

Socialt entreprenørskab i Danmark - status 2009

Lundgaard Andersen, Linda; Hulgård, Lars

Publication date:
2009

Document Version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Lundgaard Andersen, L., & Hulgård, L. (2009). *Socialt entreprenørskab i Danmark - status 2009*. Roskilde Universitet. CSE Publications, Nr. 06, Bind. 09

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain.
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact rucforsk@ruc.dk providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Socialt entreprenørskab i Danmark – status 2009

Lars Hulgård og Linda Lundgaard Andersen

Center for Socialt Entreprenørskab

hulg@ruc.dk og lla@ruc.dk

Roskilde Universitet

Work in Progress



Rapporten er et bidrag til taskforce nedsat af Innovationsrådet og Mandag Morgen i foråret 2009 med det formål at udarbejde en national strategi for socialt iværksætteri. Med rapporten sætter vi socialt iværksætteri ind i en historisk, en international og en begrebslig ramme.

Lise Bisballe (liseb@ruc.dk) har bidraget med empiri til afsnittene om socialt entreprenørskab i Danmark og SE i private virksomheder.

Indhold

Indledning	4
Definition: socialt entreprenørskab	5
Social værdi	6
Innovation	7
Økonomi	8
Det civile samfund: en særlig status i socialt entreprenørskab	8
Definition: social virksomhed	9
Hybride virksomheder	9
Ressourcemix	11
Socialt entreprenørskab og social virksomhed i krydsfeltet af tre sektorer	12
Socialt entreprenørskab i Danmark	17
Frivillighedsundersøgelsen	19
Historik	21
Danmark i Verden	24
Rammebetingelser, anbefalinger og kompetenceudvikling	26
Kompetenceudvikling i SE	28
Afslutning	30
Litteratur	31

Indledning

Socialt entreprenørskab¹, sociale virksomheder² og social innovation har indtaget den velfærdspolitiske scene i Danmark og internationalt. Nogle få markante eksempler: Ifølge et amerikansk studie fra 2006 udgør sociale virksomheder den hurtigst voksende organisationsform i USA (Hulgård, 2007: 117). Det andet eksempel stammer fra et britisk studie ligeledes fra 2006 der viser, at aktiviteter der kan karakteriseres som socialt entreprenørskab forekommer mere hyppigt end konventionelt entreprenørskab (Steyart and Hjorth, 2006). Det tredje eksempel viser, at socialt entreprenørskab som forskningsfelt er en ganske ny bølge. Mere end 75% af alle artikler om socialt entreprenørskab er publiceret efter 2002. Fjerde eksempel er, at den årlige Global Entrepreneurship Monitor (GEM), der hvert år måler graden af entreprenørskab i 35-40 lande på globalt plan i 2009 har fokus på socialt entreprenørskab. De internationale koordinatore forudser endda, at antallet af deltagende lande i 2009 vil ligge markant højere end foregående år. Femte og sidste eksempel drejer sig om kompetenceudvikling med henblik på at yde kvalificeret og professionel ledelse af organisationer, der arbejder med socialt entreprenørskab. Flere af verdens førende Business Schools og universiteter har således inden for de senere år etableret M.B.A. programmer i social entrepreneurship og social enterprise. Første bølge af sådanne uddannelsesinitiativer opstod ved amerikanske universiteter som Harvard, Stanford, Duke og Columbia, mens europæiske universiteter her i blandt Oxford, East London University og Barcelona. Roskilde Universitet var i europæisk sammenhæng blandt de første

¹ I denne rapport anvender vi betegnelsen socialt entreprenørskab (SE), og lægger os dermed op af den internationale trend på området, der fremhæver kombinationen af social værdi og innovation. Med dette understreger vi, at ikke alle former for SE leder til opstart af ny virksomhed, men både kan forekomme som intraprenørskab i eksisterende organisationer og som uformelle aktiviteter med stor gennemslagskraft i forhold til at skabe innovative sociale løsninger.

² I denne rapport anvender vi først og fremmest betegnelsen social virksomhed om organisations- og virksomhedstyper, der i Danmark ofte går under betegnelsen socialøkonomisk virksomhed. Dermed lægger vi os op af den internationale betegnelse "social enterprise". Heller ikke i Danmark har vi tradition for at tilføje "økonomisk" til virksomhedsbetegnelsen. I almindelig sprogbrug tales der hverken om "privatøkonomiske" eller "offentligøkonomiske" virksomheder; men om private og offentlige virksomheder. Tilsvarende opererer vi med termen social virksomhed som begreb for en virksomhedsform, der på samme måde som private og offentlige virksomheder kan antage mange konkrete former.

til at etablere en masteruddannelse i socialt entreprenørskab med optag af første hold studerende i februar 2005.

Danmark udgør et interessant særtilfælde i den internationale trend. Historisk stod Danmark særdeles stærkt i den første socialøkonomiske bølge, der ramte verden fra midten af 1800 tallet og frem. Den anden socialøkonomiske bølge opstod internationalt med udgangspunkt i den frivillige sektor fra midten af 1980'erne og frem. Her fik vi i Danmark en høj grad af projektorganisering på bekostning af organisations- og virksomhedsudvikling, mens Danmark kom lidt langsommere fra start i forhold til den tredje socialøkonomiske bølge, hvor fokus er på udvikling af sammenhængende strategier og politikker. På trods af at der har eksisteret sociale entreprenører op gennem historien, er der stadig tale om et nyt videnskabeligt felt. Først inden for de seneste 10 til 15 år er der således begyndt at komme forskning, der kan bidrage til at kvalificere udviklingen af de tre former for SE (Social Entrepreneurship; Social Enterprise; Social Economy). Mens vi som forskere således er nået et stykke vej med hensyn til teoridannelse, mangler der stadig større kvantitative undersøgelser, der kan give os viden om omfang, typer, områder for indsats, organisationsformer samt økonomi og ressourcegrundlag. Hidtil har forskningen primært knyttet sig til casestudier (fx fra Harvard University) og kvalitativt orienterede survey undersøgelser som EMES netværkets undersøgelse af 160 europæiske social enterprises i 2004 (Nyssens, 2006; Hulgård, 2007). Først med GEM undersøgelsen i 2009 begynder vi at få mere struktureret viden om omfanget af socialt entreprenørskab. Resultatet af både den danske og den internationale GEM undersøgelse foreligger ved årsskiftet 2009-2010 og offentliggøres på IværksætterDagen 2010, der afholdes på Roskilde Universitet og har socialt entreprenørskab som tema.

Definition: socialt entreprenørskab

Studiet af entreprenørskab er funderet på den østrigske økonom Joseph Schumpeters arbejde (1911, 1934). For Schumpeter var entreprenøren en forandringsagent, som skaber udvikling under forhold præget af ligevægt og tendentiell stagnation. Selvom mange forskere i tidens løb har studeret entreprenørskab som en økonomisk aktivitet, argumenterede Schumpeter, at entreprenørskab knytter sig til alle sociale fænomener (Gawell, 2008). Schumpeter fremhæver tre former for entreprenørskab: introduktion af et nyt produkt; introduktion af en ny måde at producere på og introduktion af en ny organisation eller

industri (Schumpeter, 1911). Til samtlige tre former knytter sig forestillingen om en innovation, eller det at skabe noget nyt. Socialt entreprenørskab *trækker ikke noget fra* den klassiske definition; men *lægger noget til*, nemlig hensigten om at skabe en social værdi. Mens det er en hoveddrivkraft bag kommercielt entreprenørskab at opbygge en profitabel virksomhed og generere overskud til aktionærerne, er hovedsigtet med socialt entreprenørskab at skabe en social værdi (Austin og Jane Wei-Skillern, 2006).

I internationale publikationer defineres socialt entreprenørskab som regel gennem en eller flere af de tre faktorer: *social værdi, innovation og økonomisk aktivitet*. Tager vi alle tre faktorer med lyder den samlede definition, vi anvender i dette notat: *socialt entreprenørskab er skabelsen af social værdi via innovationer, der ofte indebærer en økonomisk aktivitet*. Dette er en såkaldt idealtypisk definition, der er baseret på studier af forskningsresultater og policy dokumenter fra førende forskere og interesseorganisationer på internationalt plan. At den er idealtypisk betyder, at det er en metode til at vurdere konkrete eksempler på socialt entreprenørskab. Den indikerer med andre ord hvad der skal ledes efter og hvilke forhold og sammenhænge der skal være til stede for at man kan tale om socialt entreprenørskab. Hvis en organisation ikke styres af en markant målsætning om at opnå social værdi, er der næppe tale om socialt entreprenørskab.

Social værdi

I det følgende skal vi pege på et par eksempler på, at ”social værdi” er den mest gennemgående (typiske) bestanddel i definitioner på socialt entreprenørskab. Dette så vi i Austins og Wei-Skillerns markante formulering af forskellen mellem kommercielt og socialt entreprenørskab: mens økonomisk overskud til distribution blandt ejerne er hovedsigtet med kommercielt entreprenørskab, er frembringelsen af social værdi hovedsigtet med socialt entreprenørskab. Den amerikanske forsker Gregory Dees fremhæver ligeledes frembringelsen af social værdi som hovedsigtet med SE: ”*Adopting a mission to create and sustain social value*” ”. (Dees, The Meaning of Social Entrepreneurship, paper: 2001). Den britiske forsker Helen Haugh fortsætter i samme spor, når hun fremhæver “the perception of opportunities to create social value and the creation of social purpose organisations to pursue them”. Det væsentlige er her, at organisationen eller virksomhedens primære sigte er at producere social værdi og, at den indrettes på en måde så den mest effektivt bidrager til dette.

