan bidra til at flere forstår hvordan de kan bidra til å løse de sosiale og økonomiske

utfordringene i Sør-Afrika. En tolkning av dette kan være at når myndigheter, organisasjoner og sivilsamfunnet ikke forstår hva sosiale virksomheter er, vil det også være vanskeligere for dem å forstå verdiforslag de tilbyr, som igjen fører til at de sosiale virksomhetene ikke blir utnyttet til det fulle.

4.2.4 Lite regulerte velferdstjenester og innbyggerne som kunde

Den fjerde faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *markedsadgang*. Offentlig sektor er for mange sosiale virksomheter en potensiell stor kunde, og det er essensielt at myndighetene er åpne for å jobbe med og kjøpe tjenester fra sosiale virksomheter. I likhet med i Norge sa flere av informantene vi intervjuet i Sør-Afrika at det er utfordrende å selge seg inn til offentlig sektor, fordi det er manglende kompetanse om hva sosialt entreprenørskap er og hvordan de kan bidra til velferdsutviklingen:

«I think the biggest thing that would help in the education sector is for [the government] to figure out how to do procurement. That would help companies grow because the companies would then be able to do business with the government. It's hard to build a business in this sector if you got no real perspective to do business with anyone» (8).

Ifølge vår informant kan sosiale virksomheter miste tilgang til store deler av markedet og kundesegmentet når myndighetene ikke har en tydelig innkjøpsstrategi. Slik som i Norge mangler noen offentlige aktører i Sør-Afrika kunnskap om hvordan man skal gjøre anskaffelser med små sosiale entreprenører kontra store, etablerte selskaper, ifølge flere aktører i feltet. Sammenlignet med Norge, synes imidlertid ikke offentlig sektor å være en like betydelig kunde for sosiale entreprenører og privat sektor utgjør en større andel av kundegruppen. Våre informanter ga uttrykk for at velferdstjenestene er mindre regulert, som gjør det mulig for dem å lansere sine virksomheter uavhengig av offentlig samarbeid. Tjenestene og produktene disse leverer er spesifikt rettet inn mot innbyggerne:

«Our vision is to inspire, skill and support the unemployed South Africans to eradicate poverty in their lives. We are not looking at little solutions for the poor. We will eradicate poverty. So we are not putting a plaster on something, we go very deep, and we are looking at all elements. Like business, finance and life skills» (2).

Sosiale virksomheter som retter seg spesifikt mot konsumentmarkedet, eller jobber for at enkeltindivider skal engasjere seg i sivilsamfunnet, har muligens enklere tilgang til markedet enn virksomheter som retter seg mot et marked der myndighetene utgjør en betydelig del av kundegruppen. Utfordringer for sosiale virksomheter som retter seg mot private virksomheter

kan være at de ofte ikke er klar over eksistensen eller virkningen av sosiale virksomheter, og kan derfor ikke anerkjenne dem som legitime partnere. Likevel har majoriteten av våre informanter innbyggerne som kundegruppe, og ga uttrykk for å ha et større handlingsrom og enklere markedsadgang fordi kundesegmentet er rettet mot sivilsamfunnet.

4.2.5 Erfaringsbasert kunnskapsdeling

Den femte faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *start-up og skaleringsystemer*. Gode støttesystemer rundt sosiale entreprenører kan være viktig for at de skal etablere seg og skalere for å nå sine sosiale mål. I Sør-Afrika har en rekke inkubatorer og akseleratorer vokst frem de seneste årene for å bistå entreprenørene i å skape levedyktige virksomheter, der SEA og Ashoka er blant dem fremste. Til tross for den økende interessen for programmer som bistår oppstartsbedrifter, er det svært få som tar det videre:

«That difficult time where most enterprises fail, is after the one- or two-years mark. It feels to me like everyone is so into that start-up phase that nobody really comes pass that. What is missing is that part after that start-up phase to really help people run it properly. (...) What I find, is that even though they call themselves social enterprise accelerator, I find that no one really measure the impact. How are you not doing that, because that's what differentiate you from other accelerator programs» (17).

Informanten hevder det er for få skaleringsprogrammer, og at de som eksisterer har for stort fokus på oppstartsårene. Informanten mener det er mangel på kompetanse knyttet til hvordan private, næringsrettede virksomheter kan skape bærekraftige, sosiale løsninger. Strategisk måling av effekt og gode referanselister vil, ifølge informanten, være med på å øke kvaliteten til støtteorganisasjonene, men det krever at disse også er villig til å aktivt bidra i transformasjonen. Å måle sosial effekt er som nevnt utfordrende, men de sosiale utfordringene i Sør-Afrika handler i stor grad om trygghets- og fysiologiske behov, som er mulig å måle.

Av våre informanter var det stort sett organisasjonene i støttesystemet som var positive til inkubatorer og akseleratorer, mens det kom frem blant entreprenørene selv at de ikke utnytter slike programmer, men heller nettverkene rundt aktørene som tilbyr dette. Informanten fra Poverty Stoplight trakk frem at de sosiale entreprenørene heller hjelper hverandre enn å bruke tid og ressurser på å delta på ulike programmer:

«A lot of social enterprises are starting to partner up and create value for each other through their own collaborations and partnerships helping each other along, navigate through, survive, thrive and prosper. It's not this enabling ecosystem that's helping them, they're basically helping each other to climb» (18).

Til tross for et stort og mangfoldig tilbud av inkubatorer og akseleratorer har våre informanter gitt uttrykk for at nettverkene, både formelle og uformelle, er det viktigste for vekst. Vi vil drøfte dette videre i 4.2.7.

4.2.6 Usikker tilgang på kapital

Finansielt rammeverk og tilgang på kapital er den sjette faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell. Sosiale virksomheter i Sør-Afrika har tilgang til finansiell kapital i form av ulike kilder fra både inn- og utland. Den vanligste finansieringskilden for sosiale virksomheter i Sør-Afrika er salg av varer og tjenester, mens den viktigste synes å være corporate social investment, der private selskaper investerer i sosial verdiskaping (Gordon Institute of Business Science, 2018, s. 51). Ofte er disse avtalene og rammevilkårene enklere å forholde seg til enn finansiering fra myndighetene. Likevel anses tilskudd fra myndighetene og donasjoner som viktigere og mer attraktive inntektskilder enn hva salg av produkter og tjenester er (Gordon Institute of Business Science, 2018, s. 48). Til tross for at de finansielle kildene er tilgjengelige, er det ikke noe konkret rammeverk eller veileder for hvordan sosiale entreprenører kan få tilgang til kapital, noe informantene fra Bertha Centre også vektlegger:

«We have to be responsive to social enterprises, because their biggest challenges are access to funding and we get asked every week, by different organizations: “Please will you help us with fundraising, it’s a struggle! How do we get grants, how do we generate our own funds, what do we sell, how do we market ourselves?”, all that daily struggle of organizations trying to survive and sustaining themselves» (16).

Selv om det er en økende interesse for sosialt entreprenørskap og stadig flere akseleratorer etableres, synes det å være få som tar for seg finansieringsutfordringene i tilstrekkelig grad i Sør-Afrika. Hvorvidt sosiale entreprenører vil utnytte seg av støttesystemer som bistår dem med finansieringsutfordringene, er uvisst. Som sosial entreprenør med knappe midler er prioritering av kapital helt essensielt for om virksomheten vil overleve eller ei:

«Often non-profits can't afford that support, so that's where the challenge comes in. They got to prioritize their funding, because that could be on behalf of future discounting energy. Take the now-option because you don't know what funding you get the next year so you can't plan ahead. (...) And nobody wants to fund operational stuff. They just want to fund newbies and that is frustrating, especially if you want to develop your staff and that's not easy» (2).

Dersom sosiale entreprenører får tilgang til finansiering, er det ofte øremerket til spesifikke prosjekter, og det er vanskelig å skalere til en finansielt bærekraftig virksomhet. Behovet for driftsmidler har ført til at flere av våre informanter har en stor gruppe utenlandske donorer. Dette ble begrunnet i at de hevder det er enklere å finne donorer i Europa enn i Sør-Afrika da inntektsnivået er betraktelig høyere. Dette har likevel vist seg å være utfordrende:

«We've got about 15,000 donors in Europe over the age of 75 or 80. We can't keep increasing that donor base because of the GDPR regulations in Europe, so becoming financially sustainable is a challenge» (6).

Donasjoner er en av de vanligste finansieringskildene for sosiale virksomheter i Sør-Afrika, men de nye GDPR-restriksjonene gjør slik finansiering vanskelig å sikre i fremtiden. Mange sosiale virksomheter er avhengige av flere finansieringskilder for å være levedyktige (Diochon & Anderson, 2009), og mange av våre informanter mottar også tilskudd fra ulike aktører, men forsinkelser i utbetalingene gjør også dette til en usikker finansieringskilde:

«I don't think we've had more than six months of runway. It's all based on specific grant payments coming in on time. That's often delayed, and we literally think about and tried to take legal action, and that would be extremely expensive, and we feel extremely powerless» (8).

Avhengighet av donasjoner gir kortsiktighet og ustabilitet for virksomhetene. Vår informant hevder at veksten blir hemmet av sosiale virksomheters evne til å få tilgang til økonomiske og fysiske ressurser. I tillegg kan også entreprenørene bli utfordret av forhold på makronivå, og mangel på ferdigheter og kompetanse til å lede virksomheter på en god måte. Sosiale entreprenører behøver derfor langsiktig finansiell støtte og kompetanse for å sikre overlevelse av deres virksomheter. Flere av våre informanter har på bakgrunn av dette valgt å strukturere seg som hybride organisasjoner, for å sikre både tilgang til donasjoner og samtidig sin økonomiske bærekraft uavhengig av donasjoner.

4.2.7 Åpne, uformelle nettverk

Den syvende og siste faktoren i EU-kommisjonens (2016) modell er *nettverk*. Nettverk og arenaer hvor sosiale entreprenører møtes, deler erfaringer, utfordringer og suksesshistorier utgjør en viktig del av økosystemet. Konferanser er en viktig del av nettverksbygging, og i likhet med Norge er sosialt entreprenørskaps konferanser også en arena for kunnskapsdeling i Sør-Afrika. Den største sosialt entreprenørskapskonferansen i Sør-Afrika er *Impact! Africa Social Entrepreneurship Summit*, en felles konferanse for hele kontinentet i regi av Ashoka. Denne konferansen har blitt arrangert to ganger, henholdsvis i 2018 og 2019, men med den utfordrende tiden vi står overfor i 2020 på grunn av covid-19 blir det trolig ikke arrangert dette året (Ashoka, 2019). I tillegg arrangerer SEA en global konferanse, *Social Enterprise World Forum*, på vegne av alle SEA-nettverkene i verden (Social Enterprise World Forum, 2019). Nettverksbygging gjennom konferanser i Sør-Afrika skjer med andre ord i tett samspill med de andre afrikanske landene og store, globale støtteorganisasjoner.

Nettverk rundt sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika er, som illustrert over, tett knyttet til andre afrikanske land. Det vektlegges at det er viktig for aktører i feltet å bygge på hverandres kunnskap og erfaringer, slik at feltet kan vokse videre:

«We are approaching all organizations and saying, “Hi this is what we are doing, do you want to collaborate in some or another way, do you want to join in?”. We think it’s very unhealthy to try to own the place, you can’t own the space with social entrepreneurship, everybody should be working together towards this movement. Because it is a movement» (17).

Vår informant legger vekt på at ettersom sosialt entreprenørskap er et relativt nytt fenomen og utfordringene er såpass omfattende i Sør-Afrika, må virksomhetene samarbeide. Det er derfor rom for alle og risikoen for at ideer, forretningsmodeller eller kunder blir tatt fra en, er liten. De sosiale formålene er kjernen i alles virksomheter, uavhengig av hvilken sektor de opererer i, og nettverkene kan derfor, per nå, ta for seg alle typer organisasjoner, snarere enn å begrense seg til en sektor.

I motsetning til SEA, som har etablert sitt eget nettverk der de inviterer sosiale entreprenører inn, opererer Bertha Centre som en «kobler» for sosiale entreprenører: *«The benefit we can provide is connecting them to each other so they can have that peer-to-peer relationship and feel that they’re not alone in what they’re doing, they have people they can turn to and learn from» (16).* Dette er i tråd med Poverty Stoplight sitt syn på at sosiale entreprenører hjelper

hverandre med å utvikle seg og skalere i uformelle nettverk, snarere enn å ta del i organiserte akseleratorprogrammer. Dette kom også frem i intervjuet med Siyavula:

«I think that makes us a little bit different to most people. We don't have an advisory board at all. Never had one, never an incubator, never an accelerator. We've probably learnt something the hard way that we could have learnt faster. In terms of proper support network, it's just our shareholders and people they have introduced us to from time to time, but we have no proper network» (8).

Denne informanten er den eneste av de sørafrikanske informantene som bevisst ikke har benyttet seg av formelle og organiserte nettverk. Støtten de har behov for, har de fått gjennom sine interessenter og deres nettverk. Vi tolker det som at selv om informanten ikke har hatt behov for å være en del av et organisert nettverk selv, så er interessentenes nettverk tilstrekkelig nok for å få tilgang på den kunnskapen og støtten de behøver. Likevel går det igjen blant våre informanter at det synes å være et åpent felt der de ønsker å støtte hverandre og hjelpe hverandre til å bli bedre for å løse de omfattende, felles utfordringene Sør-Afrika står overfor.

4.3 Oppsummering

Vi vil her sammenfatte og gi en oversikt over våre funn som oppsummeres i figur 5. Vi understreker at den oppsummerende fremstillingen ikke kan generaliseres for alle sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika, på bakgrunn av vår kvalitative utforming av studien. Hensikten er å skissere en fremstilling som synliggjør likheter og forskjeller mellom landene basert på våre informanters utsagn.

Både Norge og Sør-Afrika er preget av vekst nedenfra og sosialt entreprenørskap virker i stor grad å være et resultat av engasjement i befolkningen. Bakgrunnen for dette engasjementet er likevel svært forskjellig blant våre informanter i de to landene. Våre norske informanter har, i stor grad, etablert sine sosiale virksomheter som et supplement til de offentlige velferdstjenestene. Idéene bak virksomheten kommer i hovedsak fra egne erfaringer og et ønske om å forbedre de eksisterende offentlige tjenestene. Blant norske politikere snakkes det mye om sosialt entreprenørskap, men våre informanter hevder det er behov for en mer innovativ offentlig sektor for at sosialt entreprenørskap skal få grobunn i Norge. De sørafrikanske informantene ønsker derimot å bidra til leveranse av manglende velferdstjenester. Også her kommer engasjementet fra egne erfaringer, men drivkraften bak er i større grad knyttet til et ønske om å hjelpe underprivilegerte deler av befolkningen. Offentlig

sektor i Sør-Afrika virker å være mer åpne for en velferdsmix, enn i Norge, og ved å la sosiale virksomheter levere velferdstjenester kan, ifølge våre informanter, myndighetenes ressurser allokere til andre områder.

Sør-Afrika har kommet lenger i den akademiske profesjonaliseringen av feltet enn Norge, ikke så mye når det gjelder forskning, men spesielt når det gjelder utdanning og praktiske læringsformer. Flere utdanningsinstitusjoner tilbyr både enkeltemner og hele grader i sosialt entreprenørskap, mens slike tilbud er begrenset i Norge. Kunnskapsgrunnlaget og forskningen på feltet i Norge dannes i samarbeid mellom forskere og myndighetene, og formidles i form av rapporter. Dette vitner om at forskningen er i en startfase også i Norge. Slike store og omfattende offentlig finansierte utredninger er imidlertid begrenset i Sør-Afrika, og forskere opptrer mer som selvstendige aktører i policy-utviklingen, med liten innblanding fra offentlige aktører.

Hverken i Norge eller Sør-Afrika er det en egen organisasjonsform eller lovgivning for sosiale virksomheter. Majoriteten av våre informanter ga uttrykk for at de ikke ønsket en egen organisasjonsform, hverken i Norge eller Sør-Afrika. Mangel på forståelse og anerkjennelse av sosialt entreprenørskap i Norge, har, ifølge våre informanter, sammenheng med at de er blitt inkludert i «velferdsprofitørdebatten». Ettersom Norge har en stor offentlig velferdsstat er behovet for et tydelig skille mellom sosiale virksomheter og kommersielle aktører stort, for å unngå denne problematikken. Våre informanter i Sør-Afrika anser mangelen på en egen organisasjonsform og bestemt lovgivning som en mulighet til å skape fleksibilitet og forme organisasjonen etter egne behov. Til tross for utfordringene knyttet til å ha to enheter, en non-profit og en for-profit i én organisasjon, ønsker våre informanter å fortsette å benytte seg av slik hybrid organisering, fordi det gir tilgang til flere finansieringsformer.

Markedsadgangen for de sosiale virksomhetene i denne studien er svært ulik i de to landene. For våre norske informanter, er markedet i stor grad begrenset til offentlig sektor, mens i Sør-Afrika er markedet i større grad borgerne i sivilsamfunnet. De norske informantene hevder at offentlig anbud ikke er tilrettelagt for små, sosiale virksomheter, som gjør det utfordrende for dem å være konkurransedyktige. I Sør-Afrika hevder våre informanter at myndighetene ikke har utformet en standard for offentlige anbud, men ettersom deres kunder hovedsakelig befinner seg i privat eller frivillig sektor, er dette mindre utfordrende i Sør-Afrika enn i Norge. Sosiale virksomheters marked i Sør-Afrika er, ifølge våre informanter, stort da de offentlige velferdstjenestene er begrenset.

Våre informanter i Norge og Sør-Afrika var mindre positive til start-up- og skaleringsystemene. Noen av informantene har bevisst styrt unna slike programmer, andre har deltatt med underliggende motiver, og noen har deltatt fordi de føler de må eller bør. Informantene virker heller å vektlegge sine nettverk og søker dit når de har behov for støtte, heller enn å delta i organiserte programmer. De formelle nettverkene i begge landene virker å være svært åpne, det holdes i liten grad forretningshemmeligheter og de vektlegger verdien av å dele erfaringer.

Det finansielle rammeverket og tilgangen på kapital er svært ulik i Norge og Sør-Afrika. I Norge er det gjerne offentlig sektor som er kunden, en kunde som i liten grad kan ta risiko. Dette er knyttet til både forventninger fra innbyggerne, men også til knappe budsjetter. For å løse dette snakket flere av våre informanter om effektkontrakter som et mulig virkemiddel for å fremme veksten av sosialt entreprenørskap. Feltet i Norge er også preget av at det hovedsakelig er én stor sosial investor som aktivt jobber med utviklingen av feltet, og våre informanter trakk frem behovet for flere sosiale investorer for å sikre bærekraftige finansieringskilder. De sørafrikanske informantene ga større uttrykk for et ønske om å være egenfinansierte, enn de norske. Dette var en av begrunnelsene for hvorfor de også har valgt å organisere seg som hybrider. Likevel har majoriteten av våre informanter donorer som sin hovedinntektskilde, da spesielt utenlandske donorer, men også gaver fra private organisasjoner. De sosiale virksomhetene i Sør-Afrika fremhevet i større grad å ville kommersialisere virksomheten og gjøre seg uavhengig av veldedighet, mens de norske fremhevet sin idealisme og dempet sine kommersielle sider, kanskje fore å unngå å fremstå som en «velferdsprofitør». Dette kan også knyttes til *statsindividualismen*⁵ i Norge, og det negative synet på hierarkiske institusjoner, og sosiale entreprenører ønsker ikke å betegnes som det Berggren & Trägårdh (2011) omtaler som «nedverdiggende veldedige organisasjoner» i sivilsamfunnet.

⁵ Statsindividualisme drøftes videre i kapittel 6.3.

Økosystem faktor	Norge	Sør-Afrika
Offentlig politikk og handlingsrom nedenfra	<ul style="list-style-type: none"> • Supplement til offentlige velferdstjenester • Mye vekst nedenfra • Høy risiko for å fortrenge gode, eksisterende løsninger 	<ul style="list-style-type: none"> • Levere velferdstjenester som ikke eksisterer fra før • Stort handlingsrom nedenfra • Sosiale entreprenører utfordrer det eksisterende
Forskning, utdanning og praktiske læringsformer	<ul style="list-style-type: none"> • Et smalt, men voksende forsknings- og utdanningsfelt • Forskerne danner kunnskapsgrunnlaget ofte i nært samarbeid med myndigheter, jfr. FoU-rapporter 	<ul style="list-style-type: none"> • Mange studieprogrammer rettet mot sosialt entreprenørskap • Flere egne forskningscentre • Forskere danner kunnskapsgrunnlaget og bistår i policy-utviklingen • Mangel på samarbeid og relasjoner med offentlig sektor
Politisk anerkjennelse og lovgivning	<ul style="list-style-type: none"> • Ingen egen organisasjonsform • “Velferdsprofitor”-begrepet skaper misforståelser og påvirker offentlig debatt • Sosialt entreprenørskap fremmes politisk av partier både nasjonalt og delvis lokalt 	<ul style="list-style-type: none"> • Ingen egen organisasjonsform • Hybride organisasjonsformer er utbredt • Samarbeid og personlige relasjoner kan gi anerkjennelse fra offentlig sektor
Markedsadgang	<ul style="list-style-type: none"> • Begrenset kompetanse og forståelse i offentlig sektor • I hovedsak offentlig markedstilgang • Lite spillerom for ideelle i anbudskonkurranser 	<ul style="list-style-type: none"> • Offentlig sektor er et vanskelig kundesegment • Lite regulerte velferdstjenester • Større markedsadgang i privat sektor og sivilsamfunnet
Start-up og skaleringsystemer	<ul style="list-style-type: none"> • Mange aktører, men få store • For generell kunnskap • Noen sosiale entreprenører er kritisk til nytteverdien av programmene 	<ul style="list-style-type: none"> • Mange store aktører • Sosiale entreprenører hjelper hverandre i stedet for å delta i formelle programmer
Finansielt rammeverk og tilgang på kapital	<ul style="list-style-type: none"> • Offentlige tilskuddsordninger, men få impact investorer • Utprøving av effektkontrakter i startfase • Lite privat kapital 	<ul style="list-style-type: none"> • Ikke offentlig finansiering • Mangfold av finansieringskilder • Utenlandske donorer • Lite støtte til drift
Nettverk	<ul style="list-style-type: none"> • Flere åpne nettverk • Et lite felt av aktører der “alle kjenner alle” • Stor deltakelse i nettverk og på felles nettverksarenaer, f.eks. konferanser 	<ul style="list-style-type: none"> • Flere åpne nettverk • Utbredt bruk av uformelle nettverk • Enkelte felles nettverksarenaer

Figur 5: Oppsummert fremstilling av beskrivende faktorer for økosystemet rundt sosialt entreprenørskap i Norge vs. Sør-Afrika

5.0 Sosialt entreprenørskap i lys av ny-institusjonell teori

I dette kapitlet vil vi anvende ny-institusjonell teori for å analysere sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika. Ettersom dette er land med svært ulike kontekster og institusjoner, anser vi det derfor som hensiktsmessig å anvende slik teori her, for å analysere hvordan de institusjonelle rammene har påvirket fremveksten og driften i de ulike landene (Scott, 2001).

5.1 Variasjon i organisasjonsformer i Norge og Sør-Afrika

Valg av organisasjonsform er et tema innenfor sosialt entreprenørskap som har fått mye fokus i tidligere forskning og blant entreprenørene selv. Som nevnt i kapittel 4.1.3 og 4.2.3 har hverken Norge eller Sør-Afrika en egen organisasjonsform for sosiale virksomheter, men våre informanter har likevel valgt å anvende mer eller mindre de samme organisasjonsformene i de to landene.

I Norge er den mest brukte organisasjonsformen for sosiale virksomheter aksjeselskap (AS), men det eksisterer likevel mange organisasjonsformer utover dette (Loga et al., 2016, s. 30). Ifølge Kobro et al. (2017) er 51 % av de sosiale virksomhetene i Norge organisert som AS. Videre er 28% registrert som forening og 11% som stiftelse (Kobro et al., 2017, s. 34). Organisasjonene fordeler seg altså mellom privat og frivillig sektor. Norske sosiale entreprenører kan velge mellom flere ulike organisasjonsformer, og en av våre informanter begrunnet valg av aksjeselskap som organisasjonsform som følger:

«Begrunnelsen er egentlig at det er det jeg kjente til, at det er det jeg kunne og det jeg kan. Så enkelt, jeg så en forretningsmulighet i det. Jeg har jobbet mange år uten lønn, men jeg har lyst til, på et tidspunkt, å ha igjen for risikoen som er tatt. Jeg synes det er mer tilfredsstillende når du har skapt noe på egenhånd og kan betale dine egne regninger uten at andre skal gi deg noe. En kombinasjon av det da» (12).

I likhet med informant 13 og 14, har også informant 12 et ønske om å kunne leve av sin sosiale virksomhet. I dag er det ingen lover eller regler som forhindrer utbytte fra sosiale virksomheter, som er registrert som AS, med mindre annet er spesifisert i stiftelsesgrunnlaget (Aksjeloven, 1997, §2-2 (2)). Likevel har mange av informantene våre som er sosiale entreprenører fokus på å være et såkalt «ideelt AS» med begrensning for uttak av utbytte, til tross for valg av organisasjonsform.

I Sør-Afrika er det heller ikke noe spesifikt lovverk for sosiale virksomheter, og det er variasjon i ulike typer organisasjonsformer som alle kan være aktuelle for sosiale entreprenører (Littlewood & Holt, 2015, s. 540). Ifølge en undersøkelse gjennomført av GIBS (2018) identifiserte 52% av respondentene i undersøkelsen seg som en non-profit virksomhet. Videre identifiserte 15% av respondentene seg som sosiale virksomheter, og ytterligere 15% som for-profit (Gordon Institute of Business Science, 2018, s. 27). Til tross for dette, var 49% av respondentene registrert som ideelt aksjeselskap og kun 11% som frivillige organisasjoner. Ytterligere 22% var registrert som et privat selskap eller lukkede selskaper med en for-profit tilnærming. Interessant nok var kun 8% av respondentene registrert som hybrid med for-profit og non-profit enhet (Gordon Institute of Business Science, 2018, s. 30). Under datainnsamlingen vi gjennomførte i Sør-Afrika ga som nevnt samtlige informanter uttrykk for å ha organisert virksomhetene som hybrider, til tross for at de er registrert som rene non-profit eller for-profit organisasjoner. En av informantene som opererer som en hybrid begrunner valget som følger:

«We started the Siyavula Foundation, so we are a for profit entity, but we have a tax-exempt public benefit organization. Some partners that we engage with require or are restricted to work with non-profit entities, they can't work with a for-profit entity» (8).

Informanten sier her at virksomheten er registrert som en for-profit og har etablert en non-profit enhet av hensyn til donorer og samarbeidspartnere. Vi tolker dette som at det kan skapes forvirring og et utydelig bilde over hva slags organisasjoner som finnes i feltet, når virksomheter som er registrert med en bestemt organisasjonsform identifiserer seg og opptrer som noe annet eller en kombinasjon av flere former.

Fire av seks norske sosiale entreprenører vi har intervjuet har AS som organisasjonsform. Det er også én forening og et ideelt AS. I Sør-Afrika er fem registrert som non-profit, to for-profit og to hybrider. Det som skiller de to landene i organisasjonsform er at de norske sosiale entreprenørene i større grad anvender AS, som gir mulighet for profitt, selv om de velger å ikke ta ut utbytte per dags dato. I Sør-Afrika virker det viktigere å vise svært tydelig utad at de er non-profits, og dermed også registrere seg som det. Det kan ha sammenheng med muligheten for å motta donasjoner. Non-profits i Sør-Afrika er tilsvarende en frivillig organisasjon i Norge.

5.2 Organisasjoner i skjæringsfeltet mellom ulike institusjonelle logikker

Institusjonelle logikker er handlingsmønstre, verdier og regler som er sektorspesifikke i den forstand at for eksempel organisasjoner i et privat marked forholder seg til andre institusjonelle logikker, enn frivillige organisasjoner i sivilsamfunnet (Thornton & Ocasio, 1999, s. 804). Sosiale virksomheter opererer i skjæringspunktet mellom de tre sektorene privat, offentlig og frivillig, noe som kan føre til spenninger mellom ulike institusjonelle logikker. Skillet mellom sektorene er tydeligere i Norge, mens de synes å gli mer over i hverandre i Sør-Afrika. Vi vil i dette delkapitlet vise hvordan de sosiale entreprenørene mestrer denne balansegangen.