Med social værdi som den primære ledetråd i socialt entreprenørskab, er vi imidlertid næsten lige vidt, for hvad er social værdi? Social værdi spænder lige fra de internationale sociale entreprenørers primære interesseorganisation ”Ashoka”, der arbejder med en global mission om at forbedre adgangen til uddannelse, sundhed, rent drikkevand og social retfærdighed på globalt plan til den århusianske sociale virksomhed Proremus, der beskæftiger personer med forskellige former for sindslidelse. I foråret 2009 påbegyndte Ashoka sit arbejde i Danmark med at identificere mulige danske sociale entreprenører, der med den rette opbakning vil have mulighed for at opnå global gennemslagskraft. Men oftere er frembringelsen af en social værdi knyttet til mindre og lokalt orienterede produkter og processer, hvori også frembringelsen af bedre muligheder for beskæftigelse for samfundets socialt udsatte og sårbare grupper indgår som et væsentligt element. Her tænker vi på socialt innovative organisationer som Proremus, SydhavnsCompagniet, Specialisterne og den norske Dagsverket, som alle søger at forbedre socialt udsatte gruppers adgang til beskæftigelse. Men de sociale værdier der realiseres gennem disse organisationer indebærer ikke blot en forbedret beskæftigelsessituation; men ofte også dokumenterede løft i målgruppernes generelle livskvalitet (sundhed, social inklusion, netværk, økonomi etc.).

Innovation

Det burde måske ikke være nødvendigt at fremhæve ”innovation” som et kendetegn ved socialt entreprenørskab. Uden innovationerne kan entreprenørskabet ikke bevæge sig fremad og ændre på de sociale strukturer med nye arbejdsmåder, virksomheder og organisationer; men kun bidrage til at levere serviceydelser på måder, vi allerede kender. Både klassiske og aktuelle definitioner fremhæver betydningen af innovation. Schumpeter fremhævede introduktionen af nye produkter og produktionsmåder; mens Ashokas grundlægger Bill Drayton fremhæver, at “Social entrepreneurs are not content just to give a fish or teach how to fish. They will not rest until they have revolutionized the fishing industry.” Ikke desto mindre er spørgsmålet om innovation omstridt. Tæller kun store innovationer som fremhævet af Drayton og Schumpeter, eller kan mindre gøre det? Netop dette spørgsmål gør, at vi må forstå *sociale virksomheder og socialt entreprenørskab* som to *forskellige fænomener*, der ganske vist er *tæt forbundne*. Dette kan bedst illustreres ved at den europæiske erfaringsdannelse hovedsageligt har fokuseret på at forstå både historiske og aktuelle betydninger af sociale virksomheder, ofte relateret til den eu-

ropæiske tradition for socialøkonomi, mens amerikansk erfaringsdannelse har fokuseret på socialt entreprenørskab. Det europæiske forskernetværk EMES har i sin definition af sociale virksomheder således ikke medtaget ”innovation”; men kun et sæt af økonomiske og et sæt af sociale kriterier, mens amerikanske og britiske eksperter generelt beskæftiger sig med socialt entreprenørskab som et bidrag til innovation. De senere år er der imidlertid foregået en bevægelse i retning af konvergens mellem de to typer af SE muligvis som en konsekvens af, at de to modeller nærmer sig hinanden som konsekvens af globaliseringen.

Økonomi

Socialt entreprenørskab indebærer som hovedregel en økonomisk aktivitet, men der er tale om økonomi i bred forstand. Det kan hverken oversættes til, at der etableres virksomhed, hvor virksomhedsejeren tager den fulde økonomiske risiko eller til, at målsætningen med virksomheden er økonomisk udbytte. Det europæiske forskernetværk, som er startet af italienske, belgiske og franske økonomer og gennemfører komparative undersøgelser og kompetenceudvikling i sociale virksomheder og socialt entreprenørskab definerer den økonomiske betydning af SE på følgende måde: Der er tale om organisationer, som bygger på en høj grad af autonomi (fra den offentlige og private sektor) og en mission om at producere goder og serviceydelser som en del af organisationens virke.

Aktiviteten har ofte økonomisk betydning for alle implicerede parter: Den sociale entreprenør påtager sig en økonomisk risiko, deltagerne opnår forbedrede levevilkår gennem indsatsen og investorer fra den private sektor kan aflæse deres investeringer og partnerskaber med sociale entreprenører på deres bundlinje (blandt andet fremført af virksomheder som Skandia, NOVO og BRF Kredit).

Det civile samfund: en særlig status i socialt entreprenørskab

Ved siden af disse tre kriterier er det nødvendigt at tilføje et fjerde element. Det civile samfund har således en særlig status i alle tre former for SE. Der er ikke tale om et kriterium på samme måde som social værdi, innovation og økonomi, idet socialt entreprenørskab kan forekomme i alle samfundets sektorer. Men det civile samfund udgør både historisk og aktuelt en prioriteret og ofte ganske ombejlet partner for socialt entreprenørskab og sociale virksomheder. Flere steder i denne rapport dokumenterer vi denne betydning.

EU-kommissionen opgør, at 70% af de beskæftigede i den europæiske socialøkonomi er ansatte i non-profit organisationer i det civile samfund (se s. 14), og vi ved, at den gensidighed, der findes i det civile samfund udgør en væsentlig del af samfundets økonomiske fundament (se s. 9). Der er tale om en ressource der i særlig grad udnyttes i socialt entreprenørskab.

Definition: social virksomhed

Socialt entreprenørskab praktiseres ofte i en organisationsform, der internationalt går under betegnelsen social enterprise og i Danmark social virksomhed eller socialøkonomisk virksomhed. I perioden 2001 til 2004 gennemførte et europæisk forskerteam under EMES netværket en undersøgelse af 160 sociale virksomheder i 11 europæiske lande. Undersøgelsen viste, at sociale virksomheder forfølger mange mål på en gang. De er såkaldt ”multiple-goal organizations”. De balancerer ofte mellem tre-fire målsætninger, som alle skal tilgodeses. Derfor agerer de under betingelser, der er karakteriseret af en høj grad af kompleksitet. De fire typiske målsætninger:

- Produktion og anvendelse af social kapital som en ressource til forbedring af levevilkårene for socialt udsatte grupper og lokalsamfund.
- Forbedring af socialt udsatte gruppers beskæftigelsessituation.
- Generere indkomst til virksomheden via markedet.
- Være fortalere (advocacy) for de socialt udsatte medarbejdere.

Kompleksiteten i sociale virksomheder øges yderligere af to forhold, vi vil belyse lidt nærmere. Først og fremmest er der tale om såkaldt hybride virksomheder. Dernæst bygger de på ressourcemik.

Hybride virksomheder

Sociale virksomheder er virksomheder og organisationer som er skabt på særlige betingelser, med en særlig motivation og som også fungerer på særlige vilkår som sætter særlige udfordringer. To spanske forskere fra Navarro Universitet: Johanna Mair og Ernesto Noboa har samlet den viden som var tilgængelig frem til 2003 – og udformet en profil for sociale virksomheder (Mair og Noboa, 2003). Det er altså en profil som hviler på empiri-

ske resultater fra caseanalyser og fra anden empirisk viden. De tegner først en profil af *hybride sociale organisationer*, som er den betegnelse de anvender for sociale virksomheder.

Hybride organisationer er organisationer som favner både profit og non-profit komponenter og derigennem kan rubriceres som sociale virksomheder. I første omgang kan det altså betones, at sociale virksomheder skal operere i krydsninger og spændingsfelter hvor langt de fleste både private og offentligt virksomheder og organisationer ikke virker. Sociale virksomheder skal altså producere, konkurrere, performe, udvikle og forny sig, evaluere og monitorere – osv. på helt særlige betingelser. Vi kan både tale om at disse virksomheder har *konkurrencefordele*, men også at de skal indfri og operere på nogle særligt krævende betingelser, som så at sige skaber dobbelte udfordringer.

Når vi vurderer sociale virksomheder i forhold til de konventionelle typer: non-profit, for-profit og offentlige virksomheder står følgende fordele skarpt tegnet:

- Sociale virksomheder ser ud til at besidde en unik evne til at mikse interne og eksterne belønninger til ansatte på grund af deres indre motivationsstruktur og ydre markeds/lokalsamfundsorientering
- Sociale virksomheder har et højt informationsniveau og informationsdeling mellem stakeholders – og mellem medarbejdere og ledere
- Sociale virksomheder har en stor indsigt i lokale markedsbehov og efterspørgsel på grund af at de er helt afhængige af dette som eksistensgrundlag
- Sociale virksomheder har en høj og måske større grad af retfærdighed og forretningsgange, som er sanktionerede af mange aktører og medarbejdere
- Sociale virksomheder har en større motivation hos medarbejdere, mere indflydelse og sammenfald i værdiorientering mellem virksomhed og den enkelte medarbejder (Mair og Noboa, 2003 og Borzaga, 2007).