Sosiale entreprenører får en formell sektortilhørighet basert på organisasjonsform. Likevel kan de tilegne seg verdier, organisasjonskultur og logikker fra de andre sektorene enn den de hører til. Frivillig sektor er kjennetegnet av verdier som solidaritet, inkludering og omsorg for utsatte grupper, mens privat sektor er basert på en annen institusjonell logikk og verdier som tilsier at man vil maksimere profitt for aksjonærene og skape arbeidsplasser (Mair et al., 2015, s. 715). Offentlig sektor kjennetegnes i større grad av verdier som likebehandling, rettferdighet og regelstyring (Loga, 2016, s. 20). Flere av våre informanter forvalter verdier og normer fra både frivillig og privat sektor, i den forstand at de ønsker kommersiell drift for å skape bærekraftige forretningsmodeller, men det er de sosiale verdiene som fremheves som drivkreftene i virksomheten. Verdiene de henter fra frivillig sektor er ønsket om å gjøre en forskjell, samtidig som de skal drifte en virksomhet basert på næringslivets logikk, og er dermed motivert av handlingsmønstrene i privat sektor. Videre skal de forsøke å «selge seg inn» til ansatte i offentlig sektor som har sine verdier og holdninger til blant annet velferd. En av våre informanter forklarer virksomhetens sektortilhørighet slik:

«Ja takk, alle tre [sektorene]. Vi er klar over at vi er privat og vi jobber mye med det offentlige. (...) Så de frivillige, de er en del av vårt mindset, (...) f.eks. i Arendal så oppdaget jeg at vi ikke har nok ansatte til å få unna syklingen, så vi teamet opp med NAV, og hentet inn våre nye landsmenn som har fått språkopplæring, men trenger mengdetrening, som sykkel-verter. (...) Det skapes en mye større pool av frivillige og varme hender enn det institusjonene i utgangspunktet hadde. Men ja, vi er private og det er vi klar over» (15).

Det er tydelig at det er viktig for informanten å få frem at de er «klar over at de er private». Vi tolker dette som at virksomheten ønsker å dempe den private tilhørigheten fordi de mener en slik tilhørighet kan være noe negativt. Det var imidlertid viktig for informanten å fremheve de

sosiale tiltakene, som for eksempel å inkludere «våre nye landsmenn» som frivillige, og dermed skille seg fra verdiene de tildeles gjennom et aksjeselskap og tilhørigheten i privat sektor.

De tre sektorene synes å være noe annerledes i Sør-Afrika enn i Norge når det gjelder roller, logikker og ansvar. I Norge virker de ulike sektorene å være mer adskilt med klare roller og ansvarsfordeling, mens i Sør-Afrika fremstår det som at de glir mer over i hverandre. En av våre informanter hadde en lignende refleksjon når det gjelder sektortilhørighet: «*We are not a charity, we think like a business but we are not driven by profit. We are driven by sustainability and impact. We don't have a charity mindset at all, we don't feel stuck on dependency on something*» (2). Virksomheten denne informanten representerer er registrert som en non-profit virksomhet, men likevel fremstår det som om de ikke ønsker å tilegne seg alle logikker og normer som følger med en slik sektortilhørighet. De synes å tilegne seg handlingsmønstrene man finner i privat sektor, mens virksomhetens verdier og organisasjonsform knyttes til frivillig sektor. Flere av de sørafrikanske informantene la ikke skjul på at virksomheten driftes basert på logikker fra næringslivet, til tross for at de var registrert som non-profit virksomheter. Det synes å være viktig for dem å fremstå som økonomisk selvstendige virksomheter, selv om dette ikke er verdier som kjennetegner den frivillige sektoren. Dette kan illustrere et mer utydelig sektorskille i Sør-Afrika, enn i Norge. Mange av de norske informantene som er registrert som AS hadde for eksempel et sterkt behov for å vise at de ikke er en bedrift med profittmaksimering som overordnet målsetning.

5.3 Ulike former for isomorfisme - politisk styrt, formet av markedet eller profesjonalisering?

For å forstå fremveksten av sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika kan det være nyttig å belyse hvilke isomorfiske krefter som bidrar til å forme dette feltet av organisasjoner. Vi har ikke tilstrekkelig empiri til å trekke slutninger, og vil derfor måtte nøye oss med noen antakelser her. Isomorfisme er en teori som brukes for å forklare homogeniseringen av et organisasjonsfelt (DiMaggio & Powell, 1983, s. 148). Innenfor det institusjonelle perspektivet for isomorfisme er det ifølge DiMaggio & Powell (1983) tre former for isomorfisme: *tvungen*, *mimetisk* og *normativ isomorfisme*. Ut fra analysen i kapittel 4 har vi en antakelse om at disse kreftene vil være fremtredende i ulik grad i Norge og Sør-Afrika.

I Norge er velferdstjenestene universelle og hovedsakelig levert av staten. Dette utgjør et begrenset marked med større utfordringer for å få innpass på grunn av

velferdssammensetningen. Mange av de sosiale entreprenørene vi snakket med anser det derfor som hensiktsmessig å samarbeide med offentlig sektor. Informanten fra KS forklarte viktigheten av slike samarbeid:

«(...) velferdsstaten er så stor og de fleste tjenestene som de [sosiale entreprenørene] jobber innenfor tilbys av enten kommuner eller stat. Det finnes en del områder som faller litt imellom, glippsoner og sånn, og der tenker jeg de sosiale entreprenørene har den største fordelene og de burde være flinke til å identifisere slike glippsoner. Det er nettopp i de områdene jeg tror de har potensiale for størst gevinst» (21).

Til tross for at det offentlige har hovedansvaret for velferdsproduksjonen i Norge, fremhever informanten at det likevel kan være plass til sosiale entreprenører i nisjer. Det vil alltid være noen områder der det offentlige ikke har kapasitet til å levere tjenester og som kan utgjøre det «lille» mulighetsrommet for norske sosiale entreprenører. Sør-Afrika er derimot et land med mindre ressurser, selektive velferdstjenester og en mye større andel private og frivillige innslag i velferdsmiksen. Dette kan likevel bidra til å åpne rommet for sosiale virksomheter på langt flere måter.

Organisasjoner som opplever press fra andre organisasjoner, både formelt og uformelt, kan oppleve det som tvang eller makt, overtalelse eller invitasjon til samarbeid, ifølge teorien til DiMaggio & Powell (1983). Dette er hva de betegner som *tvungen isomorfisme*. Denne typen isomorfisme består for eksempel av juridiske rammeverk som påvirker organisasjoners atferd og strukturer, og fører til at organisasjoner endrer seg for å tilpasse seg regler og lover som er institusjonalisert og legitimert av og innad i en stat (Meyer & Rowan, 1977). Som drøftet i 5.2, har våre observasjoner og informanter i Norge gitt uttrykk for at de ønsker å fremme det sosiale formålet heller enn det kommersielle i møte med offentlig sektor, som ofte er kunden. Dette kan ha sammenheng med at norske velferdstjenester er strengt regulert (Enjolras, Anderson, Gawell, & Loga, 2020, s. 8). I Sør-Afrika er det imidlertid mindre regulering av offentlige velferdstjenester og det er en større andel non-profit organisasjoner og NGO-er som er velferdsleverandører, i forhold til i Norge. Disse forfølger reguleringer knyttet til organisasjonsform og vil i den forstand ligne på hverandre, heller enn det offentlige.

Dersom organisasjoner opplever usikkerhet knyttet til mål eller omgivelser vil de ifølge teorien til DiMaggio & Powell (1983) bli påvirket av *mimetisk isomorfisme*. Det vil si at organisasjoner vil forsøke å kopiere en annen organisasjon i sine omgivelser når de opplever usikkerhet. For sosiale virksomheter kan dette for eksempel være i situasjoner hvor velferdstjenester åpnes for

offentlige tilbud, og sosiale entreprenører må konkurrere mot ordinære, profittdrevende organisasjoner. I slike situasjoner vil de, om vi følger DiMaggio & Powells (1983) teori, forsøke å etterligne profittdrevet organisasjon for å være konkurransedyktige, eller de kan etterligne offentlige organisasjoner for å forbedre sin mulighet for å motta offentlige tilskudd. I Norge kan dette være utfordrende da organisasjonene sosiale entreprenører konkurrerer mot ofte er aksjeselskap, men dersom de er organisert som aksjeselskap selv, møter mange sosiale entreprenører mistillit eller misforståelser fra offentlige aktører fordi de er bekymret for eventuelle kommersielle motiver og at andre skal ta over for kommunenes tjenester (Loga, et al., 2015, s. 69). I Sør-Afrika er ikke offentlig anskaffelser like fremtredende som i Norge, da de har en betraktelig mindre velferdsstat. Våre informanter har ikke like stort fokus på å sikre kontrakter med det offentlige, men fokuserer heller på å forme seg etter organisasjoner som sikrer mye finansielle midler. De synes heller å initiere non-profits for å sikre finansiering fra private donorer, på den ene siden, eller kommersielle bedrifter på den andre.

I intervjuene ble alle informanter spurt om hvem de så opp til som et forbilde eller for inspirasjon. Det interessante her var at de fleste norske sosiale entreprenørene snakket om andre sosiale entreprenører de hadde møtt: *«Vi var med på en tre dagers bootcamp med Impact StartUp i Oslo og det var veldig nyttig. Vi fikk noen kontakter som vi tar med oss videre og vi synes det var veldig inspirerende»* (1). De sørafrikanske informantene trakk derimot i større grad frem spesifikke kommersielle bedrifter innenfor deres felt:

«In the school space, there's a company called Snapplify, that does relatively well (...) That kind of highlights what does and doesn't work in education. So, the things that we've seen work are always the kinds of products that are easy sells to a whole school, they're generic and they add value to everyone's life» (8).

I Norge virker de sosiale entreprenørene å se til andre sosiale entreprenører som er en del av nettverket deres. I Sør-Afrika er forbildene og inspirasjonen heller knyttet til større, etablerte selskaper som jobber i det samme feltet som dem. Dette kan ha sammenheng med størrelsen på offentlig sektor, da usikkerheten for norske sosiale entreprenører gjerne er knyttet til offentlig sektor, mens det i Sør-Afrika er større fokus på privatmarkedet som kunde.

Den tredje formen for påvirkning i et felt av organisasjoner er det DiMaggio & Powell (1983) definerer er *normativ isomorfisme*, som handler om profesjonalisering som skapes gjennom formell utdanning og vekst, samt utvidelse av profesjonelle nettverk. Som drøftet i kapittel 4.1.2 og 4.2.2 er det stor forskjell på utdanningstilbudet innen sosialt entreprenørskap i Norge

og Sør-Afrika. Den nyeste forskningen på isomorfske krefter og sosialt entreprenørskap i Norge har ikke inkludert normativ isomorfisme, da de hevder denne er mindre relevant i Norge (Enjolras, Anderson, Gawell & Loga, 2020). Mangel på profesjonalisering i feltet var også et tema en av våre informanter tok opp:

«Jeg synes det er litt vanskelig med de sosiale entreprenørene for kjernen er nettopp at de ikke er profesjonaliserte, men dersom de skal lykkes må de profesjonalisere seg. Det bankende hjertet for løsningen vil ikke være bærekraftig dersom de ikke klarer å selge den» (21).

Sitatet antyder at norske sosiale entreprenører er mer drevet av idealisme enn skoloring. Som nevnt er det mye usikkerhet knyttet til hva sosialt entreprenørskap er i Norge. Når feltet heller ikke er profesjonalisert, slik vår informant trekker frem, kan det virke hemmende for fremveksten. Dette står i kontrast til feltet i Sør-Afrika der majoriteten av våre informanter har vært en del av kursene til SEA, og mange er også mentororganisasjoner. Utdanningsløp i tilknytning til studiesteder og profesjonaliseringen av feltet har kommet lenger i Sør-Afrika enn i Norge, og har et bredt fokus på hvordan man etablerer og drifter en sosial virksomhet:

«We're a learning and development organization for people working towards social impact. (...) We run programs in four phases of learning. The first one is leadership for social change programs, because leadership are often the number one reason why social enterprises fail.. Then we have impact measurement, social enterprise programs and practice of learning. We also offer facilitation skills workshops, to help people to learn better as well» (17)

Det er tydelig at SEA har et bredt fokus på hva en sosial entreprenør bør lære seg, og ved å hente inn andre sosiale virksomheter som mentorer er de med på å skape profesjonalisering og organisatoriske normer rundt sosialt entreprenørskap. I tillegg til slik kursing er det også muligheter for å utdanne seg både som sosial entreprenør, men også som en aktør i feltet.

I lys av DiMaggio & Powell (1983) kan man altså si at de normative isomorfske kreftene kan ha mindre å si for fremveksten i Norge, enn i Sør-Afrika. Sør-Afrika har kommet lenger med profesjonalisering av feltet og virker å vektlegge utdanning i større grad enn i Norge. I Norge virker sosialt entreprenørskap å være mer politisk styrt, men likevel mest formet av markedet da de i større grad er avhengig av samarbeid med offentlig sektor. Slike institusjonelle krefter er i mindre grad tilstede i Sør-Afrika da velferdsstaten er mindre og kundene er flere.

6.0 Sosial kapital og tillit i det norske og sørafrikanske samfunnet

Ved bruk av teorien om sosial kapital og tillit ønsker vi i dette delkapittelet å drøfte vilkårene for sosialt entreprenørskap og mulighetsrommet til sosiale virksomheter i to kontrasterende samfunn der det ene er et høytillitsland, mens det andre er et lavtillitsland med høy grad av korrupsjon og lav tillit til staten. Vi skal belyse tillit på både individ- og samfunnsnivå. Det norske samfunnet er, ifølge Wollebæk og Seggaard (2011), karakterisert av såkalt sterk sammenbindende sosial kapital i majoritetsbefolkningen, men har likevel en høy generell tillit. Det er videre et samfunn der det arbeides aktivt for å skape en mer overbyggende tillit for å jevne ut sosial skjevhet. Dette står i kontrast til Sør-Afrika, der den sammenbindende sosiale kapitalen også er sterk, men det er lite fokus på å forsterke den overbyggende tilliten. Vi skal drøfte hvilken betydning dette kan ha for sosiale entreprenører. Deretter tar vi for oss tillit til offentlige institusjoner, altså staten. I Norge er det høy tillit til institusjoner og svært lite korrupsjon, mens det er motsatt i Sør-Afrika. Har dette betydning for mulighetsrommet til sosiale virksomheter? I delkapittel 6.3 vil vi drøfte to begreper som står sentralt innen teorier om tillit: *sosiale feller* og *statsindividualisme*.

6.1 Sivilsamfunnet - bonding eller bridging?

I sivilsamfunnsperspektivet på sosial kapital er det de frivillige organisasjonene som står i sentrum, og Putnam (1993) hevder at den sosiale kapitalen i et samfunn skapes nedenfra-og-opp, gjennom horisontale, upolitiske, lokale strukturer (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 39). *Sammenbindende* og *overbyggende* sosial kapital, er to ulike former for sosial kapital i Putnams (2000) teori. Disse ulike formene legger grunnlaget for ulik grad av tillit mellom innbyggere, i familien, samfunnet eller land som helhet, som kan være partikulær eller generell (Wollebæk & Seggaard, 2011, s. 31).

Sivilsamfunnet i Norge og Sør-Afrika skiller seg betraktelig fra hverandre når man ser på hvilke oppgaver de frivillige organisasjonene fokuserer på. Der det norske sivilsamfunnet er fokusert rundt fritid, idrett og kultur, arbeider det sørafrikanske sivilsamfunnet med større samfunnsutfordringer, som mangel på boliger, helsetjenester og vold mot kvinner. Aktiviteten i det sørafrikanske sivilsamfunnet er i stor grad knyttet til utfordringer med stor sosial skjevhet, i kontrast til det norske sivilsamfunnet. I følge Putnam (2000) er sosial skjevhet en sentral årsak til mistillit i et samfunn.

De nordiske landene, inkludert Norge, er preget av den sterke, sammenbindende sosiale kapitalen i majoritetsbefolkningen. Noen hevder at dette kan gjøre det utfordrende for nykommere i de nordiske sivilsamfunnene å bli integrert, og at høytillitsland som Norge kan ha andre utfordringer knyttet til integrasjon (Forsander, 2004). I møte med nykommere kan samfunn med sterk sosial kapital, ifølge Putnam (2007), opptre som såkalte «skilpadder» der innbyggerne trekker seg tilbake fra sosialt liv fordi de er skeptiske. Putnam (2007) argumenterer for at etnisk mangfold kan føre til en nedgang i den sosiale kapitalen i et samfunn. Den sammenbindende sosiale kapitalen, som handler om å knytte bånd til individer som er like en selv langs dimensjoner som etnisitet og religion, kan føre til skillet mellom «oss» og «dem». Den overbyggende sosiale kapitalen, som skaper tillit og relasjoner med individer av for eksempel annen etnisitet, er i mindre grad enn den sammenbindende sosiale kapitalen fremtredende i Norge, og det er slik sosial kapital som skaper sterke og gode lokalsamfunn. Innvandring og integrering er et utfordrende politisk område i Norge, og dette er også et område som man ser at sosiale entreprenører kan ha en misjon og fylle et behov. En av våre informanter snakket om dette:

«Det er klart at hvis min mamma på sykehjem i Arendal blir hjulpet av en flott somalier så kommer ikke jeg til å snakke stygt om han på butikken om kvelden. Så det skjer noe med miljøet i forhold til fordommer og sånt» (15).

Ved å inkludere nykommere til landet i sin drift, hevder informanten at hans sosiale virksomhet kan bidra til å øke den overbyggende sosiale kapitalen i Norge, og styrke den generelle tilliten som skaper et godt lokalsamfunn. Dette virker å være i tråd med Putnam (2007) som hevder at møtepunkter mellom mennesker som er forskjellige fra hverandre, kan bidra til å øke den foretrukne overbyggende sosiale kapitalen i et samfunn.

Sør-Afrikas historie kan kanskje knyttes til en annerledes form for sammenbindende sosial kapital og fravær av generalisert tillit. I Sør-Afrika er det ikke innvandring og nykommere som skaper etnisk pluralisme, da det historisk sett er mangfold i kulturer, livssyn og levesett (Putnam, 2007). Når sammenbindende sosial kapital er sterk og den overbyggende sosiale kapitalen er svak, kan man få store utfordringer i et samfunn. Apartheid og segregering kan sies å være en ekstrem form for sammenbindende sosial kapital basert på etnisitet og som fortsatt har ringvirkninger i dag. Dette gjenspeiles også av sivilsamfunnet. Samfunnet er fortsatt preget av at ulike deler av byene er svært «inndelte» og lokalsamfunnene er tydelig preget av sosiale bånd mellom individer som er like hverandre. Den sterke sammenbindende sosiale kapitalen reflekteres også av myndighetene, ifølge en av våre informanter:

«We come from the privileged white, South African background, and as a result, politically speaking, it becomes far more difficult trying to get into government. We could have restructured everything in order to meet the “tick the boxes” of the government» (10).

Det ledende partiet i Sør-Afrika er ANC, som var sentrale i kampen mot apartheid og støttet de svartes rettigheter. En av disse «tick the boxes» er B-BBEE⁶. Informanten trakk frem utfordringene han hadde hatt med å få avtaler og kontakt med offentlig sektor på bakgrunn av sin etnisitet. Informant 10 har opplevd det utfordrende å komme i kontakt med offentlige myndigheter da han hevder de har større tillit til individer av samme etnisitet. Denne sterke sammenbindende sosiale kapitalen skaper altså, ifølge vår informant, et hinder for mulighetsrommet for sosiale virksomheter, dersom man ikke er av samme etnisitet.

6.2 Betydningen av institusjonell tillit

I et institusjonelt perspektiv på sosial kapital er tillit et produkt av gode, effektive institusjoner (Rothstein, 1998). Samfunnsinstitusjonene bidrar til å redusere sårbarhet og usikkerhet for borgerne, i den forstand at det er institusjonene som sørger for samhandling og tillitsrelasjoner i samfunnet (Grimen, 2012, s. 87). I samfunn der usolidariske handlinger forekommer hyppig, bærer det ofte preg av svak systemtillit, stor sosial ulikhet, og urettferdige og svake sivilsamfunnsinstitusjoner (Wollebæk & Seggaard, 2011, s.38). I samfunn med gode institusjoner, hevder Grimen (2012) at tilliten til institusjonene og mellom innbyggerne er sterkere.

I de nordiske landene er det utviklet sterke, pålitelige institusjoner innenfor en rekke områder, slik som helse, sikkerhet, rettssystem og utdanning. I tilfeller der institusjonene viser mistillitsskapende trekk, slik som korrupsjon, kan de indre kontrollmekanismene hos individene bli svekket, og tilliten til institusjonene kan forsvinne (Grimen, 2012, s. 99). Ifølge Transparency International (2019), en internasjonal organisasjon med formål om å bekjempe korrupsjon, er Norge på plass nr. 7 i verden over land med minst korrupsjon. Til sammenligning er Sør-Afrika på plass nr. 70.

Blant mange av våre informanter i Sør-Afrika var korrupsjon i offentlig sektor en faktor som ofte dukket opp under spørsmålene om samarbeid med det offentlige. En informant forklarer

⁶ En policy for å sikre velferd til tidligere underprivilegerte sørafrikanske lokalsamfunn

utfordringene knyttet til korrupsjon i offentlig sektor slik: «*It's a lot of corruption. They want the status. It's all political. It's a gameplay, and they don't have enough backbone to do the right thing*» (18). Informanten synes å mene at aktørene i offentlig sektor tilsynelatende er mer opptatt av status og makt enn å legge til rette for utvikling i samfunnet og bygge tillit til innbyggerne. En annen informant som understreket et ønske om å være anonym, sa følgende:

«It's great working with the government, we really welcome that. But so far, we haven't had any luck in terms of establishing that type of relationship and partnership, which I think is crucial (...) There's a lot of corruption and incompetents in the government, so it's really difficult to work with them».

Samarbeid og partnerskap med myndighetene er komplekst og utfordrende, ifølge flere av våre informanter, men samtidig er det likevel ønskelig med mer samarbeid. Informantene våre er klar over at det politiske systemet er korrupt, noe som skaper utfordringer når det gjelder å knytte relasjoner til offentlige aktører, men de ønsker likevel å samarbeide med dem. Dette kan på den ene siden handle om at de er avhengige av et samarbeid med det offentlige uavhengig av korrupsjonen. På den andre siden kan det kanskje også ha sammenheng med at myndighetene i dag er post-apartheid og at befolkningen da har høyere tillit til denne nye regjeringen, enn den som var ledende før 1994.

Kontrasten mellom Norge og Sør-Afrika, når det gjelder institusjonell tillit, er stor. De fleste sosiale entreprenørene i Norge synes å henvende seg til offentlig sektor, selv om noen av våre informanter hevder at offentlig ansatte fremviser mistillit til dem, da de kan oppfattes som potensielle velferdsprofitører. Likevel virker denne mistilliten i liten grad å gå andre veien, og de sosiale entreprenørene har høy tillit til kommunene. I Sør-Afrika virker dette å være motsatt, da våre sørafrikanske informanter i større grad har mindre tillit til offentlig sektor. Samtidig gir de uttrykk for at myndighetene har stor tillit til de sosiale entreprenørene, og lar de levere velferdstjenester mer eller mindre uregulert og finansiert av private aktører. Satt på spissen kan man da spørre: Bidrar den sterke tilliten til staten i Norge til å begrense mangfoldet i feltet, ettersom mange henvender seg til kommunene heller enn «rike onkler»?

6.3 Sosiale feller og statsindividualisme – to begreper for to kontrasterende case?

Rothstein (2003) er blant forskerne som drøfter begrepet *sosiale feller* i sin teori om sosial kapital. Teorien om sosiale feller virker å beskrive utfordringene i Sør-Afrika godt med tanke på sosial skjevhet og segregering. Landet er et av de mer utviklede i Afrika, men de står fortsatt overfor store utfordringer, når det gjelder blant annet segregering. En av disse utfordringene er den lave andelen av befolkningen som betaler skatt. Som drøftet i kapittel 6.1 er Sør-Afrika preget av sterk sammenbindende sosial kapital, og det er sterkt samhold innad i grupper som for eksempel innad i ulike etniske grupper. Den generelle, overbyggende tilliten er lavere og det er med på å bidra til de sosiale fellene. Når et individ ikke kan stole på at resten av samfunnet vil bidra, med for eksempel å betale skatt, er ikke de heller villige til å bidra til fellesskapet. Dette kan være med på å forklare fokuset mange sosiale virksomheter har på å bidra til utvikling i sitt eget lokalsamfunn, slik en av våre informanter snakket om:

«Learners that are coming in from disadvantaged communities have not had the same access as learners coming from a privileged background. So they [the founders] then realized that we need to go back into their communities (...) to bring the experience and knowledge that we have to assist the community» (9).

Mangelen på skattebetalere reduserer midlene offentlig sektor har til rådighet for å øke kvaliteten på skoletilbudet. Informanten sin sosiale virksomhet kan sies å være grunnlagt nettopp på bakgrunn av dette. Det offentlige har ikke kapasitet til å sørge for at det skapes et godt og trygt læringsmiljø, og dermed kan dette bli et mulighetsrom for sosiale virksomheter. Den sterke sammenbindende sosiale kapitalen kan muligens være med på å forklare hvorfor så mange av de sørafrikanske sosiale virksomhetene fokuserer på å forbedre sitt eget lokalsamfunn, da tilliten mellom individer i disse gruppene er sterk. Mangelen på overbyggende sosial kapital kan videre kanskje forklare hvorfor lokalsamfunnet er viktigere enn fellesskapet, og sosiale feller kan dermed åpne rommet for sosialt entreprenørskap i lokalsamfunnene.

De nordiske landene kjennetegnes av *statsindividualisme*, altså det gjensidige tillitsforholdet mellom enkeltindivider og staten, i følge Trägårdh (2007) som er en annen teoretiker innen det institusjonelle perspektivet på sosial kapital. Begrepet beskriver et kjennetegn ved de nordiske samfunnene der borgerne er mindre avhengige av sosiale grupper i sivilsamfunnet, blant annet

familien og slekten, men desto mer avhengige av staten (Trägårdh, 2007). Trägårdh (2007) beskriver hvordan lokalt sivilsamfunn gradvis har redusert sine funksjoner parallelt med velferdsstaten fremvekst. En av utfordringene dette kan føre med seg er spesielt knyttet til eldrebølgen. Velferdsstaten i dag er i stor grad finansiert av skattebetalerne, og når antallet skattebetalere i arbeidslivet går ned og antall pensjonister øker, blir det utfordrende å finansiere blant annet helse- og omsorgssektoren:

«Eldrebølgens utfordringer er så heftige at de kaller det for den største utfordringen for velferdssystemet noen gang. Hele systemet vårt kan kollapse. (...) Det er ikke nok institusjoner, ikke nok fagfolk, og vi har ikke nok engasjement, pårørende eller frivillige. Vi er nødt til å bringe inn velferdsteknologi og kombinere det her på en helt ny måte» (15).

Informanten knytter altså behovet for sosialt entreprenørskap til en velferdsstat under press. Sosiale virksomheter kan bidra til å håndtere utfordringene velferdsstaten står overfor, men utfordringen er at det er en forventning og avhengighet hos det norske folket om at det er staten, og ikke sivilsamfunnet og familien, som skal bære ansvaret. Det hevdes stadig oftere i offentlig debatt og i flere styringsdokumenter at dersom man ikke inviterer andre aktører inn i velferdsproduksjonen kan man risikere at velferdssystemet kollapse (Meld. St. 29, 2016-2017). Det som imidlertid kan styrke velferdsstatens fremtidige bærekraft er et politisk kontroversielt tema og bringer med seg betente debatten om velferdsprofitorer.

Mens begrepet *statsindividualisme* karakteriserer nordiske land, har vi knyttet *sosiale feller* til Sør-Afrika. Begrepene illustrerer kontrastene i disse samfunnene og forskjellen i tillit. Statsindividualisme fører til en sterk form for tillit til offentlig sektor, og mistillit til privat og sivilt engasjement og ansvar, som i Norge har dannet grunnlaget for velferdsprofitordebatten. Sosiale feller tydeliggjør derimot utfordringene med lav tillit i et land. Mangel på skatt gir lite inntekter til staten som fører til få velferdstjenester, og som igjen skaper større handlingsrom for sosialt entreprenørskap. Sterk sammenbindende sosial kapital, og mangel på overbyggende sosial kapital virker å forsterke effektene av segregering. Sosialt entreprenørskap i Sør-Afrika handler dermed om å reparere skadene fra segregeringen, og er først og fremst forankret lokalt med tilknytning til ulike sosiale grupper. I Norge handler det derimot om å være et supplement til det offentlige ansvaret, heller enn å erstatte det. Fokuset for norske sosiale entreprenører virker å være mer på skalering av virksomheten til flest mulig kommuner, heller enn å bygge lokalmiljø.

7.0 Oppsummering og konklusjon

Oppgavens problemstilling har tatt sikte på å identifisere faktorer som påvirker og skaper grobunn for sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika. Problemstillingen er basert på tidligere forskning, og blant annet et ønske om å komparere utviklede og utviklingsland. Følgelig har oppgavens forskningsspørsmål vært: *Hva skaper og karakteriserer grobunnen for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika?* Vi har forsøkt å bidra med ny innsikt på feltet gjennom en komparativ casestudie av Norge og Sør-Afrika.