Men sociale virksomheder har også store *udfordringer og vanskeligheder*, som de skal håndtere og som er knyttet til det særlige forretningsgrundlag og værdiorientering de fungerer på:

- Sociale virksomheder skal legitimere deres eksistens og udvikle konkurrencefordele på en og samme tid
- Sociale virksomheder skal udvikle og vedligeholde en aggressiv formidling af deres mission, som et helt nødvendigt element i at overleve

- Sociale virksomheder skal etablere et nationalt og lokalt omdømme og gøre sig kendt
- Sociale virksomheder skal konstant søge lave omkostninger og finansiel bæredygtighed
- Sociale virksomheder skal monitorere sociale behov og innovation i levering af service
- Sociale virksomheder skal investere i ansatte, ekspertise, kompetencer og motivation
- Sociale virksomheder skal skaffe et tilstrækkeligt overskud for at skabe fortsat bæredygtighed

Vi kan med afsæt i disse fordele og udfordringer konkludere, at sociale virksomheder er meget afhængig af organisatorisk udvikling for at opretholde sig som hybride organisationer. Samtidig kan vi også i samlende form givet en karakteristik af nogle spændingsfelter som sociale virksomheder skal navigere i for at evne at konsolidere deres sociale virksomhed:

- Udvikling for profit og/eller social værdi
- Markedsbetingelser og/eller offentlig støtte
- Lokalt marked og/eller (inter)nationalt marked
- Blæksprutte-funktioner og produkter og/eller specialisering
- Kompetenceudvikling og/eller menneskeligt samvær
- Markedsanalyser og/eller sociale monitoreringer

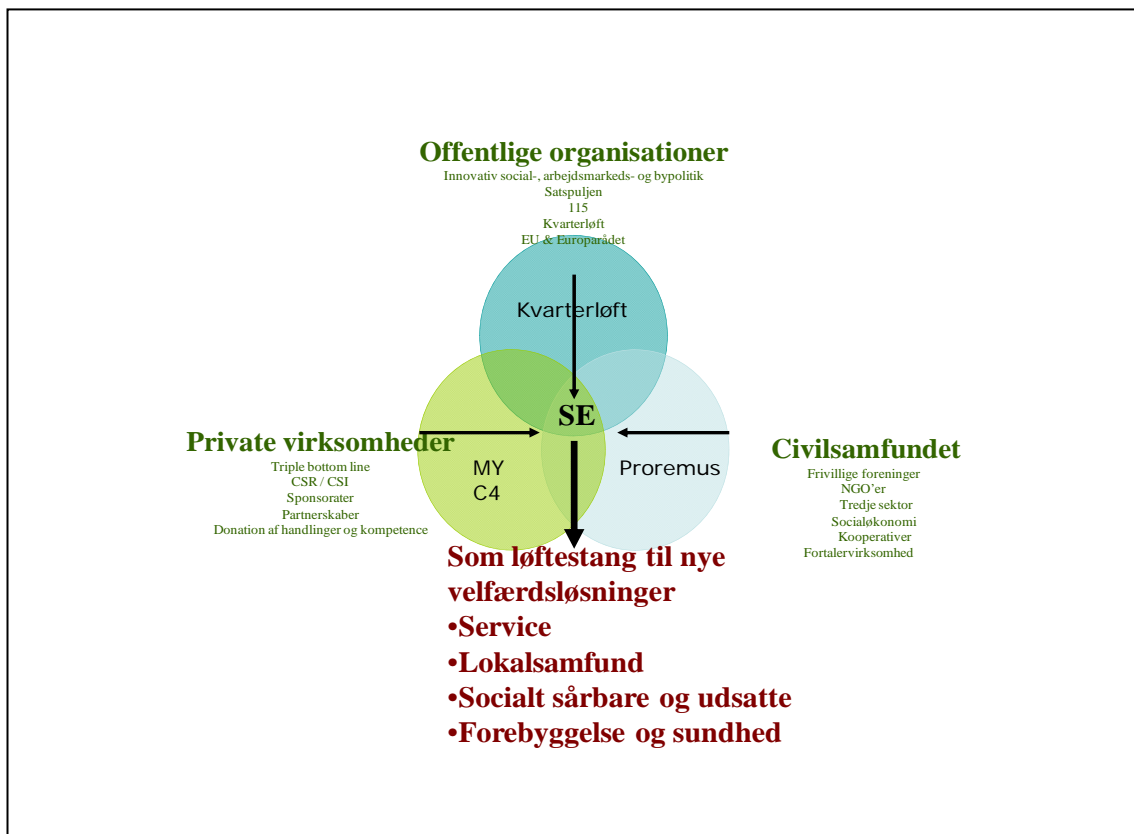
Ressourcemix

PERSE-undersøgelsen, gennemført af det europæiske forskernetværk EMES mellem 2001 og 2004, viste, at sociale virksomheder udnytter et komplekst miks af ressourcer. Ressourcerne stammer fra tre forskellige typer af økonomiske relationer: markedet, omfordeling via velfærdsstaten og gensidighed. De sociale virksomheder sælger således varer og serviceydelser på markedet. De modtager offentlige tilskud til at understøtte virksomhedernes sociale og almennyttige formål, og endelig bygger de ofte på adgang til de ressourcer, der ligger i frivillig arbejdskraft.

Betydningen af ressourcemix bygges på den ungarsk-amerikanske samfundsforsker Karl Polanyi (1886-1964), der var optaget af at forstå, hvordan økonomi ikke blot er noget der foregår på markedet, men er dybt indlejret i samfundets kulturelle og sociale relationer. Polanyi viste hvordan markedet, den statsligt regulerede omfordeling og menneskers gensidige forpligtelser fungerer som tre økonomiske principper, der tilsammen sørger for at vi kan opretholde og udvikle vores levevilkår. Denne forståelse af økonomi er væsentlig for at forstå den samfundsøkonomiske betydning af sociale virksomheder; men ”negligeres ofte af økonomiske analytikere” (Gardin, 2006: 112). Problemet vedrører især den økonomiske betydning af gensidighed/reciprocity, som netop er den ressource ”der står i hjertet af definitioner på sociale virksomheder” (Gardin, 2006: 113). Med udgangspunkt i Polanyi skelner økonomer, der beskæftiger sig med social virksomhed mellem ”monetary og non-monetary resources”. Mens ressourcefrembringelsen via markedet og den offentlige sektor – først og fremmest – er baseret på penge, eksisterer der endvidere en væsentlig økonomi, der ikke baserer sig på penge; men som ikke desto mindre udgør en væsentlig kilde til menneskets underhold: ”(The non-monetary economy) is an economy in which the circulation of goods and services depends primarily on reciprocity” (Laville and Nyssens, 2001: 325). Denne definition er uhyre væsentlig, da den bidrager til at sætte tal på betydningen af de sociale virksomheders adgang til frivilligt arbejde, netværk og social kapital. PERSE undersøgelsen viste, at i alt 88 procent af de sociale virksomheders ressourcer var baseret på ”monetary” ressourcer, mens 12 procent stammede fra ”non-monetary” kilder, herunder indirekte subsidier, lån af udstyr og services samt frivillig arbejdskraft.

Socialt entreprenørskab og social virksomhed i krydsfeltet af tre sektorer

Begge former for SE, socialt entreprenørskab og social virksomhed, ligger i krydsfeltet mellem staten, markedet og det civile samfund. Dette er en måde at anskue SE, som efterhånden nyder stor udbredelse blandt feltets analytikere og eksperter. Figur 1 (Hulgård, 2007: 137) placerer socialt entreprenørskab i dette krydsfelt mellem samfundets tre bærende sektorer.



Figuren viser for det første hvordan socialt entreprenørskab i Danmark må forstås som konsekvens af en række bevægelser, der er foregået i de tre sektorer, der udgør det moderne samfund. Figuren afspejler således et fænomen, der blev registreret af den tyske politolog og velfærdsforsker, Adalbert Evers, nemlig det faktum, at entreprenørskab og innovativ tænkning er nødvendig i alle typer af organisationer i dag, helt uafhængig af hvilken sektor de tilhører (Evers, 2001). Pointen er, at socialt entreprenørskab som aktivitet bryder de grænser op, som analytiske debatter og utallige eksperter har skabt gennem årene. Det drejer sig om grænsen mellem "action for private benefit and action for the public good" (Evers, 2001: 296). Socialt entreprenørskab og sociale virksomheder udfordrer den konventionelle viden vi har om de tre sektorer og deres samspil, idet sådanne hybride aktivitets- og organisationsformer antaster tidligere tiders skarpe opdelinger, og blandt andet tillader sig at værdisætte det civile samfund på en ny måde.

Den offentlige sektor har siden begyndelsen af 1980'erne undergået en dramatisk forandring i retning af omstilling, gearing til netværksstyring og nye decentraliseringsformer, hvor det offentlige begynder at samarbejde om etablering af nye velfærdsløsninger med aktører fra de øvrige sektorer på nye måder. Nogle pejlemærker for denne proces er de

store forsøgs- og udviklingsprogrammer, der med samlede bevillinger i milliardklassen fik socialpolitiske forskere til at døbe 1980erne: den eksperimentelle socialpolitik's årti. Mange af de organisationer vi i dag kender som sociale virksomheder har deres oprindelse i disse programmer. Et andet pejlemærke er de mange moderniseringsprogrammer som igennem 1980'erne og 90'erne og videre frem søsættes og via effektivisering, konkurrence, ledelsesudvikling og udviklingsarbejder skal trimme og udvikle den offentlige sektor. Denne udvikling er samtidig et eksempel på, at vi i Danmark har en meget innovativt orienteret velfærdsstat, som indtager en central rolle i udviklingen af de forskellige former for SE – med fordele såvel som ulemper som konsekvens. Velfærdsstat og regering bidrager aktivt til at initiere og udvikle social innovation og socialt entreprenørskab og overlader ikke bare dette til de frie markeds kræfter og entreprenante samfundsborgere. Det er dog samtidigt væsentligt at overveje, hvorvidt selvsamme velfærdssystem også kan fungere som en hæmmede faktor. Sammenlignet med andre europæiske lande – her ikke mindst England – antydes at minimalistiske velfærdstyper ser ud til at skabe et særligt afsæt, hvor sociale entreprenører så at sige arbejder i et vækstlag af udækkede sociale og samfundsmæssige behov som adresseres via udvikling og levering af nødvendige velfærdsydelser (se endvidere Lundgaard Andersen, Hulgård og Bisballe, 2008).

Private virksomheder har betydning for udvikling af socialt entreprenørskab og social ansvarlighed. Individuelle kommercielle entreprenører og virksomheder har ofte stillet op til filantropi og velgørenhed i både større og mindre skala, og sponsorater fra private virksomheder er et kendt fænomen inden for idræts- og kulturområdet. Corporate Social Responsibility, CSR eller det, at virksomheder udøver et socialt ansvar, er derfor ikke noget nyt. Det nye er til gengæld, at der tales meget om CSR og at mange private virksomheder aktivt indtænker CSR i virksomhedens strategi, som kommunikeres flittigt og kreativt til interessenter og kunder. CSR kom for første gang på den politiske dagsorden i Danmark i 1994 i forbindelse med indførelsen af ”Den Aktive Arbejdsmarkedspolitik”. Med implementeringen af den aktive arbejdsmarkedspolitik øgedes både kravene til den ledige og forventningerne til de private virksomheders vilje og ressourcer i forhold til at integrere ledige og socialt udsatte på arbejdsmarkedet. Socialministeriet iværksatte derfor kampagnen ”Det rummelige arbejdsmarked”. Som en del af denne kampagne blev der op gennem 1990'erne etableret regionale netværk af virksomheder, som interesserede sig for at ud-

vikle virksomhedernes sociale ansvar. I 1998 etableres The Copenhagen Centre, TCC³ på initiativ af daværende socialminister Karen Jespersen med støtte fra toneangivende erhvervsfolk. Formålet var at finde en dansk respons på den øgede internationale interesse for nye sociale partnerskaber og CSR initiativer. Ifølge Copenhagen Centre vil virksomhedernes CSR branding få stor betydning for mulighederne for at konkurrere i den globale økonomi. CSR udfoldes på mange måder, og med den bevågenhed dette fænomen har for øjeblikket, kunne man fristes til lidt provokerende at spørge, om vi er på vej fra et profitparadigme til et bæredygtighedsparadigme, hvor andre bundlinjer end den strengt økonomiske indtager mere ligeværdige positioner i virksomhedernes strategiske beslutninger. På den ene side er der næppe tvivl om, at private virksomheder i stigende grad måles på deres bidrag til social og miljømæssig bæredygtighed, og på hvorvidt de er i stand til at gå fra kortsigtede handler og arrangementer til langsigtede, værdibaserede relationer i et samarbejde med lokale interessenter. På den anden side er det værd igen at minde om den forskel, der blev tegnet af Harvard professoren James Austin, en af verdens kyndigste forskere udi entreprenørskab: ”På det kommercielle kapital marked er nøglemotivationen for alle involverede spillere at opbygge en profitabel virksomhed og opnå en attraktiv gevinst på investeringerne. Den underliggende motivation i socialt entreprenørskab er at skabe en social værdi, snarere end en personlig værdi eller en værdi for aktionærene” (Austin et.al., 2003: 2). Det bliver interessant i årene fra 2008 og frem at iagttage, hvordan finanskrisen og den generelle økonomiske krise spiller ind på de private virksomheders sociale engagement og omstilling til bæredygtighed.

Det civile samfund opfattes af mange eksperter som den væsentligste bidragsyder til socialt entreprenørskab. Alex Nicholls, der var med til at starte Skoll Centre for Social Entrepreneurship ved Oxford Saïd Business School, har fremhævet, at det civile samfund er socialt entreprenørskabs ”grundfjeld” (bedrock). Andre har fokuseret på, at socialt entreprenørskab og sociale virksomheder har rod i den kooperative sektor, der i sit historiske udgangspunkt var en væsentlig del af det civile samfund (Gawell, 2008: 8). Men først og fremmest har en lang række forskere påpeget, at den store interesse for socialt entreprenørskab og sociale virksomheder er opstået i kølvandet på den bølge af privatisering og øget fokus på individuel ansvarlighed, der har præget de europæiske velfærdsstater siden midten af 1980erne (Borzaga and Santuari, 2003; Gilbert, 2002; Taylor, 2003; Evers,

³ <http://www.eogs.dk/sw21512.asp?nodeId=6514>

Hulgård, 2007). Dette gav et nyt spillerum for det civile samfund til at udvikle nye hybride former for social virksomhed. Samtidig beklagede flere organisationer i det civile samfund sig dog over, at regler for tilskud og samspil med den offentlige sektor gjorde det vanskeligere at opretholde rollen som fortalere og kritisk vagthund. Det civile samfund består af en mangfoldighed af organisationsformer og interesser; men de har det til fælles, at de bygger på handlinger, der ændrer private bekymringer og problemer til offentlige eller kollektive spørgsmål og problemstillinger. Det civile samfund bidrager for eksempel til at transformere det enkelte menneskes sindslidelse eller den enkelte families sociale sårbarhed til en problematik, der må håndteres kollektivt. Den århusianske sociale virksomhed Proremus er et godt eksempel på de facetter, der gør, at socialt entreprenørskab har en meget tæt forbindelse til det civile samfund. Proremus er udsprunget af Sindslidendes Vilkår, en frivillig social forening, der er aktivitets- og støttecenter for sindslidende og pårørende. I 2009 har ledere i Sindslidendes Vilkår vurderet, at det var nødvendigt at etablere en socialøkonomisk virksomhed ved siden af Sindslidendes Vilkår for at lette psykisk sårbare mennesker inklusion på det danske arbejdsmarked. På den baggrund blev virksomheden startet i foråret 2009 med et motto om at lave ”business i fællesskabets tjeneste”. Proremus designer hjemmesider, leverer grafiske ydelser og tilbyder andre virksomheder og organisationer at stå for deres regnskaber. Den ene del af virksomhedens overskud geninvesteres i virksomheden, mens den anden del går til Sindslidendes Vilkår. Innovationspresset og presset på at udvikle markedsstrategier kan for det civile samfunds organisationer medføre, at de føler sig presset af nye krav om evidensbaseret dokumentation. Men på den anden side giver det også organisationerne mulighed for med håndfast dokumentation at arbejde med innovation og entreprenørskab og dermed eksperimentere med deres ressourcegrundlag og brede porteføljen af aktiviteter ud. Dokumentations- og evidenskravet kan således virke på to måder. Det kan *både* sætte frivillige foreninger på det sociale område under pres for at blive professionelt drevne markedsorienterede organisationer (isomorfi) og det kan give foreningerne gode argumenter i hånden i forhold til eksterne samarbejdspartnere om at *netop* sådanne fra neden orienterede frivillige foreninger har stor gennemslagskraft i kraft af deres lokale og frivillige forankring.

Socialt entreprenørskab i Danmark

Sociale virksomheder og socialt entreprenørskab i Danmark har rod i nyere europæisk økonomisk og social historie, hvor kooperative virksomheder (herunder andelsselskaber) udgør et historisk udgangspunkt for moderne sociale virksomheder. I policy dokumenter fra EU-kommissionen og taler fra skiftende EU kommissærer udgør kooperative virksomheder kernen i den europæiske socialøkonomi; men samtidig anerkender kommissionen, at Europas socialøkonomi i dag er større og bredere end 'blot' den kooperative sektor. EU har en politik for sociale virksomheder, og på kommissionens hjemmeside for European Union Policies hedder det, at virksomheder i den sociale økonomi adskiller sig fra markedsøkonomien, idet *"their primary purpose is not to obtain a return of capital. They are, by nature part of a stakeholder economy, whose enterprises are created by and for those with common needs, and accountable to those they are meant to serve"*. På hjemmesiden præciseres det endvidere, at social virksomhed adskiller sig fra den offentlige sektor ved at være baseret på *"frivillighed, medlemskab og engagement"*

(<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/>).

EU-kommissionen vurderer, at der findes 2 millioner socialøkonomiske virksomheder i EU, hvilket udgør 10 % alle europæiske virksomheder. Disse virksomheder har flere end 11 millioner beskæftigede, hvilket svarer til 6 % af samtlige beskæftigede i Europa: "out of these 70 % are employed in non-profit associations, 26 % in cooperatives and 3 % in mutuals. Social economy enterprises are present in almost all sectors of the economy, such as banking, insurance, agriculture, craft, various commercial services, and health and social services etc." (<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/coop/>).

I Danmark har vi endnu ingen præcis opgørelse over omfanget hverken af sociale virksomheder eller socialt entreprenørskab. Men tre kilder kan være med til at anskueliggøre omfanget og karakteren af SE i Danmark. Den første er Gurli Jacobsens bidrag til en europæisk undersøgelse af virksomheder og organisationer i den tredje sektor (Jacobsen, 2000)⁴). Den anden kilde er Frivillighedsundersøgelsen⁵, som blev gennemført af en gruppe danske forskere mellem 2004 og 2006. Undersøgelsen havde som formål at kortlægge og analysere den frivillige nonprofitsektors omfang og betydning i Danmark, og er en del af den internationale Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, som er

⁴ <http://www.ciriec.ulg.ac.be/>

⁵ www.frivillighedus.dk

blevet gennemført i 50 lande⁶. Det danske Johns Hopkins projekt består af tre delundersøgelser, hvoraf den første beskæftiger sig med den danske befolknings deltagelse i frivilligt arbejde og uformelle hjælpeaktiviteter (Koch-Nielsen m.fl. 2006). To af de tre delstudier ser på hhv. den frivillige nonprofitsektors organisationer herunder organisatorisk opbygning, formål og økonomiske forhold og den frivillige nonprofitsektors økonomiske og beskæftigelsesmæssige betydning i det danske samfund. (Boje og Ibsen, 2006). Den tredje kilde er EMES netværkets PERSE undersøgelse fra 2003, der bygger på casestudier af 13 danske sociale virksomheder (Hulgård og Bisballe, 2004)⁷. Men først med undersøgelsen Global Entrepreneurship Monitor (GEM), der gennemføres som et partnerskab mellem Iværksætterakademiet i Danmark (IDEA) og Center for Socialt Entreprenørskab (CSE) i Danmark i sommeren 2009 og offentliggøres på IværksætterDagen, der afholdes på Roskilde Universitet i januar 2010 får vi et første samlet billede på omfang og karakter af socialt entreprenørskab i Danmark.