Vi har intervjuet 15 sosiale virksomheter, i tillegg til åtte andre aktører som opererer i feltet i de to landene. Vi har blant annet undersøkt oppfatning, utnyttelse og meninger om de syv faktorene i EU-kommisjonens (2016) modell over hva som utgjør økosystemet rundt sosialt entreprenørskap. Våre funn tyder på at fremveksten i stor grad er knyttet til velferdssystemet i landet. I Norge virker sosialt entreprenørskap å vokse frem som et supplement til de offentlige velferdstjenestene, med begrenset markedsadgang som følge av dette. Samarbeid med det offentlige er derfor svært viktig for våre informanter, da det kan avgjøre om den sosiale virksomheten lykkes eller ikke. I Norge virker velferdsprofitørdebatten, ifølge våre informanter, å være hemmende for fremveksten av sosialt entreprenørskap da det fortsatt er begrenset kunnskap om hva en sosial entreprenør er, og ikke er. Følgelig oppleves det vanskelig å skille mellom virksomhetene med sosiale formål og de kommersielle som ønsker å hente profitt, og sosialt entreprenørskap i norsk kontekst blir ofte redusert til temaet «privatisering av offentlig sektor». Våre informanter knytter denne reduksjonen blant annet til et smalt handlingsrom for ideelle velferdsprodusenter og en dårlig differensiering (og forståelse i offentligheten) av forskjellen mellom profittorienterte og ideelle velferdsprodusenter. På tross av dette, ønsker ikke våre informanter at det skal etableres en egen organisasjonsform for sosialt entreprenørskap i Norge, som kan bidra til å klargjøre denne problematikken og luke bort misoppfatninger, ettersom de ønsker å konkurrere på lik linje med andre, private virksomheter.

I Sør-Afrika har offentlig sektor og velferdssystemet hatt en annen påvirkning på fremveksten av sosialt entreprenørskap, ifølge våre informanter. De sosiale entreprenørene blir inspirert og får motivasjon til å etablere en virksomhet for å levere velferdstjenester det offentlige ikke er i stand til å levere. Velferdsprofitørdebatten er, med andre ord, overhodet ikke fremtredende i denne konteksten da det offentlige ser på sosiale virksomheters evne til å levere velferdstjenester som en økonomisk gevinst. Det lite utviklede velferdssystemet i Sør-Afrika

åpner markedesrommet for de sosiale virksomhetene på svært mange ulike områder. Det fører både til et mangfoldig organisasjonsfelt, men sett fra myndighetenes ståsted kan fremveksten av sosiale entreprenører bidra til at myndighetene kan overlate oppgavene til sivilsamfunnet og dermed allokere offentlige ressurser til andre områder. Det er heller ingen forventning om hvordan en sosial virksomhet skal se ut, men for å sikre finansieringsmidler har mange av våre informanter anvendt seg av en hybrid organisasjonsform. Dette gjør de for å ha en non-profit, men samtidig også en for-profit-enhet, hvor overskuddet går til å finansiere non-profit-enheten. Balanseringen av hybride organisasjonsformer er utfordrende for mange av våre informanter, men det gir også mulighet for fleksibilitet og tilgang på flere ulike finansieringskilder til sikring av driften.

Aktører i offentlig sektor i Norge har en viss mistillit rettet mot sosiale entreprenører, og deres mulige profittmotiv, som mange av våre informanter fremhever som en sentral terskel for fremveksten av feltet. Det motsatte er imidlertid tilfellet i Sør-Afrika, der myndighetene har store forhåpninger til sosiale entreprenører og lett overlater sine oppgaver til disse. I kapittel 6, der vi drøfter teorier om sosial kapital og tillit, belyser vi med andre ord spørsmålet om hvorvidt tillit kontrasterer i våre to case. I Sør-Afrika finner vi videre at sosiale entreprenører har liten tillit til offentlige myndigheter, og forbinder også offentlig sektor med korrupsjon. Dette fører blant annet til at de opererer relativt uavhengig av samspill med offentlig sektor. I Norge er situasjonen annerledes. Her vender de fleste sosiale entreprenørene seg mot offentlig sektor, mens de kan være mer skeptiske til å havne i avhengighetsrelasjoner med andre ikke-offentlige aktører.

Sosiale virksomheter eksisterer i skjæringspunktet mellom offentlig, privat og frivillig sektor, som våre informanter har trukket frem. De ulike sektorene bringer med seg ulike logikker, og våre informanter beskriver balansegangen mellom disse. Det interessante er at våre norske informanter var svært tydelig på å ville dempe det vi karakteriserer som verdier og handlingsmønstre fra privat sektor utad. Dette kan ha sammenheng med at det offentlige er kunden til mange av dem, og at de imiterer verdier og handlingsmønstre fra offentlig og frivillig sektor, mer enn privat sektor. Vi knytter dette også til en viss mistillit fra aktører i offentlig sektor mot sosiale entreprenører (ref. velferdsprofitørdebatten), og som nesten samtlige av våre norske informanter påpeker. Blant de sørafrikanske informantene var det heller logikkene og verdiene fra frivillig sektor de ønsket å dempe ned i sin selvpresentasjon. Det var viktig for dem å få frem at de er bedrifter, men ikke drevet av kun profitt. De synes å assosiere verdiene

fra frivillig sektor med veldedighet, men de ønsket i stedet å trekke frem at de var uavhengige av andre, og særlig av veldedighet.

I et institusjonelt perspektiv, belyser vi ulike drivkrefter som kan bidra til å forme organisasjoner, i lys av DiMaggio & Powell (1983), og vi finner forskjeller mellom Norge og Sør-Afrika. I Norge er det først og fremst tvungen og mimetisk, og ikke normativ, isomorfisme som preger feltet, mens det er mimetiske og normative drivkrefter som preger feltet i Sør-Afrika. Kompetanseutvikling og utdanning innen sosialt entreprenørskap har ikke direkte sammenheng med velferdsstatens størrelse, men utdanning er likevel en del av velferdsstaten i Norge i form av et offentlig høyere utdanningstilbud. Til tross for dette har ikke profesjonaliseringen av for eksempel sosialt entreprenørskap som felt kommet lenger i Norge sammenlignet med Sør-Afrika, der utdanning i sosialt entreprenørskap er langt mer utviklet i flere institusjoner. Med andre ord virker ikke utdanning i Norge å være et sentralt element i grobunnen for sosialt entreprenørskap, slik det i langt større grad er i Sør-Afrika.

Foruten utdanning og skolering via universiteter og høyskoler, finnes det særlig i Norge nettverk der kunnskap deles, og også relativt mange inkubatorer for sosialt entreprenørskap. Vi fant imidlertid her at informantene i begge landene fremmet enkelte kritiske innspill når det gjelder start-up og skaleringsystemene. Det er interessant at begge kontekstene opplever at slike programmer er *for* generelle, og ikke gir den spesifikke kunnskapen som de sosiale entreprenørene behøver og etterspør. Dette kan ha sammenheng med at feltet generelt fortsatt er i utvikling, uten at vi har nok data til å hevde dette. De sosiale entreprenørene i begge landene er mer opptatt av og får mer støtte fra uformelle nettverk, da de hevder dette gir den spesifikke kunnskapen de behøver. Nettverkene er ifølge våre informanter svært åpne og inkluderende både i Norge og Sør-Afrika.

Under datainnsamlingen og senere ved bruk av teorier om sosial kapital i analysearbeidet, ble vi gradvis oppmerksom på tillit som en faktor som har betydning for fremveksten av sosialt entreprenørskap i de ulike landene. Både Norge og Sør-Afrika er samfunn der den sammenbindende sosiale kapitalen er sterk innen ulike sosiale grupper og forvaltet blant annet gjennom sivile organisasjoner. En sterk kontrast i de to landene er imidlertid den overbyggende sosiale kapitalen, som i større grad er utbredt i Norge, men desto svakere i Sør-Afrika. I tillegg til lav grad av overbyggende sosial kapital i Sør-Afrika, er det også store utfordringer knyttet til institusjonell tillit, altså tillit til staten, og også dette i stor kontrast til Norge. Korrupsjon preger det sørafrikanske samfunnet i stor grad, og det skaper følgelig utfordringer for samarbeid

mellom offentlig, privat og frivillig sektor. Et sentralt funn i denne sammenheng, er at i Sør-Afrika er personlig relasjoner til myndighetene svært essensielt for samarbeid med det offentlige, ifølge våre informanter.

Som en del av analysen om tillit belyste vi begrepet sosiale feller. Begrepet har særlig relevans i en sørafrikansk kontekst, blant annet fordi det kan bidra til å åpne mulighetsrommet. Vi har knyttet begrepet sosiale feller i Sør-Afrika blant annet til skatt. Dette er fordi svært få sørafrikanere betaler skatt, som fører til lave inntekter for det offentlige, og dermed et langt større behov for sosialt entreprenørskap i denne konteksten, sammenlignet med den norske. Et annet begrep vi har belyst i analysen om tillit, er begrepet statsindividualisme. Dette begrepet knyttet vi til den norske konteksten, og som et viktig element som påvirker grobunnen for sosialt entreprenørskap. Dette begrepet tilsier en sosial kontrakt mellom staten og det enkelte individ, heller enn familie og slekt, som på den ene side kan bidra til å styrke den generaliserte tilliten, og på den andre siden også skape en forventning om at det er offentlig sektor skal levere velferdstjenester. Vi finner blant annet at sosialt entreprenørskap i større grad virker å være lokalt forankret i Sør-Afrika, og knyttet til bestemte sosiale grupper, mens sosialt entreprenørskap i Norge virker mindre lokalt forankret, selv om det finnes unntak. De norske sosiale entreprenørene virker i større grad å sikte nasjonalt, og gjerne mot skalering til mange kommuner som en standard løsning.

Dette leder oss til hovedspørsmålet: «*Hva skaper og karakteriserer grobunnen for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika?*». Våre funn tyder på at det er elementer ved velferdssystemene som har størst påvirkning på fremveksten av sosialt entreprenørskap. I Norge det stor tillit til staten og samtidig en viss skepsis til sosiale virksomheter, som blant annet knyttes til debatten om velferdsprofitorer. I Sør-Afrika har vi diskutert at motsatt problem er tilfellet. Mangel på tillit til myndighetene og velferdstjenestene de leverer, er en årsak til både en dårlig utbygd velferdsstat og lav skattevillighet, men dermed også et langt større behov for sosialt entreprenørskap og positive holdninger til sivil engasjement. Dette gir et større rom for sivilsamfunnets roller, det gir finansieringsmuligheter og også et større mangfold av sosiale entreprenører i Sør-Afrika, sammenlignet med Norge.

7.1 Forslag til videre forskning

I etterkant av studien ser vi mulighet for å utvikle flere forslag til videre forskning på fremveksten av sosialt entreprenørskap i ulike kontekster. Først og fremst anser vi det interessant å utføre en kvantitativ studie med flere sosiale virksomheter og andre aktører med fokus på hvilke faktorer som driver frem sosialt entreprenørskap i ulike kontekster. En slik studie vil danne et bedre grunnlag for generalisering, og følgelig være gjeldende for flere sosiale virksomheter og kontekster utover våre informanter.

Videre anser vi det også interessant å utføre en lignende studie med andre land enn Norge og Sør-Afrika. Etter vår kjennskap er dette den eneste studien som sammenligner to så kontrasterende kontekster, og det ville vært svært interessant å se hvordan sosialt entreprenørskap vokser frem i land i Sør-Amerika og Asia, sammenlignet med andre land i Europa.

Et tema som også vil være interessant å forske videre på er de isomorfske kreftene i ulike kontekster, det vil si krefter som påvirker dette feltet av organisasjoner. Særlig gjelder det hva DiMaggio & Powell (1983) kaller normativ isomorfisme, det vil si profesjonalisering gjennom utdanning. Det ville være interessant å se hvorvidt en utdanning innen sosialt entreprenørskap kan utgjøre en forskjell sammenlignet med de som ikke har en slik utdanning.

Et av temaene som fanger vår interesse er påvirkningen sosial kapital og tillit har på sosialt entreprenørskap. Dette er teorier og begreper vi ikke identifiserte som relevante før vi arbeidet med analysen, og en studie som fokuserer mer konkret på dette kan være med på å gi en bredere forståelse for fenomenet i ulike kontekster – har lav overbyggende tillit påvirkning for antallet sosiale virksomheter i et land?

Litteraturliste

- Aksjeloven. (1997). *Lov om aksjeselskaper (LOV-1997-06-13-44)*. Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1997-06-13-44>
- Arnesen, D., Sivesind, K. H., & Gulbrandsen, T. (2016). *Fra medlemsbaserte organisasjoner til koordinert frivillighet? Det norske organisasjonssamfunnet fra 1980 til 2013*. (2016:5). Bergen/Oslo: Senter for forskning på sivilsamfunn og frivillig sektor
- Ashoka. (2019). *Impact! Africa social Entrepreneurship Summit 2019*. Hentet fra Ashoka: <https://www.ashoka.org/en/event/impact-africa-social-entrepreneurship-summit-2019>
- Ashoka. (2020a). *Find Ashoka Fellows*. Hentet fra https://www.ashoka.org/en/our-network/ashoka-fellows/search?search_term=&field_country%5B0%5D=184
- Ashoka. (2020b). *Find Ashoka Fellows*. Hentet fra https://www.ashoka.org/en/our-network/ashoka-fellows/search?search_term=&field_country%5B0%5D=149
- Asuelime, L. E. (2017). Civil Society and the South African Developmental State: An Appraisal. *Journal of Social Development in Africa*, 31(1), ss. 45-68.
- Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different or Both? *Sage journals Entrepreneurship Theory and Practice*, s. 1-22. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>
- Battilana, J., & Dorado, S. (2010). Building Sustainable Hybrid Organizations: The Case of Commercial Microfinance Organizations. *Academy of Management Journal*, 53(6), s. 1419-1540. <https://doi.org/10.5465/AMJ.2010.57318391>
- Bergen kommune byråd. (2019). *Bergen - en god by for alle: Politisk plattform 2019-2023*. Hentet fra <https://www.bergen.kommune.no/hvaskjer/article-163311>
- Berggren, H., & Trägårdh, L. (2006). *Är svensken människa? : gemenskap och oberoende i det moderna Sverige*. Stockholm: Norstedts.
- Berggren, H., & Trägårdh, L. (2011). *The Nordic Way: Social trust and radical individualism*. Davos: World Economic Forum. Hentet fra <https://www.globalutmaning.se/wp-content/uploads/sites/8/2011/01/Davos-The-nordic-way-final.pdf>
- Bertha Centre for Social Innovation & Entrepreneurship. (2016). *A Guide to Legal Forms for Social Enterprises in South Africa*. Hentet fra http://www.gsb.uct.ac.za/files/Bertha_GuideToLegalForms.pdf

- Bhorat, H. (2015). *FactCheck: is South Africa the most unequal society in the world?* Hentet fra <https://theconversation.com/factcheck-is-south-africa-the-most-unequal-society-in-the-world-48334>
- Bourdieu, P. (1986). The Forms of Capital. I J. G. Richardson (Red.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (s. 241-258). New York: Greenwood Press.
- Claeyé, F. (2017). A typology of social entrepreneuring models in South Africa. *Social Enterprise Journal*, 13(4), s. 427-442. <https://doi.org/10.1108/SEJ-09-2017-0041>
- Cohen, S. G., & Hochberg, Y. V. (2014). Accelerating Startups: The Seed Accelerator Phenomenon. *SSRN Journal*, s. 1-16. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2418000>
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*(94), s. 95-120. <https://doi.org/10.1086/228943>
- Dacin, T. M., Dacin, P. A., & Tracey, P. (2011). Social Entrepreneurship: A Critique and Future Directions. *Organization Science*, 22(5), s. 1203-1213. <https://doi.org/10.1287/orsc.1100.0620>
- Dees, G. J. (1998). *The Meaning of "Social Entrepreneurship"*. Hentet fra <http://www.redalmarza.cl/ing/pdf/TheMeaningofsocialEntrepreneurship.pdf>
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010a). Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, 29(3), s. 231-242. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2010b). Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences. *Journal of Social Entrepreneurship*, s. 1-26. <https://doi.org/10.1080/19420670903442053>
- Defourny, J., & Nyssens, M. (2013). Social innovation, social economy and social enterprise: what can the European debate tell us? I F. Moulaert, D. MacCallum, A. Mehmood, & A. Hamdouch (Red.), *The International Handbook on Social Innovation: Collective Action, Social Learning and Transdisciplinary Research* (s. 40-52). Edward Elgar Publishing Ltd. <https://doi.org/10.4337/9781849809993.00013>
- Departementene. (2018). *Samarbeid om sosialt entreprenørskap*. (2018:1) Oslo: Departementene.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), s. 147-160. <https://ssrn.com/abstract=1504516>

- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Diochon, M., & Anderson, A. R. (2009). Social enterprise and effectiveness: a process typology. *Social Enterprise Journal*, 5(1), s. 7-29.
<https://doi.org/10.1108/17508610910956381>
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R., Jackson, P., & Jaspersen, L. J. (2018). *Management and Business Research* (6. utg). Los Angeles: Sage Publications, Inc.
- Economic Development Department. (2019). *Green Paper on the Social Economy*.
- Eimhjellen, I., & Loga, J. (2016). *Utvikling av sosialt entreprenørskap i Norge*. (2016:9). Bergen: Uni Research Rokkansenteret.
- EMES European Research Network. (1997,1998). *The Emergence of Social Enterprises. A New Answer to Social Exclusion in Europe*. Semestrial Progress Report to the European Commission.
- Enjolras, B., Anderson, L. L., Gawell, M., & Loga, J. (2020). «Between Coercive and Mimetic Institutional Isomorphism: Social Enterprise and the Universal Scandinavian Welfare State». I J. Defourny, & M. Nyssens (Red.) *Social Enterprises in Western Europe*. Oxfordshire: Routledge.
- Enjolras, B., Loga, J., Kobro, L., & Hauge, H. (2020). «Social Enterprises in Norway: models and institutional trajectories». I J. Defourny, & M. Nyssens (Red.) *Social Enterprises in Western Europe*. Oxfordshire: Routledge.
- Enoksen, K. (Programleder). (2020). *Kan det verste du har opplevd bli din største styrke?* [Podcast episode]. I Kavlifondet, *Tech, håp og kjærlighet*. Hentet fra:
<https://open.spotify.com/episode/2ru2x7uggRBADEBzMMi4s7?si=nF2C39hnQnmwqb9dzMU8rQ>
- European Commission. (2016). *Social Enterprises and their Eco-systems: Developments in Europe*. Authors: Carlo Borzaga & Giulia Galera. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/823980>
- European Commission. (2019). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Country fiche: Norway*. Author: Lars U. Kobro. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/08244>
- European Commission. (2020). *Social Enterprises and their Ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*. Authors: Carlo Borzaga, Giulia Galera, Barbara Franchini, Stefania Chiomento, Rocío Nogales and Chiara Carini. Luxembourg: Publications Office of the European Union. <https://doi.org/10.2767/567551>

- Ferd Sosiale Entreprenører. (2019). *Veileder for offentlige oppdragsgivere i møte med en sosial entreprenør - Hvordan slippe sosiale entreprenører inn i en offentlig anskaffelsesprosess*. Hentet fra https://ferd.no/resources/fse/publikasjoner/Ferd-SosEnt_Veileder-for-offentlige-oppdragsgivere-i-mote-med-en-sosial-entreprenor_2.pdf
- Ferd Sosiale Entreprenører. (2020). *Om FSE*. Hentet fra https://www.ferd.no/sosiale_entreprenorer/om-fse
- Forsander, A. (2004). Social capital in the context of immigration and diversity: economic participation in the Nordic welfare states. *Int. Migration & Integration*, 5, s. 207-227. <https://doi.org/10.1007/s12134-004-1010-1>
- Fury, B. (2010). *Social Enterprise Development in South Africa - creating a virtuous circle*. Johannesburg: Tshikhululu Social Investments.
- Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Gordon Institute of Business Science. (2018). *Social Enterprises in South Africa - Discovering a vibrant sector*. Hentet fra <https://www.gibs.co.za/about-us/centres/entrepreneurship-development-academy/Documents/SSESA%20Report%20with%20Case%20Studies%20-%20WebVersion.pdf>
- Government Gazette Republic of South Africa. (2004). *Broad-Based Black Economic Empowerment Act*. Hentet fra https://www.gov.za/sites/default/files/gcis_document/201409/a53-030.pdf
- Granovetter, M. (1995). *Getting a job. A study of contacts and careers*. Chicago og London: The University of Chicago Press.
- Grimen, H. (2012). Gode institusjoners betydning for tillit. I H. Grimen, & H. Skirbrekk (Red.), *Tillit i Norge* (s. 84-111). Oslo: Res Publica.
- Gripsrud, G., Olsson, U. H., & Silkoset, R. (2016). *Metode og datanalyse: beslutningsstøtte for bedrifter ved bruk av JMP, Excel og SPSS* (3. utg.). Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Hawley, A. (1968). Human Ecology. I D. L. Sills (Red.), *International Encyclopedia of the Social Sciences* (s. 328-337). New York: Macmillian.
- Heimer, C. A. (1999). Competing Institutions: Law, Medicine, and Family in Neonatal Intensive Care. *Law and Society Review*, 33(1), s. 17-66. <https://doi.org/10.2307/3115095>
- Herning, L. (2015). *Velferdsprofitørene: om penger, makt og propaganda i de norske velferdstjenestene*. Oslo: Manifest.

- Igarashi, T., Kashima, Y., Kashima, E. S., Farsides, T., Kim, U., Strack, F., . . . Yuki, M. (2008). Culture, trust, and social networks. *Asian Journal of Social Psychology*, 11, s. 88-101. <https://doi.org/10.1111/j.1467-839X.2007.00246.x>
- Ingstad, E. S., & Loga, J. (2016). Sosialt entreprenørskap i Norge: en introduksjon til feltet. *Praktisk økonomi og finans*, 31(1), s. 21-33. <https://doi.org/10.18261/issn.1504-2871-2016-01-04>
- Innovasjon Norge. (2017). *Drømmeløftet 2017 - Innspill til ny retning for offentlig-privat innovasjon*. Hentet fra <http://www.xn--drmmelftet-1cbe.no/2017/05/>
- Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?: innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. (3. utg.) Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- James, W., & Caliguire, D. (1996). The New South Africa: Renewing Civil Society. *Journal of Democracy*, 7(1), s. 56-66. <https://doi.org/10.1353/jod.1996.0007>.
- Johannessen, A., Tufte, P. A., & Christoffersen, L. (2010). *Introduksjon til samfunnsvitenskapelig metode*. (4. utg) Oslo: Abstrakt.
- Kerlin, J. A. (2010). A Comparative Analysis of the Global Emergence of Social Enterprise. *International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 21(2), s. 162-179.
- Kobro, L. U. (2018). *La oss gjøre det sammen! - Håndbok i lokal samskapende sosial innovasjon*. Oslo: KS og USN/SESAM.
- Kobro, L. U. (2019). *Sosialt entreprenørskap - Økt synlighet og større handlingsrom* (2019:37). Porsgrunn: USN/SESAM.
- Kobro, L. U., Røtnes, R., Eggen, F. W., & Skar, C. (2017). *Statlige rammevilkår på ramme alvor* (2017:14). Porsgrunn: HSN/SESAM.
- Kolbeinstveit, L. (2019). Hva er sivilsamfunnet? *Civita*. Hentet fra: <https://www.civita.no/politisk-ordbok/hva-er-sivilsamfunnet>
- Kraatz, M. S., & Block, E. S. (2008). Organizational implications of institutional pluralism. *The Sage Handbook of organizational institutionalism*, s. 242-275. <https://doi.org/10.4135/9781849200387.n10>
- Larson, M. S. (1977). *The Rise of Professionalism: A Sociological Analysis*. Berkeley: University of California Press.
- Littlewood, D., & Holt, D. (2015). Social Entrepreneurship in South Africa: Exploring the influence of Environment. *Sage journals Business & Society*, 57(3), s. 525-561. <https://doi.org/10.1177/0007650315613293>
- Loga, J. (2012). *Trossamfunn, innvandring, integrasjon. En kunnskapsoversikt* (2012:3). Bergen/Oslo: Senter for forskning på sivilsamfunnet og frivillig sektor.

- Loga, J. (2016). *Frivillighet og forretning. En kunnskapsoversikt om nye former for samspill mellom sivilsamfunn og marked* (2016:8). Oslo: Institutt for samfunnsforskning.
- Loga, J. (2018). Sivilsamfunnets roller i velferdsstatens omstilling. *Norsk sosiologisk tidsskrift*, 2(01), s. 58-73. <https://doi.org/10.18261/issn.2535-2512-2018-01-05>
- Loga, J., Eimhjellen, I., Eschweiler, J., Ingstad, E. L., Stokstad, S., & Winsvold, M. (2015). *Sosiale entreprenører - partnerskap for nye løsninger* (2016:1). Bergen: Uni Research Rokkansenteret.
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction and delight. *Journal of World Business*, s. 36-44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.09.002>
- Mair, J., Mayer, J., & Lutz, E. (2015). Navigating Institutional Plurality: Organizational Governance in Hybrid Organizations. *Sage journal Organization Studies*, 36(6), s. 713-739. <https://doi.org/10.1177/0170840615580007>
- Meld. St. 29. (2016-2017). *Perspektivmeldingen 2017*. Oslo: Finansdepartementet.
- Meyer, J. W. (1979). *The impact of the centralization of educational funding and control on state and local organizational governance*. Stanford, California: Institute for Research on Educational Finance and Governance.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology* (83), s. 340-363. <https://doi.org/10.1086/226550>
- Mills, M. C. (2008). *The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods: Comparative Research*. Hentet fra http://www.sagepub.com/bachmanfrcej3e/study/materials/reference/33458_ref9.1.pdf
- National Development Agency. (2008). *Review of the State of Civil Society Organisations in South Africa*. Hentet fra <https://www.nda.org.za/assets/resources/CF824421-4FA0-41EE-AB69-4DB10CD0384A/Review-of-the-State-of-CSOs-in-SA-NDA-Audit-of-CSOs1.pdf>
- Nordisk ministerråd. (2015). *Sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon: Kartlegging av innsatser for sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon i Norden* (TemaNord 2015:502).
- Platt, J. (1973). Social Traps. *American Psychologist*, 28, s. 641-651. <https://doi.org/10.1037/h0035723>
- Putnam, R. D. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.

- Putnam, R. (1995). Tuning in, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *PS: Political Science and Politics*, 28(4), s. 664-683.
<https://doi.org/10.2307/420517>
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Touchstone.
- Putnam, R. D. (2007). E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century The 2006 Johan Skytte Prize Lecture. *Scandinavian Political Studies*, 30(2), s. 137-174. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9477.2007.00176.x>
- Puumalainen, K., Sjögrén, H., Syrjä, P., & Barraket, J. (2015). Comparing social entrepreneurship across nations: An exploratory study of institutional effects. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 32, s. 276-287.
<https://doi.org/10.1002/cjas.1356>
- Rothstein, B. (1998). *Just Institutions Matter. The Moral and Political Logic of the Universal Welfare State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rothstein, B. (2002). Sweden: Social Capital in the Social Democratic State. I R. Putnam (Red.), *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society* (s. 289-331). New York: Oxford University Press.
- Rothstein, B. (2003). *Social Traps and the Problem of Trust*. New York: Cambridge University Press.
- Rothstein, B., & Uslaner, E. (2005). All for One: Equality, Corruption, and Social Trust. *World Politics*, 58(1), s. 41-72. <https://doi.org/10.1353/wp.2006.0022>
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Transaction Publishers.
- Scott, R. W. (2001). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. California: Sage Publications, Inc.
- Scott, R. W. (2004). Insitutional Theory: Contributing to a Theoretical Research Program. I K. G. Smith, & M. A. Hitt (Red.), *Great Minds in Management: The Process of Theory Development*. Oxford UK: Oxford University Press.
- Selle, P. (1998). Organisasjonssamfunnet - eit statsreiskap? I T. Grønlie, & P. Selle, *Ein stat? Fristillingas fire ansikt* (s. 141-179). Bergen: Samlaget.
- Selle, P., Strømsnes, K., & Loga, J. (2018). State and Civil Society: A Regime Change? I B. Enjolras, & K. Strømsnes (Red.), *Scandinavian Civil Society and Social Transformations*. (s. 117-163). Berlin: Springer.
- Shaw, E., & Carter, S. (2007). Social Entrepreneurship: Theoretical Antecedents and Empirical Analysis of Entrepreneurial Processes and Outcomes. *Journal of Small*

- Business and Enterprise Development*, 14(3), s. 418-434.
<https://doi.org/10.1108/14626000710773529>
- Skirbekk, S. (2014). Idealtype. *Store norske leksikon*. Hentet fra: <https://snl.no/idealtype>
- Social Enterprise World Forum. (2019). *Creating a new global impact economy*. Hentet fra Social Enterprise World Forum: <https://sewfonline.com/home/creating-a-new-global-impact-economy/>
- South African Government. (2020). *President Cyril Ramaphosa: 2020 State of the Nation Address*. Hentet fra South African Government: <https://www.gov.za/speeches/president-cyril-ramaphosa-2020-state-nation-address-13-feb-2020-0000>
- Tøyen Unlimited. (u.d.). *Hva gjør vi?* Hentet fra Tøyen Unlimited: <https://www.toyenunlimited.no/hva-gjor-vi>
- Thornton, P. H., & Ocasio, W. (1999). Institutional logics and the historical contingency of power in organizations: Executive succession in the higher education publishing industry, 1958-1990. *American Journal of Sociology*, 105(3), s. 801-843.
<https://doi.org/10.1086/210361>
- Torfinn, J., Sørensen, E., & Røiseland, A. (2016). Samskapelse er bedre og billigere. *Stat og styring*, 1, s. 10-14. Hentet fra: https://www.idunn.no/stat/2016/01/samskapelse_er_bedre_og_billigere
- Torsvik, G. (2000). Social Capital and Economic Development. *Rationality and Society*, 12(4), s. 451-476. <https://doi.org/10.1177/104346300012004005>
- Transparency International. (2019). *Corruption Perceptions Index*. Hentet fra <https://www.transparency.org/cpi2019>
- Trägårdh, L. (2007). *State and Civil Society in Northern Europe: The Swedish Model Reconsidered*. New York: Berghahn Books.
- Uslander, E. M. (2003). *Trust, democracy and governance*. New York: Palgrave MacMillan.
- USN. (2020). *Forskning og publikasjoner fra SESAM*. Hentet fra <https://www.usn.no/forskning/hva-forsker-vi-pa/helse-og-velferd/sosial-innovasjon-og-entreprenorskap/forskning-og-publikasjoner-fra-sesam>
- von Essen, J., Frederiksen, M., & Loga, J. (2019). The Ambiguities of Volunteering. I L. S. Henriksen, K. Strømsnes, & L. Svedberg (Red.), *Civic Engagement in Scandinavia* (s. 175-198). Berlin: Springer.
- Wollebæk, D., & Seggaard, S. B. (2011). Sosial kapital - hva er det og hvor kommer det fra? I D. Wollebæk, & S. B. Seggaard (Red.), *Sosial kapital i Norge* (s. 25-50). Oslo: Cappelen Damm.