Den seneste opgørelse over ansatte og virksomheder i den sociale økonomi i Danmark stammer er baseret på et træk fra Danmarks Statistik, der blev leveret til Gurli Jacobsens undersøgelse i 1997. På dette tidspunkt var der i alt 18 484 virksomheder med 285 939 ansatte. Det svarer til 10,7 % af samtlige ansatte⁸. Disse fordeler sig på følgende måde:

Tabel 1: Opgørelse af ansatte i den sociale økonomi

	Ansatte	Segmenter	
Organisationsformer	Antal	Varer/produkt	Social service
Kooperativer	77 883	99 %	1 %
Foreninger	78 806	38 %	62 %
Selvejende institutioner	128 250	42 %	58 %
Den sociale økonomi i alt	285 939	65	35

⁶ <http://www.ccss.jhu.edu/index.php?section=content&view=9&sub=3>

⁷ Den danske forskningsrapport og samtlige forskningsrapporter fra projektet kan downloades på:
http://www.emes.net/fileadmin/emes/PDF_files/PERSE/PERSE_WP_04-08_DK.pdf

⁸ Det samlede antal ansatte i privat, offentlig og nonprofit virksomhed var i 1997 i alt 2.669.300.

Kilde: Gurli Jacobsen CIRIEC: The Enterprises and Organizations of the Third System in the European Union. A strategic Challenge for employment, vol.1 and Country studies, vol.2: "Denmark" pp: 51-81 2000

Tabellen der er udarbejdet af Gurli Jacobsen giver en grov indikator på den sociale økonomis omfang i Danmark. Men den skal læses med stort forbehold: Distinktionen mellem varer/produkt og social service harmonerer ikke med andre undersøgelser på området. Blandt andet omfatter "social service" i Jacobsens undersøgelse både højskoler, friskoler, sports- og fritidsklubber, mens kategorien varer/produkter blandt andet indeholder mejeri- og slagterivirksomhed. Samtidig vil mange af de organisationer, der karakteriseres som vareproducerende i praksis også levere sociale serviceydelser i form af jobtræning etc. Ikke desto mindre giver tabellen en grov indikator på, at denne 'sektor' i Danmark tegner sig for en andel, der med et gennemsnit på omkring 10 % ligger over EU-kommissionens vurdering af et europæisk gennemsnit på godt 6 % af den samlede arbejdsstyrke. Trods forbeholdene er det rimeligt at antage, at den danske social enterprise sektor ikke underperformer målt på andel af beskæftigede. Men flere kilder peger på, at den sociale økonomi i Danmark er stærkest inden for fritid og kultur og svagest repræsenteret inden for traditionel social indsats i forhold til samfundets socialt udsatte grupper.

Frivillighedsundersøgelsen

Formålet med Johns Hopkins undersøgelsen (2004-06) var at afdække den frivillige sektors sammensætning, størrelse, udvikling og potentiale. Undersøgelsen handler således ikke direkte om SE; men om et relevant grænsefænomen, der indeholder mange berøringsflader til socialt entreprenørskab og sociale virksomheder. I et arbejdsrapport fra undersøgelsen påpeger Bjarne Ibsen og Ulla Habermann, at der langt fra er en entydig forståelse af, hvad sektoren rummer. Der er ikke tale om en "sektor-bevidsthed" på linje med den private eller offentlige, og de kalder begrebet den frivillige sektor for "et nyt og teknokratisk konstrueret begreb", der fungerer som fællesnævner for kendte organisationsformer som foreninger, selvejende institutioner og almennyttige fonde. I arbejdsrapporten diskuteres, hvorvidt en række organisationsformer, der ligger i en slags "grå zone" mellem de forskellige samfundssektorer, hører med under den frivillige sektor. Det er f.eks. de frie og private grundskoler, de frie kostskoler, kooperativerne, Folkekirken, arbejdsløsheds-kasserne, de almene boligorganisationer, andelsboligforeningerne, Hjemmeværnet

og selvhjælpsgrupperne. Fokus for Johns Hopkins undersøgelsen er nonprofit sektoren, og derfor falder kooperativerne udenfor definitionen, selvom de er demokratisk organiseret og ofte omfatter meget frivilligt arbejde.

Den danske frivillighedssektor bestod i 2004 af i alt 101.000 organisationer. Heraf var 45 % registreret med et CVR nummer, momsregistrerede og/ eller lønudbetalende og dermed omfattet af Danmarks Statistiks database (Ibsen m.fl.2008). Det samlede antal organisationer fordeler sig på:

Tabel 2: Typer

Lokale foreninger	83 %
Almennyttige fonde	6 %
Selvejende institutioner	8 %
Landsorganisationer	3 %
I alt	100 %

Kilde: Det frivillige Danmark 2008

Organisationerne fordeler sig på følgende samfundsområder:

Tabel 3: Samfundsområder

Kultur og kunst	13,00 %
Idræt, motion og dans	24,00 %
Fritid og hobbies	17,00 %
Undervisning	4,00 %
Sundhed	2,00 %
Social indsats	6,00 %
Miljø og natur	1,50 %
Lokalsamfund og bolig	10,00 %
Politi, jura	7,00 %
Filantropi og frivillighed	0,50 %
International	2,00 %
Religion	0,50 %
Arbejde	11,00 %
Andre	1,50 %

Kilde: Det frivillige Danmark. 2008

Overordnet omfatter det frivillige arbejde aktiviteter indenfor fritid, social og sundhed, politik, undervisning og bolig og lokalsamfund. Det, som man ofte forbinder med koblin-

gen mellem socialt entreprenørskab og frivilligt arbejde nemlig socialområdet, fylder kun 6 %. Antallet af fuldtidsbeskæftigede i nonprofit sektoren i 2004 er opgjort til 140 620, svarende til 3,9 % af den samlede arbejdsstyrke. I undersøgelsen om befolkningens deltagelse i frivilligt arbejde (Koch-Nielsen m.fl. 2005), som er baseret på en undersøgelse af 4200 danskere mellem 16 og 85 år, fremgår det, at 35 % har udført ikke lønnet frivilligt arbejde inden for det seneste år, og 26 % af de adspurgte havde udført ulønnet frivilligt arbejde inden for den seneste måned. Den samlede frivillige aktivitet svarer til 120.041 fuldtidsstillinger, og ville udgøre 3,1 % af den samlede arbejdsstyrke. (Boje, Fridberg og Ibsen, 2006). Endelig opgør forskerne bag frivillighedsundersøgelsen nonprofit sektoren til at bidrage med 134 mia. kr. i 2004 svarende til 9,6 % af det danske BNP(ibid.).

Med fokus begrænset til nonprofit sektoren falder mange af den sociale økonomis hybride organisationsformer uden for Johns Hopkins undersøgelsens opgørelse af den frivillige sektors omfang. Ikke desto mindre vurderede forskerne bag Johns Hopkins undersøgelsen værdien af nonprofitsektoren til i 2004 at udgøre 9,6% af det danske BNP. I forhold til arbejdet med at udvikle en national strategi for socialt entreprenørskab er det således værd at bemærke, at den sociale økonomi som *både* består af nonprofit sektoren og de kooperative virksomheder i Danmark på ingen måde ligger under det europæiske gennemsnit, snarere tvært imod. Der er således ingen grund til at antage, at denne sektor mangler volumen i Danmark; men snarere at der ligger en politisk og økonomisk udfordring i at anerkende og stimulere sektorens betydning.

Historik

De sociale virksomheder vi kender i dag har rod i det nittende århundredes europæiske historie. Andelsselskaber, kooperativer og andre former for økonomiske selskaber til fremme af fælles interesser opstod som arbejderne og bøndernes reaktion på transformationen i de vestlige samfund, herunder den forarmelse der opstod i det nittende århundrede forårsaget af hastig industrialisering og urbanisering. I dag anvendes begrebet socialøkonomi ofte om sådanne organisationer. Det gælder som vi har set også for EU-kommissionen.

Men den væsentligste historiske erfaring er, at socialøkonomi og sociale virksomheder er udviklet i et krydsfelt af flere ideologiske strømninger, som prægede Europa i det nittende århundrede. Blandt de ideologier og skoler som især forbindes med udviklingen af den

socialøkonomiske sektor finder vi *utopisk socialisme*, der med tænkere som Charles Fourier og Robert Owen arbejdede på udviklingen af en moralsk verden bestående af et netværk af kooperativer og arbejdsfællesskaber. Men vi finder også den *katolske sociale doktrin*, som dels påpeger hvordan intermedierende organer forbinder det enkelte menneske med staten, dels arbejder på grundlag af det ofte fremhævede subsidiaritetsprincip. Endelig finder vi blandt rødderne til socialøkonomien og de sociale virksomheder også *social liberalismen*, der er fortalere for folkelig foreningsdannelse med henblik på at styrke økonomisk frihed og selvhjælp, blandt andet via adgangen til kooperative banker.

Danmark udgør en speciel case i dette europæiske og internationale miljø af socialt entreprenørskab og sociale virksomheder. Når vi skal forstå, hvordan både socialt entreprenørskab og socialøkonomiske virksomheder har udviklet sig frem til i dag giver det mening at skelne mellem tre socialøkonomiske bølger. Skruer vi tiden godt hundrede år tilbage, befinder vi os midt i en udpræget innovativ periode.

Den første socialøkonomiske bølge skyllede ind over Danmark med uhørt kraft og bidrog til, at Danmark på kort tid fik en i international sammenligning meget stærk kooperativ sektor:

”.....*the Danish co-operative movement (Andelsbevægelsen) appears to have been particularly vigorous and influential..(..).Furthermore, right from the beginning, Andelsbevægelsen was closely linked to a peasant political movement centred around the farmers’ party (Venstre), and to rural cultural movements, such as the free church, free school and folk high school movements. It is clearly documented that all these peasant movements were formed bottom up by energetic entrepreneurs in the local rural communities*” (Svendsen and Svendsen, 2004: 49).