- Wollebæk, D., & Seggaard, S. B. (2011). Sosial kapital i Norge: Oljen i maskineriet? I D. Wollebæk, & S. B. Seggaard (Red.), *Sosial kapital i Norge* (s. 11-24). Oslo: Cappelen Damm Akademisk.
- Wollebæk, D., & Selle, P. (2007). The origins of social capital. Socialisation and institutionalisation approaches compared. *Journal of Civil Society*, 3(1), s. 1-14.
<https://doi.org/10.1080/17448680701390638>
- Woolard, I., Klasen, S., & Harttgen, K. (2010). *The evolution and impact of social security in South Africa*. Hentet fra
https://www.researchgate.net/publication/242595464_The_evolution_and_impact_of_social_security_in_South_Africa
- World Bank Group. (2017a). *Emerging Social Enterprise Ecosystems in East and South African Countries*. Hentet fra
<http://documents.worldbank.org/curated/en/418391494927850302/pdf/115052-WP-P152203-PUBLIC-AfricaSEEcosystemMay.pdf>
- World Bank Group. (2017b). *Social Enterprise Ecosystem Country Profile South Africa*. Hentet fra
https://www.innovationpolicyplatform.org/www.innovationpolicyplatform.org/system/files/South%20Africa%20country%20profile_Apr14/index.pdf
- Yin, R. K. (2018). *Case Study Research and Applications: Design and Methods* (6. utg). California: Sage Publications, Inc.

Vedlegg

Vedlegg 1: Intervjuguider

Intervjuguide støtteorganisasjoner

Innledning	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none">• Intervjuere hilser på respondentene• Intervjuer som har hovedansvaret informerer om oppgaven, undersøkelsen og problemstillingen• Respondentene blir gjort oppmerksom på at de første spørsmålene som blir stilt er for å plassere dem sosiodemografisk, før spørsmål hvor det er ønsket mer utdypende svar og hvor det vil bli stilt oppfølgingsspørsmål• Intervjuer informerer om lydopptak og transkribering for sikring av sitater• Intervjueren informerer om konfidensialitet og anonymitet, og får signatur på informasjonsskrivet og samtykkeerklæringen som har blitt tilsendt respondentene på forhånd• Intervjuene vil ta mellom 60 og 120 minutter• Intervjuer spør om noe er uklart og om respondentene har noen spørsmål• Starte opptak	
Overgang / Bakgrunn	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none">• Hva er din utdannings- og yrkesbakgrunn?• Hva er din stilling og dine arbeidsoppgaver?• Hvor lenge har du vært i den stillingen du er i nå, og hvor lenge har du jobbet i organisasjonen?• Hvor har du jobbet før?• Hva er dine typiske arbeidsoppgaver?<ul style="list-style-type: none">• Hvordan ser en vanlig arbeidsdag ut?• Hvor mange er ansatt i organisasjonen?<ul style="list-style-type: none">• Hvilken bakgrunn har disse?	
Sosial innovasjon / Organisasjonen	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none">• Hva er formålet til organisasjonen du jobber for?• Hva er deres mål og visjon?• Kan du fortelle litt om organisasjonen og dens historie?• Når det gjelder sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon, er det spesifikke kategorier/sektorer dere fokuserer på? Hva er målgruppen?• Hvilken rolle ønsker dere å ta i økosystemet rundt sosialt entreprenørskap?• Er formålet til organisasjonen det samme i dag som da selskapet startet?<ul style="list-style-type: none">• Hva har endret seg? Hvorfor?• Hva er motivasjonen for at dere vil arbeide med og for sosiale entreprenørskap?• Hva betyr sosialt entreprenørskap for deg/dere?• Hva er den største utfordringen med å jobbe med sosialt entreprenørskap?• Hvordan definerer og måler dere effekt eller suksess i forbindelse med sosiale innovasjon/entreprenørskap i deres organisasjon?• Måles det sosiale og økonomiske målet på samme måte?• Kan du begrunne valg av organisasjonsform?<ul style="list-style-type: none">• Utfordringer og fordeler?	

Finansiell og annen støtte til sosiale virksomheter	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none"> • Bidrar din organisasjon med noen form for økonomisk støtte til sosiale virksomheter? <ul style="list-style-type: none"> • Hvem mottar denne støtten? • Hvor mye bidrar dere med i året? • Bidrar dere med støtte i form av andre ressurser? <ul style="list-style-type: none"> • Hvem mottar denne støtten? • Hvordan er fordelingen mellom økonomisk støtte og annen type støtte? <ul style="list-style-type: none"> • Hva er årsaken til denne fordelingen? • Hva er kriteriene for å søke om støtte fra din organisasjon? • Hvordan formaliseres samarbeidet? • I hvilken grad inkluderer eller involverer dere brukerne av tjenestene deres? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan og hvorfor? • Hva mener du mangler av offentlige/private støtteordninger og tiltak for sosiale entreprenører? • Opplever du at det er noen spesifikke virksomhetsområder/sektorer som har enklere for å motta støtte? <ul style="list-style-type: none"> • Hvorfor tror du det er slik? • Hvordan jobber dere for å sikre finansielle ressurser til deres organisasjon? 	
Sosial virksomhet / Nettverk og samarbeid med offentlige	Kommentarer
<p>Nettverk</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har din organisasjon etablert et nettverk eller inkubatormiljø for sosiale virksomheter, eller er dere en del av et nettverk? <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke? • På hvilken måte kan deres rolle i et nettverk påvirke driften av sosiale virksomheter? • Hvilke andre støtteorganisasjoner er med i deres nettverk? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan samarbeider dere? • Har dere blitt inspirert av andre støtteorganisasjoner til å ha en nettverkstilhørighet? • Hvilken av de tre sektorene - privat, offentlig, frivillig - har du/dere mest tilknytning til? <ul style="list-style-type: none"> • Kan du/dere fortelle hva denne tilknytningen innebærer? • Ser dere til en annen organisasjon eller bedrift som forbilde? • Sammenligner dere egen aktivitet med noen andre? <ul style="list-style-type: none"> • I Norge? I utlandet? • Organiserer de seg på samme vis i dette landet? • Finnes det andre støtteorganisasjoner som jobber med det samme eller lignende som du/dere i Norge eller andre land? • Reiser du/dere på ekskursjon til organisasjoner i andre land som jobber med samme tematikk? <p>Offentlige samarbeid</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har dere vært i kontakt med det offentlige i forbindelse med de tjenestene dere tilbyr til sosiale virksomheter? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan opplevde dere denne kontakten? • Hva ble utfallet? • Hva tror du er årsaken til dette utfallet? <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke erfaringer sitter du/dere igjen med? • I hvilken grad har samarbeid med det offentlige lagt føringer av organisasjonens drift? • Har dette hatt noe å si for deres arbeid med sosiale virksomheter? 	

<ul style="list-style-type: none"> • Opplever du/dere at det offentlige foretrekker enkelte organisasjoner fremfor andre når det kommer til samarbeidspartnere/tilbydere? • Har du/dere opplevd noe motstand i møtet med det offentlige? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan oppleves dette møtet? • Hvilke tanker har du om politisk tilrettelegging for sosiale entreprenører i Norge? <ul style="list-style-type: none"> • Savner du noe? • Hvilke tanker har du Innovasjon Norges rolle? Ferd? Det offentlige? • Hva mener du mangler for at sosialt entreprenørskap skal utvikle seg mer i Norge? <ul style="list-style-type: none"> • Hva hemmer utviklingen? 	
Eierform og styresett	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none"> • Blir dere eid eller drevet av en annen aktør? <ul style="list-style-type: none"> • Hvem/hvorfor/hvordan? (2) • Hvordan er styret deres bygget opp? (7) • Hvordan er beslutningsmyndigheten fordelt? (7) <ul style="list-style-type: none"> • Er stemmemakten basert på andel aksjer, eller er det likt? • Hvordan håndterer dere utbetaling av utbytte? (9) • Hvordan opplever dere risiko knyttet til bedriften? (3) <ul style="list-style-type: none"> • Økonomisk risiko? • Hvilke tanker har du/dere om fremtiden for selskapet? 	
Oppsummering	
<p>Andre å snakke med</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har du noen forslag til andre vi bør snakke med? Hvem har du/dere hatt mye kontakt med? <ul style="list-style-type: none"> • Sosiale entreprenører? • I det offentlige? • I det private? <p>Oppsummering</p> <ul style="list-style-type: none"> • Helt til slutt, har du noe du har lyst å si som vi ikke har kommet inn på tidligere? • Er det noen andre ting vi ikke har snakket om, som du tror er relevant når det gjelder det utviklingen av sosialt entreprenørskap? <p>Oppsummere funn</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har du noe å tilføye? • Har vi forstått deg riktig? <p>Avrunding</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er det ok at vi tar kontakt dersom noe er uklart? <p>Si takk for intervjuet og opplyse om videre prosess</p>	

Intervjuguide sosiale entreprenører

Innledning	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none"> • Intervjuere hilser på respondentene • Intervjuer som har hovedansvaret informerer om oppgaven, undersøkelsen og problemstillingen • Respondentene blir gjort oppmerksom på at de første spørsmålene som blir stilt er for å plassere dem sosiodemografisk, før spørsmål hvor det er ønsket mer utdypende svar og hvor det vil bli stilt oppfølgingsspørsmål • Intervjuer informerer om lydopptak og transkribering for sikring av sitater • Intervjueren informerer om konfidensialitet og anonymitet, og får signatur på informasjonsskrivet og samtykkeerklæringen som har blitt tilsendt respondentene på forhånd • Intervjuene vil ta mellom 60 og 120 minutter • Intervjuer spør om noe er uklart og om respondentene har noen spørsmål • Starte opptak 	
Overgang / Bakgrunn	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none"> • Hva er din utdannings- og yrkesbakgrunn? • Hva er din stilling og dine arbeidsoppgaver? • Hvor lenge har du vært i den stillingen du er i nå, og hvor lenge har du jobbet i organisasjonen? • Hvor har du jobbet før? • Hva er dine typiske arbeidsoppgaver? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan ser en vanlig arbeidsdag ut? • Hvor mange er ansatt i organisasjonen? <ul style="list-style-type: none"> • Hvilken bakgrunn har disse? • Har du/dere frivillig involverte i organisasjonen? <ul style="list-style-type: none"> • Kan du/dere fortelle om fordelingen av fast ansatte og frivillige? 	
Sosial innovasjon / entreprenøren	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none"> • Kan du fortelle litt om organisasjonen og dens historie? • Hvorfor ble denne organisasjonen startet? • Hva var motivasjonen for at organisasjonen ble startet? • Hva er deres mål og visjon? • Hvilken kategori/ sektor opererer dere i? Hva er målgruppen? • Hvilken fase er bedriften deres i? Oppstartsfase, tidlig fase, midtveis, eller moden? • Er ideen den samme i dag som da selskapet startet? • Har retningen blitt endret? <ul style="list-style-type: none"> • Hvorfor? • Opplever du at din/deres målgruppe har gjort det vanskeligere å få tilgang til markedet? • I hvilken grad inkluderer/involverer dere brukerne av tjenesten? (8) • Vil du omtale deg selv eller din organisasjon som en sosial entreprenør/virksomhet? Hva identifiserer du/dere som? Entreprenør? Idealist? <ul style="list-style-type: none"> • Hva er motivasjonen din for at du vil arbeide med sosialt entreprenørskap? • Hva betyr sosialt entreprenørskap for deg/dere? • Hva er den største utfordringen ved å være sosial entreprenør? • Hvordan definerer og måler du/dere effekt eller suksess i virksomheten? • Måles det sosiale og økonomiske målet på samme måte? 	

Sosiale virksomheter / Finansiering	Kommentarer
<ul style="list-style-type: none"> • Hva er deres hovedaktiviteter for å generere inntekter? • Mottar du/dere noen form for økonomisk støtte? <ul style="list-style-type: none"> • Hvem mottar du/dere økonomisk støtte fra? Offentlige eller private aktører? • Hvordan er fordelingen mellom disse? • Har du/dere noen investorer? • Hva er deres viktigste finansieringskilde? • Hva er deres foretrukne finansieringskilde? (Evt. ramse opp alternativer) • Har du/dere søkt offentlige tilskuddsordninger? <ul style="list-style-type: none"> • Kjenner du til offentlige tilskuddsordninger du/dere ønsker å søke midler fra? • Har du/dere søkt om støtte fra andre offentlig/private støtteordninger? <ul style="list-style-type: none"> • Kjenner du til andre støtteordninger du/dere ønsker å søke midler fra? • I hvilken grad/hvordan/hvorfor har du benyttet deg av disse? • Hva mener du/dere mangler av offentlig/private støtteordninger og tiltak? <p>Organisasjonsform</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kan du/dere begrunne valg av organisasjonsform? <ul style="list-style-type: none"> • utfordringer/fordeler? • Opplever du/dere at valg av organisasjonsform ble valgt for å sikre finansiering? • Opplever du at det legges føringer for valg av organisasjonsform fra potensielle finansieringskilder? • Har du/dere endret/tilpasset organisasjonsformen for å lettere få finansiering/støtte i noen annen form? 	
Sosial virksomhet / Nettverk og samarbeid med offentlige	Kommentarer
<p>Nettverk</p> <ul style="list-style-type: none"> • Er du/dere en del av et nettverk eller inkubatormiljø? <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke? • På hvilken måte har det å være en del av et nettverk påvirket driften av organisasjonen? • Har du/dere sett til andre sosiale entreprenører i nettverket? • Har du/dere blitt inspirert av andre sosiale entreprenører til å ha en nettverkstilhørighet? • Hvilken av de tre sektorene - privat, offentlig, frivillig - har du/dere mest tilknytning til? <ul style="list-style-type: none"> • Kan du/dere fortelle hva denne tilknytningen innebærer? • Ser dere til en annen organisasjon eller bedrift som forbilde? • Sammenligner dere egen aktivitet med noen andre? <ul style="list-style-type: none"> • I Norge? I utlandet? • Organiserer de seg på samme vis i dette landet? • Finnes det andre sosiale virksomheter/entreprenører som jobber med det samme eller lignende som du/dere i Norge eller andre land? • Reiser du/dere på ekskursjon til organisasjoner i andre land som jobber med samme tematikk? <p>Privat samarbeid</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har dere vært i kontakt med andre private og ideelle aktører i forbindelse med de tjenestene dere tilbyr? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan opplevde dere denne kontakten? • Hva ble utfallet? 	

<ul style="list-style-type: none"> • Hva tror du er årsaken til dette utfallet? <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke erfaringer sitter du/dere igjen med? <p>Offentlige samarbeid</p> <ul style="list-style-type: none"> • I hvilken grad opplever du at samarbeid med det offentlige er viktig/attraktivt for sosiale virksomheter? • Har du/dere vært i kontakt med det offentlige i forbindelse med de produkter/tjenester dere tilbyr? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan opplevde du/dere denne kontakten? • Hva ble utfallet? • Hva tror du er årsaken til dette utfallet? <ul style="list-style-type: none"> • Hvilke erfaringer sitter du/dere igjen med? • I hvilken grad har samarbeid med det offentlige lagt føringer av organisasjonens drift? • Har dette hatt noe å si for deres utvikling? • Opplever du/dere at det offentlige foretrekker enkelte organisasjoner fremfor andre når det kommer til samarbeidspartnere/tilbydere? • Har du/dere opplevd noe motstand i møtet med det offentlige? <ul style="list-style-type: none"> • Hvordan oppleves dette møtet? • Hvilke tanker har du om politisk tilrettelegging for sosiale entreprenører i Norge? <ul style="list-style-type: none"> • Savner du noe? • Hvilke tanker har du Innovasjon Norges rolle? Ferd? Det offentlige? • Hva mener du mangler for at sosialt entreprenørskap skal utvikle seg mer i Norge? <ul style="list-style-type: none"> • Hva hemmer utviklingen? • Hva er bra? Hva kunne vært bedre? 	
<p>Eierform og styresett</p>	<p>Kommentarer</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Bli dere eid eller drevet av en annen aktør? <ul style="list-style-type: none"> • Hvem/hvorfor/hvordan? (2) • Hvordan er styret deres bygget opp? (7) • Hvordan er beslutningsmyndigheten fordelt? (7) <ul style="list-style-type: none"> • Er stemmemakten basert på andel aksjer, eller er det likt? • Hvordan håndterer dere utbetaling av utbytte? (9) • Hvordan opplever dere risiko knyttet til bedriften? (3) <ul style="list-style-type: none"> • Økonomisk risiko? • Hvilke tanker har du/dere om fremtiden for selskapet? 	
<p>Oppsummering</p>	
<p>Andre å snakke med</p> <ul style="list-style-type: none"> • Har du noen forslag til andre vi bør snakke med? Hvem har du/dere hatt mye kontakt med? <ul style="list-style-type: none"> • Sosiale entreprenører? • I det offentlige? • I det private? 	

Oppsummering

- Helt til slutt, har du noe du har lyst å si som vi ikke har kommet inn på tidligere?
- Er det noen andre ting vi ikke har snakket om, som du tror er relevant når det gjelder utviklingen av sosialt entreprenørskap?

Oppsummere funn

- Har du noe å tilføye?
- Har vi forstått deg riktig?

Avrunding

- Er det ok at vi tar kontakt dersom noe er uklart?

Si takk for intervjuet og opplyse om videre prosess

Vedlegg 2 Informasjonsskriv og samtykkeerklæring

Vil du delta i forskningsprosjektet

”Grobunn for sosialt entreprenørskap”?

Dette er et spørsmål til deg om å delta i et forskningsprosjekt i forbindelse med vår masteroppgave i Innovasjon og ledelse ved Høgskulen på Vestlandet, med formål om å undersøke fremveksten av sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika. I dette skrivet gir vi deg informasjon om målene for prosjektet og hva deltakelse vil innebære for deg.

Formål

Formålet med masteroppgaven er å undersøke hvordan sosiale entreprenører i Norge og Sør-Afrika bidrar til velferdsproduksjon, og vi vil skape en forståelse for hva som driver frem sosialt entreprenørskap og sosial innovasjon i de ulike kontekstene.

Basert på at sosialt entreprenørskap må ses i lys av den sosiale konteksten og det lokale miljøet det befinner seg i, ikke bare med hensyn til den økonomiske konteksten, vil imidlertid en studie av hvordan sosialt entreprenørskap er forskjellig i industriland og utviklingsland være sentralt. Norge har en av de mest omfattende velferdsstatene i verden, mens Sør-Afrika er et utviklingsland som fortsatt opplever utfordringer knyttet til ringvirkninger etter apartheid. Med bakgrunn i studiens formål presentert ovenfor, er problemstillingen vår som følger: *Hva skaper og karakteriserer grobunnen for sosialt entreprenørskap og sosiale virksomheter i Norge og Sør-Afrika?*

Hvem er ansvarlig for forskningsprosjektet?

Ansvarlig for forskningsprosjektet er masterstudentene Frida Olsen Engedahl og Christine Marie Gulbrandsdatter Eng, begge ved institutt for økonomi og administrasjon ved Høgskulen på Vestlandet. Forskningsprosjektet vil kun inngå i overnevntes masteroppgave.

Hvorfor får du spørsmål om å delta?

Studiens populasjon består av personer som arbeider med sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika. Studien består av to typer utvalg.

Utvalg 1 – Sosiale entreprenører

Dette utvalget er trukket tilfeldig basert på anbefalinger fra nøkkelinformanter i hvert land, som per dags dato er en sosial entreprenør.

Utvalg 2 – Ansatte i støttestruktur og offentlig sektor

Dette utvalget er trukket strategisk basert på informantenes rolle i organisasjoner som arbeider med sosialt entreprenørskap, men som ikke selv er sosiale entreprenører.

Hva innebærer det for deg å delta?

Deltakelse i denne studien innebærer å svare på spørsmål som relateres til fremveksten av sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika, gjennom et én til én semi-strukturert dybdeintervju som varer i én til to timer. Med respondentenes samtykke benytter vi oss av

lydopptak ved hjelp av en innspillingsenhet, og intervjuet vil bli transkribert i etterkant og du vil kunne få innsyn i transkripsjon og eventuelle sitater som publiseres i masteroppgaven. Skulle respondentene imidlertid velge å ikke gi sitt samtykke til dette vil intervjuet foregå uten en innspillingsenhet. Vi vil da heller ta i bruk notater på intervjuet.

Det er imidlertid viktig å understreke at intervjuene vil anonymiseres og at din identitet ikke vil kunne gjenkjennes.

Det er frivillig å delta

Det er frivillig å delta i prosjektet. Hvis du velger å delta, kan du når som helst trekke samtykke tilbake uten å oppgi noen grunn. Alle opplysninger om deg vil da bli anonymisert. Det vil ikke ha noen negative konsekvenser for deg hvis du ikke vil delta eller senere velger å trekke deg.

Ditt personvern – hvordan vi oppbevarer og bruker dine opplysninger

Vi vil bare bruke opplysningene om deg til formålene vi har fortalt om i dette skrivet. Vi behandler opplysningene konfidensielt og i samsvar med personvernregelverket. Uavhengig av hvilket utvalg du tilhører, vil alle personopplysningene dine bli behandlet konfidensielt. Det vil kun være masterstudentene og vår veileder, Jill Loga, som vil ha tilgang til personopplysninger. Deltakere i prosjektet blir tildelt koder som blir benyttet i alt arbeid med oppgaven. I oppgaven vil deltakerne være anonymisert, og informasjon som kan bidra til gjenkjennelse vil i størst mulig grad omformuleres og generaliseres. Alle opplysninger vil bli beskyttet mot at uvedkommende får innsyn. Dette sikres ved at datamaterialet oppbevares på en personlig datamaskin, som er beskyttet med brukernavn og passord. Det er viktig å presisere at **ingen** personlige opplysninger vil bli spurt om eller publisert.

Hva skjer med opplysningene dine når vi avslutter forskningsprosjektet?

Prosjektet skal etter planen avsluttes 12.06.2020. Lydopptak og annen informasjon vil da bli slettet.

Dine rettigheter

Så lenge du kan identifiseres i datamaterialet, har du rett til:

- innsyn i hvilke personopplysninger som er registrert om deg,
- å få rettet personopplysninger om deg,
- få slettet personopplysninger om deg,
- få utlevert en kopi av dine personopplysninger (dataportabilitet), og
- å sende klage til personvernombudet eller Datatilsynet om behandlingen av dine personopplysninger.

Hva gir oss rett til å behandle personopplysninger om deg?

Vi behandler opplysninger om deg basert på ditt samtykke.

På oppdrag fra Høgskulen på Vestlandet har NSD – Norsk senter for forskningsdata AS vurdert at behandlingen av personopplysninger i dette prosjektet er i samsvar med personvernregelverket.

Hvor kan jeg finne ut mer?

Hvis du har spørsmål til studien, eller ønsker å benytte deg av dine rettigheter, ta kontakt med:

Veileder

Høgskulen på Vestlandet ved Jill Loga

E-post: jill.merethe.loga@hvl.no

Tlf: 959 68 515

Prosjektansvarlig

Frida Olsen Engedahl

E-post: fridaengedahl@hotmail.com

Tlf: 954 41 975

Christine Marie Gulbrandsdatter Eng

E-post: christine.mg.eng@gmail.com

Tlf: 958 77 402

Personvernombud ved Høgskulen på Vestlandet

Trine Anikken Larsen

E-post: personvernombud@hvl.no

Tlf: 55 58 76 82

NSD - Norsk senter for forskningsdata AS

E-post: personverntjenester@nsd.no

Tlf: 55 58 21 17

Med vennlig hilsen

Frida Olsen Engedahl og Christine Marie Gulbrandsdatter Eng

Dato:

Samtykkeerklæring

Jeg har mottatt og forstått informasjon om prosjektet *Grobunn for sosialt entreprenørskap*, og har fått anledning til å stille spørsmål. Jeg samtykker til:

- å delta i dybdeintervju
- å kontaktes etter gjennomført intervju for videre tilleggsopplysninger

Jeg samtykker til at mine opplysninger behandles frem til prosjektet er avsluttet 12.06.2020:

Dato:

Vedlegg 3: Godkjenning fra NSD

NSD sin vurdering

 Skriv ut

Prosjektittel

Grobunn for sosialt entreprenørskap i Norge og Sør-Afrika

Referansenummer

609180

Registrert

09.01.2020 av Frida Olsen Engedahl - 150380@stud.hvl.no

Behandlingsansvarlig institusjon

Høgskulen på Vestlandet / Fakultet for økonomi og samfunnsvitenskap / Institutt for økonomi og administrasjon

Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)

Jill Merethe Loga, jill.merethe.loga@hvl.no, tlf: 55587503

Type prosjekt

Studentprosjekt, masterstudium

Kontaktinformasjon, student

Frida Olsen Engedahl, fridaengedahl@hotmail.com, tlf: 95441975

Prosjektperiode

01.01.2020 - 16.06.2020

Status

14.01.2020 - Vurdert

Vurdering (1)

14.01.2020 - Vurdert

Det er vår vurdering at behandlingen av personopplysninger i prosjektet vil være i samsvar med personvernlovgivningen så fremt den gjennomføres i tråd med det som er dokumentert i meldeskjemaet 14.01.2020 med vedlegg, samt i meldingsdialogen mellom innmelder og NSD. Behandlingen kan starte.

MELD VESENTLIGE ENDRINGER

Dersom det skjer vesentlige endringer i behandlingen av personopplysninger, kan det være nødvendig å melde dette til NSD ved å oppdatere meldeskjemaet. Før du melder inn en endring, oppfordrer vi deg til å lese om hvilke type endringer det er nødvendig å melde: https://nsd.no/personvernombud/meld_prosjekt/meld_endringer.html

Du må vente på svar fra NSD før endringen gjennomføres.

TYPE OPPLYSNINGER OG VARIGHET

Prosjektet vil behandle alminnelige kategorier av personopplysninger frem til 16.06.2020.

LOVLIG GRUNNLAG

Prosjektet vil innhente samtykke fra de registrerte til behandlingen av personopplysninger. Vår vurdering er at prosjektet legger opp til et samtykke i samsvar med kravene i art. 4 og 7, ved at det er en frivillig, spesifikk, informert og utvetydig bekreftelse som kan dokumenteres, og som den registrerte kan trekke tilbake. Lovlig grunnlag for behandlingen vil dermed være den registrertes samtykke, jf. personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a.

PERSONVERNPRINSIPPER

NSD vurderer at den planlagte behandlingen av personopplysninger vil følge prinsippene i personvernforordningen om:

- lovlighet, rettferdighet og åpenhet (art. 5.1 a), ved at de registrerte får tilfredsstillende informasjon om og samtykker til behandlingen
- formålsbegrensning (art. 5.1 b), ved at personopplysninger samles inn for spesifikke, uttrykkelig angitte og berettigede formål, og ikke viderebehandles til nye uforenlige formål
- dataminimering (art. 5.1 c), ved at det kun behandles opplysninger som er adekvate, relevante og nødvendige for formålet med prosjektet
- lagringsbegrensning (art. 5.1 e), ved at personopplysningene ikke lagres lengre enn nødvendig for å oppfylle formålet

DE REGISTRERTES RETTIGHETER

Så lenge de registrerte kan identifiseres i datamaterialet vil de ha følgende rettigheter: åpenhet (art. 12), informasjon (art. 13), innsyn (art. 15), retting (art. 16), sletting (art. 17), begrensning (art. 18), underretning (art. 19), dataportabilitet (art. 20).

NSD vurderer at informasjonen som de registrerte vil motta oppfyller lovens krav til form og innhold, jf. art. 12.1 og art. 13.

Vi minner om at hvis en registrert tar kontakt om sine rettigheter, har behandlingsansvarlig institusjon plikt til å svare innen en måned.

FØLG DIN INSTITUSJONS RETNINGSLINJER

NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene i personvernforordningen om riktighet (art. 5.1 d), integritet og konfidensialitet (art. 5.1 f) og sikkerhet (art. 32).

For å forsikre dere om at kravene oppfylles, må dere følge interne retningslinjer og eventuelt rådføre dere med behandlingsansvarlig institusjon.

OPPFØLGING AV PROSJEKTET

NSD vil følge opp ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til med prosjektet!

Kontaktperson hos NSD: Henrik Netland Svensen

Tlf. Personverntjenester: 55 58 21 17 (tast 1)