Den kooperative bevægelse i Danmark bestod både af andelsbevægelsen og kooperationen, og ifølge Svendsen og Svendsen udgjorde denne bevægelse samlet set den ”stærkeste frivillige kooperative bevægelse i verden” (Svendsen og Svendsen, 2004: 1). Samtidig viser de, at en hovedårsag til denne succes var den kooperative sektors succes med at anvende en produktionsfaktor, som ofte overses i økonomiske analyser: social kapital. Andelsbevægelsen og kooperationen må således forstås som et socialøkonomisk fænomen, hvis kendetegn er en sammenvævning af sociale og økonomiske kendetegn (Svendsen og Svendsen, 2004: 86).

Den anden socialøkonomiske bølge opstår fra starten af 1980erne, hvor der fra både højre og venstre side af det politiske spektrum begynder at lyde kritiske røster mod den fuldt udfoldede velfærdsstat (Hegland og Hulgård, 1998). Op gennem 1970-erne blev det stedse klarere, at velfærdsstaten var røget ind i nogle problemer, som på sigt måske kunne true selve velfærdssamfundets overlevelse. Meget kortfattet kunne man identificere følgende tre, indbyrdes sammenhængende krisefænomener (Hegland, 1992, Hegland og Hulgård, 1998):

En *ressourcekrise*, der ytrede sig ved et så hurtigt stigende efterspørgselspres efter offentlige ydelser, at det var ved at ryste samfundsøkonomien. Efterspørgslen efter sundhedsydelser, forskellige pleje- og omsorgsydelser viste sig allerede på dette tidspunkt at være nærmest ubegrænset.

En *funktionskrise*, der ytrede sig ved at velfærdsstatens serviceydelser efterhånden stivnede i fastlåste strukturer og rutiner, der syntes at "leve deres eget liv". Velfærdsstatens standardiserede, funktions- og organisationsmæssige former kunne ikke længere helt tilfredsstillende belysningens nuancerede behov, i et samfund under hastig forandring.

En *legitimitetskrise*, der generelt ytrede sig som nogle tendenser til sammenbrud i den folkelige solidaritet, der hidtil havde båret velfærdsstaten frem. Bl.a. var de generationer, der selv havde oplevet et samfund uden et veludbygget, socialt sikkerhedsnet, ved at ud-dø, således at den direkte, historiske erindring som basis for samfundsmæssig solidaritet mistede sin kraft. Og selve den velfærdsstatslige konstruktion betød, at den sociale solidaritet, der alligevel var til stede i den danske befolkning blev anonymt formidlet via skattebilletten og overladt til professionelle socialarbejdere at udøve i praksis.

Som en reaktion på disse tre indbyrdes forbundne kriser og i forlængelse af det generelle samfundsmæssige opbrud i gamle værdier og normer, som ikke mindst 68-generationen var bærer af, opstod op gennem 1970erne en lang en lang række, spontant og fra nede-organiserede sociale eksperimenter og forsøg. Mange af eksperimenterne vil vi i dag karakterisere som sociale virksomheder, og bag de nye organisationer stod kreative sociale entreprenører. Spektret strakte sig fra beboeraktiviteter og -huse i byerne til økologiske landbrugsprojekter og vindmøllebygning i landområderne. Nogle eksperimenter var farverige og flagrende døgnfluer, mens andre kom til at få en varig betydning, enten ved at afsætte nogle helt nye spor i velfærdssamfundet, eller ved at fungere som ændringsimpulser indenfor de eksisterende institutioner og systemer. På det sociale område kan nævnes krisecentrene for voldsramte kvinder, de "alternative institutioner" for børn og

unge, udviklingen af en fornyet efterskolebevægelse, bofællesskabernes indmarch inden for omsorgen for psykisk udviklingshæmmede og sindslidende, daghøjskolerne og produktionsskolerne for arbejdsløse. Også i den anden socialøkonomiske bølge stod Danmark stærkt internationalt. Fra begyndelsen af 1980erne da velfærdsstatens krisesyntomer begyndte at blive alment kendt, og skiftende politikere formulerede, at velfærdsstaten bevægede sig 'mod afgrundens rand', hvorfor 'opdriften i de offentlige budgetter måtte standses' kom den fra neden initierede bølge af sociale forsøg og eksperimenter gradvist ind i varmen som ét af svarene på velfærdsstatens krise. Op gennem 1980erne tilflød der således ikke mindre en milliard kroner fra offentlige forsøgs- og udviklingsprogrammer til forsøgsprojekter inden for de kulturelle, sociale og sundhedspolitiske områder. Forsøg som vi i dag ville karakterisere som eksempler på socialt entreprenørskab.

Den tredje socialøkonomiske bølge har ramt verden siden slutningen af 1990erne, og blev næsten indvarslet med Charles Leadbeaters skrift "*The Rise of the Social Entrepreneur*" fra 1997. Den tredje socialøkonomiske bølge er karakteriseret ved, at alle tre typer SE (social economy, social entrepreneurship og social enterprise) er genstand for stor opmærksomhed på efterhånden globalt plan. For det første arbejder organisationer i den tredje sektor med at reformulere balancen mellem traditionelle former for fortalervirksomhed og interessevaretagelse med det at sælge serviceydelser på markedet for velfærdsgoder. For det andet bliver strategier til fremme af SE indarbejdet i offentlige politikker og strategier til fornyelse af velfærdssamfund på globalt plan. Arbejdet med at udarbejde en national strategi for socialt iværksætteri udviklet af et partnerskab med deltagelse af aktører fra alle tre sektorer, indskrives i denne bevægelse.

Danmark i Verden

Mens Danmark i international sammenligning stod stærkt under de to første socialøkonomiske bølger, er vi kommet lidt langsommere fra start under den tredje. Måske fordi der som vi så tidligere ikke er et oplagt politisk-ideologisk ejerskab til den socialøkonomiske strategi. Samtidig er den danske velfærdsstatsmodel sammenlignet med andre europæiske – og ikke mindst den engelske – kendetegnet ved et differentieret og tætmasket serviceydelssystem, som måske ikke levner så stort et initiativrum for sociale entreprenører. Men deri ligger måske også dens bæredygtighed på den lange bane. Lande som Storbritannien og Sverige formulerede allerede i 1990erne socialøkonomiske strategier. I

1997 besluttede den daværende socialdemokratiske regering i Sverige, at der skulle ned-sættes en tværministeriel gruppe, der blandt andet forfattede en rapport om ”Socialeko-nomi i EU-landet Sverige”, og allerede på dette tidspunkt var der altid store svenske dele-gationer tilstede, når der på internationale konferencer blev arbejdet systematisk med at formulere nationale og internationale strategier til fremme af socialøkonomiske virkemid-ler. I forlængelse af arbejdsgruppen blev der udpeget en minister med særligt ansvar for socialøkonomi. Men især Storbritannien har været europæisk pioner på området, og er uden tvivl det land i Europa, hvor socialt entreprenørskab og sociale virksomheder som et felt for strategisk satsning er slået stærkest igennem. Den britiske forsker Roger Spear har vist, hvordan SE i Storbritannien er blevet et brand, der spillede sammen med den politi-ske dagsorden, Tony Blair med ”New Labour” og i de senere år har sat et markant fodaf-tryk på det britiske samfund. For det første står SE stærkt i den britiske offentlighed blandt andet understøttet af The Guardians samarbejde med UnLtd om oprettelsen af fon-den for sociale entreprenører, Skoll Foundations årligt tilbagevendende Skoll World Fo-rum og celebrity personer som Jamie Oliver og Lord Andrew Mawsons stærke engage-ment i sektorens arbejde. For det andet arbejdes der systematisk med kompetenceudvik-ling i organisationer som Young Foundation / The School for social Entrepreneurs og University of East Londons Communiversity projekt. For det tredje oprettes der paraply-, lobby- og interesseorganisationer til at varetage sektorens interesser og idet hele taget promovere SE.

Sådanne organisationer spiller en hovedrolle som lokale og regionale fortalere for sociale entreprenører. For det fjerde er Storbritannien sandsynligvis det europæiske land, der på officielt plan har gjort mest for at fremme SE. På nationalt plan har de politiske initiativer adresseret tre hovedtemaer: 1. at skabe et miljø der kan understøtte udviklingen af SE. Blandt de værktøjer regeringen har taget i brug er: tværministeriel koordinering, direkte støtte til den tredje sektor, lovgivningsmæssige initiativer som oprettelsen af procedurer for etablering Community Interest Company. 2. initiativer til fremme af SE som forret-ningsplatform. Blandt de værktøjer regeringen har betjent sig af er støtte til forretnings-udvikling og træning blandt andet via incubators og netværksdannelse. 3. initiativer til ’måling’ af værdien af SE, blandt andet via anerkendelse af den værdi sektoren opbygger og ved at understøtte forskning i SE.

Rammebetingelser, anbefalinger og kompetenceudvikling

Hvis socialt entreprenørskab og sociale virksomheder skal være strategiske platforme for udvikling af fremtidens velfærdssamfund, er det afgørende hvordan sektoren og dens potentiale vurderes. Tabel 3 viser, hvordan SE kan forstås på to måder, der er markant forskellige.

Strategier til stimulering af socialt entreprenørskab

Perspektiv	Nøgleaktører	Politiske anbefalinger og virkemidler
Kommunitaristisk <i>Frivillighed</i> Det nære fællesskab Lokale foreninger	Lokale frivillige grupper og foreninger Frivillig sektor Ildsjæle	Bottom-up SE skabes lokalt og frivilligt "Small is beautiful" Opmuntring til frivillighed og privat ansvarlighed blandt individer og virksomheder
<i>Netværk</i> Intra ('stærke') og inter (svage) fællesskabsbånd	Entreprenører (bredt) Virksomheder og fonde Netværk i den private og frivillige sektor	Civilsamfundsnetværk Partnerskaber
Institutionelt <i>Komplekse relationer</i> mellem stat-, marked- og civilsamfund	Offentlige-, private- og tredje sektor institutioner Staten som medskaber af social kapital	Top down og bottom-up Rettigheder, programmer, politikker, strategier Opbygge kapacitet og kompetence
<i>Synergi</i> Lokalsamfundsnetværk Stat-marked-civilsamfunds relationer	Skiftende institutionelle konfigurationer Privat, tredje og offentlig Sektor	Co-produktion, Ansvarlighed Gennemskuelighed Koblinger

Kilde: Hulgård, 2007: 69; Woolcock, 2000.

Tabellen er inspireret af forskning i social kapital, der skelner mellem "bonding social capital" og "bridging social capital", hvor den første opbygges i afgrænsede fællesskaber, der bygger på en høj grad fælles identitet, mens den sidstnævnte forudsætter brobygning på tværs af grupper og sociale skel (Woolcock, 2000). For kommunitarismen udgør fællesskabet samfundets primære og samlende udgangspunkt. Det væsentlige er, at initiativer til at skabe sammenhængskraft kommer nedefra og ikke fra staten. Handlingerne er frivil-

lige og kan enten foregå på rent lokalt plan i frivillige foreninger suppleret af individuelle borgere og erhvervsledere eller i regionale og nationale netværk, som ikke er initieret, reguleret eller påvirket af den offentlige sektor. Frivillighed og netværksdannelse er nøgleordene i et kommunitaristisk perspektiv på SE. anbefalingerne til en national strategi og politiske tiltag vil derfor rette sig mod styrkelse af frivillighed og privat ansvarlighed gerne understøttet af netværksdannelse med aktører fra den private sektor og det civile samfund.

I det institutionelle perspektiv er SE båret frem af et skiftende og varierende felt af aktører fra samfundets tre sektorer. Der er tale om skiftende institutionelle konfigurationer. Staten og de offentlige institutioner er ikke blot rammesætter, men en aktiv co-producent og blandt andet som en konsekvens af tredje decentralisering tilstede lokalt, hvor de sociale entreprenører opererer. Nøgleordene er her co-production og synergi med respekt for de sektorielle udgangspunkter hver enkelt deltager bidrager med. Forskere som Theda Skocpol (USA), Robert Putnam (USA), Jürgen Habermas (Tyskland), Per Selle (Norge), Bo Rothstein (Sverige) og Richard M. Titmuss (Storbritannien) har alle påpeget, at det er de historiske relationer mellem civile organisationer og staten, der har skabt sammenhængskraften og den nødvendige sociale kapital i de moderne velfærdsstater. Habermas har udviklet en 'slusemodel', der viser hvordan input fra det civile samfund gradvist importeres af det politiske system. Robert Putnam, som mere end nogen har vist hvorfor de sociale entreprenørers væsentligste produktionsmiddel, den sociale kapital, især findes i de nordiske velfærdsstater: "...the universal characteristics of many welfare states, particularly in the Nordic countries, to my mind represents a form of or encourages a kind of bridging social capital precisely because it encourages people to think of themselves as members of a broader national community and not merely worrying about their own family or mediate neighbors⁹.

Med dette in mente ligger der en stor udfordring i at udfordre grænserne mellem det kommunitaristiske og det institutionelle perspektiv på SE og gå på tværs af rent lokalt baserede frivillige former og de tværgående mere rettighedsbaserede. Ikke blot social kapital udvikles både bottom up og top down. Det samme gør socialt entreprenørskab og sociale virksomheder, hvilket kan illustreres med udgangspunkt i en analyse af behovet for kompetenceudvikling i socialt entreprenørskab.

⁹ Ekstrakt af telefoninterview med Robert Putnam, maj 1999, gennemført af Lars Hulgård.

Kompetenceudvikling i SE

Innovation og socialt entreprenørskab hænger også sammen med uddannelse og kompetenceudvikling. Det hænger tæt sammen med livslang læring. I Danmark har der været en stigende opmærksomhed på behovet for at udvikle uddannelsesinstitutionernes og de studerendes kompetencer inden for (socialt) entreprenørskab ud fra en forestilling om at øget viden om innovation og forandringsprocesser fører til bedre konkurrenceevne og lokal udvikling (Undervisningsministeriet, 2006; 2004; 2003 og 2002). Det er håbet, at uddannelse evner at bringe Danmark ind i den europæiske elite på iværksætterområdet gennem en formidling af entreprenørielle kompetencer, ved at fungere som kulturbærende institutioner og at være medspillere i regional erhvervsudvikling. Den nationale GEM undersøgelse i 2008 fokuserede på entreprenørskab og uddannelse og her dokumenteres, at Danmark ligger blandt de 10 bedste i sin udvikling af entreprenørielle egenskaber og færdigheder i folkeskolen, men at denne førerposition mistes i det efterfølgende uddannelsesforløb. Således ligger Danmark langt længere nede når vi skal vurdere på vores evner til at udvikle innovation og entreprenørskab i ungdomsuddannelse samt de mellemlange og videregående uddannelser (Schøtt, 2008; Vintergaard, Vestergaard og Fernvall, 2007). Der er defineret nogle klare mål for hvilken rolle uddannelse kan spille i udviklingen af innovation og entreprenørskab, men det er som vi kan se en længere og mere krævende proces at realisere disse. GEM analysen i 2008 konkluderer, at entreprenører, som defineres som startere, ejere og ledere påvirkes af deres uddannelse, træning, kompetence og netværk således, at entreprenører med lang videregående uddannelse, med træning, med kompetence og med omfattende netværk ofte har særligt høje forventninger til vækst og udvikling. Hvorvidt dette også gør sig gældende for sociale entreprenører ved vi faktisk ikke, men forventer at få større indblik i dette ved GEM analysen 2009, som har sit fokus på socialt entreprenørskab.

Innovative og entreprenante kompetencer og handlinger er læreprocesser af en særlig karakter og som kræver særlige pædagogiske og faglige læringsforløb. En række analyser fremhæver, at disse kompetencer bør styrkes indenfor alle uddannelsessystemer i Danmark: i folkeskolen, i ungdomsuddannelserne, i de mellemlange og videregående uddannelser og i efter- og videreuddannelse. Men hvilket indhold tænkes på når vi taler om at styrke de innovative og entreprenante kompetencer? I første omgang kan vi sige, at det er læreprocesser, som søger at etablere en tre-dimensionel læring og kompetenceudvikling, hvor der indgår viden (hvad ved du?) til en kunnen (hvad kan du?) formidlet af en gøren

(hvad gør du?). Disse læringsformer er for så vidt ganske velkendte i uddannelsesinstitutionerne, men det nye er forskydninger mellem disse tre former for læring med et større og mere kvalificeret fokus på det at handle og gøre (Kroman & Skånstrøm, 2006).

Social innovation og socialt entreprenørskab er således tæt forbundet til de måder man lærer på, til de måder som ny faglig viden præsenteres på og til den aktivitet, indflydelse og selvstændighed elever og studerende har mulighed for at udvikle.

<i>Kan social innovation og socialt entreprenørskab læres? om hvordan forskellige læringsformer skaber viden, handlerum og selvstændighed</i>	
<ul style="list-style-type: none">▪ Problemorienteret projektarbejde▪ Frigørende pædagogik▪ Erfaringspædagogik▪ Vilde læreprocesser▪ Social læring▪ Fremtidsværksted▪ Eksperimentelle laboratorier▪ Virksomhedsspil▪ Innovation camps	<ul style="list-style-type: none">▪ Klasseundervisning▪ Stærk lærerstyring▪ Forhåndsbestemt viden – pensum som skal indlæres og reproduceres▪ Autoritær pædagogik▪ Praksis og mesterlære - som skal kopieres ikke udfordres

Læringsformer, undervisning og samspil med lærere og medstuderende er således afgørende for, hvorvidt der kan skabes rammer for at elever, studerende og voksne professionelle kan udvikle kompetencer som kan styrke social innovation og socialt entreprenørskab. Udviklingen af disse kompetencer forudsætter altså dynamiske og inspirerende undervisningsrammer og et fokus på praktiske sammenhænge. En antologi om tværfaglighed i entreprenørskab peger på, at tværfaglige undervisningsforløb, kreative problemfokuseringer, interaktive læringsforløb samt en udstrakt brug af casearbejde kan skabe et læringsmiljø som kan styrke innovation og socialt entreprenørskab (Lundgaard Andersen og Hulgård, 2008).

Når disse kompetencer i stigende grad søges implementeret i det danske uddannelsessystem vil resultatet formodentligt være, at den private og offentlige sektor samt civilsamfundet vil blive orienteret mod en mere entreprenøriel praksis og tilgang. I dag kan vi indenfor det sociale og sundhedsmæssige felt, i det boligsociale arbejde, blandt de socialt

udsatte, i idrætsaktiviteter, i socialøkonomiske virksomheder iagttage en klar orientering mod, hvordan social innovation og socialt entreprenørskab kan styrkes ved at have et stærkt fokus på medinddragelse og kompetenceudvikling. Der er ingen tvivl om at en kvalificeret opmærksomhed mod kompetenceudvikling udgør en væsentlig udviklingskraft i de nordiske velfærdsstater – på linje med velegnede institutionelle rammer og ressourcer. I disse år tydeliggøres det, at civilsamfundet, socialt entreprenørskab og det frivillige sociale arbejde også indgår i denne tendens gennem styrkelse af uddannelse, læring og kompetenceudvikling.

Afslutning

Når vi beskæftiger os med socialt entreprenørskab, må vi acceptere at bevæge os i et farvand fyldt med paradokser: Formålet med iværksætter og entreprenørskab er at bryde op i gængse procedurer og skabe fortsat innovation. Schumpeter kaldte det for 'kreativ destruktion'. Men samtidig er formålet med den sociale indsats i høj grad at skabe sammenhængskraft og social bæredygtighed. Socialt entreprenørskab retter sig med andre ord mod at skabe innovation (kreativ destruktion) med henblik på social værdidannelse og større bæredygtighed i det enkelte menneskes liv såvel som i samfundets. Socialt entreprenørskab og sociale virksomheder befinder sig krydsfeltet af de tre sektorer; men samtidig udgør det civile samfund en særlig position, og er den institutionelt svageste af de tre sektorer. Civilsamfundets mangfoldige sociale aktiviteter er på vej mod at blive *hybride aktiviteter*. De befinder sig i krydsninger mellem det folkeligt brede og det specialiserede smalle, mellem det frivillige engagement og den professionelle kunnen, mellem den betingelsesløse relation og den målrettede udvikling, mellem den medmenneskelige væren og de udviklede kompetencer. I et kort signalement kan vi se dette i den nyetablerede Foreningshøjskole, som tilbyder kompetenceudvikling indenfor mange forskellige områder i det frivillige sociale arbejde; i uddannelsespuljen bestyret af Frivilligrådet som kan søges af de frivillige sociale foreninger til egen udvikling af efteruddannelse og kurser; i de forskellige organiseringer som FriSe og Frivilligt Forum; i forskellige puljer som PUF og etableringer af Frivillig Centre og Center for Socialøkonomi; i etableringen af Center for Socialt Entrepreneørskab, der har forskning og kompetenceudvikling som et formål. Endelig medfører den kommunale kontraktliggørelse og udliciteringsbølge større krav om kompetencer og viden, idet de formelle krav til opgaveløsninger og evalueringskrav ikke

længere alene kan løftes af de frivilligt aktive (Malmgren, 2008; Evaluering af uddannelsespuljen, 2006). Samtidig ser vi i disse år en stigning af mere klassiske entreprenørkompetencer som markedsføring, strategi, forretningsøkonomi og planlægning, politisk forhandling, bestyrelsesarbejde, mv.

Denne udvikling er således med til at trække dele af det frivillige sociale arbejde længere over mod større grader af formel kompetenceudvikling, som forudsætning for detaljerede opgaveløsningsbeskrivelser og procedurer. Der er for så vidt ikke noget i vejen for at mere viden kan styrke kvalitet og opgaveløsninger i civilsamfund og frivillige sociale aktiviteter. Men i kølvandet på de krav, der knytter sig til kompetenceudvikling, kan civilsamfundet og de frivillige sociale kræfter undergå forandringer, som kan risikere at underminere dets kraft og saft. Her tydeliggøres endnu et dilemma. Når frivilligt socialt arbejde trækkes ind i de offentlige opgaveløsninger sker det som oftest som komplementære partnere. Den kommunale sektor har ikke indtil videre været i stand til i tilfredsstillende grad at løse de sociale og sundhedsmæssige problemer, som står i centrum for dele af det frivillige arbejde. Derfor er evne til 'betingelsesløst at solidarisere sig med sine brugergrupper' og 'den frivillige sektors kritiske, demokratiske og metodeudviklende rolle' afgørende vigtig. Det bliver nødvendigt at følge, hvad der sker med denne rolle, i det omfang frivilligt socialt arbejde bliver til professionelt drevne sociale virksomheder ledet af professionelle sociale entreprenører.

Litteratur

Andersen, Linda Lundgaard, Lars Hulgård og Lise Bisballe (2008) "Socialt entreprenørskab i Danmark – et aktuelt signalement", *CSE Årsrapport 2008* (Andersen og Hulgård, red.) Roskilde Center for Socialt Entrepreneurskab.

Austin, James, Stevenson, Howard, Wei-Skillern, Jane (2003) *Social Entrepreneurship: Same, Different or Both?* Social Enterprise Series nr. 28. Harvard Business School

Boje, Thomas P, Fridberg Torben, og Ibsen, Bjarne (2006) *Frivillighed og Nonprofit i Danmark – omfang, organisation, økonomi og beskæftigelse*. Socialforskningsinstituttet.

Borzaga, C. & J. Defourny (2001) *Social Enterprises in Europe*. London: Routledge

Borzaga, C. & J. Defourny (2001) *The Emergence of Social Enterprise*. London: Routledge

Borzaga, C. & A. Santuari (2003) New Trends in the Non-profit Sector in Europe: The Emergence of Social Entrepreneurship. I: OECD. *The Non-profit Sector in a Changing Economy*. pp. 31-56

Evers, A. (2001) The significance of social capital in the multiple goal and resource structure of social enterprises. I: C. Borzaga & J. Defourny (eds.). *Social Enterprises in Europe*. London: Routledge

Gawell, Malin (2008) *Soci(et)al entrepreneurship and different forms of social enterprises in current Swedish debate*. Paper for the EMES/ ISTR Conference 2008 in Barcelona, Spain.

Habermas, Jürgen (1996) *Between Facts and Norms*. Cambridge: Policy Press

Hulgård, Lars, Lise Bisballe, Linda Lundgaard andersen og Roger Spear (2008) *Alternativ beskæftigelse og integraton af socialt udsatte grupper*. CSE Publications 02:08. Roskilde: Center for Socialt Entreprenørskab.

Hulgård, Lars (2007) *En kritisk indføring i socialt entreprenørskab*. Hans Reitzels Forlag

Hulgård, Lars (2002) ”Civilsamfund eller social capital – en institutional kritik af Habermas og Putnam inspirerede civilsamfundsteorier”. *Dansk Sociologi*, December 2002.

Hulgård, Lars and Thomas Bisballe (2003). ”Governance og netværksstyring i krydsfeltet mellem sociale fællesskaber og politik”, in Karina Sehested (ed.), *Den netværksstyrede by*, København: Akademisk Forlag.

Ibsen, Bjarne, Boje, Thomas P og Fridberg Torben (red.) (2008): *Det frivillige Danmark*. Sydjysk Universitetsforlag.

Ibsen, Bjarne og Habermann, Ulla (2005): Definition af den frivillige sektor i Danmark – *Frivillighedsundersøgelsen – en kortlægning af den frivillige sektor i Danmark. Arbejdsrapport*. Frivillighedsundersøgelsen

Jacobsen, Gurli (2000) CIRIEC: *The Enterprises and Organizations of the Third System in the European Union. A strategic Challenge for employment, vol.1 and Country studies, vol.2: "Denmark"* pp: 51-81. CIRIEC, Liege

Koch Nielsen, Inger, Henriksen, Lars Skov, Fridberg, Torben og Roesdahl David (2005): *Frivilligt arbejde. Den frivillige indsats i Danmark*. Socialforskningsinstituttet.

Undervisningsministeriet (2002) *Bedre uddannelser, Handlingsplan*

Kroman, John og Skånstrøm, Lasse (2006) *Tidsskriftet Udvikling*, 2006/1

Mair, Johanna & Noboa, Ernesto (2003): *The Emergence of Social Enterprises in the new Organizational Landscape*. Working Paper No 523, IESE Business School, University of Navarra. (S. 1 – 13)

Mair, J., J. Robinson and K. Hockerts (eds.) (2006) *Social Entrepreneurship*. Houndsmills: Palgrave Macmillan.

Mawson, A. (2008) *The Social Entrepreneur: Making Communities Work*. London: Atlantic Books.

Nicholls, A. (ed.) (2008) *Social Entrepreneurship. New Models of Sustainable Social Change*. Oxford: Oxford University Press.

Nyssens, M. (ed.) 2006 *Social Enterprise*. Oxon: Routledge.

Putnam, Robert D. (2000). *Bowling Alone*. New York, US & London, UK: Simon & Schuster.

Rådet for Frivilligt Socialt Arbejde (2006) Evaluering af Uddannelsespuljen for det frivillige sociale arbejde i 2006.

http://www.frivillighed.dk/filecache/17336/1185968168/evaluering_udd_pulje_20061.pdf

Schumpeter, Joseph A. (1934) *Theory of Economic Development*, Cambridge: Harvard University Press

Schøtt, Thomas (2008) Education, Training and Networking for Entrepreneurship in Denmark 2008 – studied via Global Entrepreneurship Monitor University of Southern Denmark

Steyart, C and D. Hjorth (2006) *Entrepreneurship as Social Change: A Third Movements in Entrepreneurship*. Edward Elgar Publishing

Swedberg, Richard (2006) “Social entrepreneurship: the view of the young Schumpeter”. *Entrepreneurship as social change* (Chris Steyart and Daniel Hjorth, eds.). Cheltenham: Edward Elgar

Swedberg, Richard (2006) (ed.) *Entrepreneurship*. “Social entrepreneurship: the view of the young Schumpeter”. *Entrepreneurship as social change*, Cheltenham: Edward Elgar

Undervisningsministeriet (2003) *Iværksætterhandlingsplanen*

Undervisningsministeriet (2004) *Et samfund med plads til det frie initiativ*

Undervisningsministeriet (2006) *Entreprenørskab i de videregående uddannelser. Innovation og iværksætteri indenfor KVU og MVU*

<http://pub.uvm.dk/2006/entrepreneur/kap02.html>

Vintergaard, Christian, Vestergaard, Lene og Fernvall, Pål (2007) Kortlægning af iværksætter- og entrepreneurshipkurser ved de 8 danske universiteter. Efterårssemestret 2007. Forsknings- og Innovationsstyrelsen, Videnskabsministeriet

Yunus, M. (2008) *En verden uden fattigdom. Social virksomhed og kapitalismens fremtid.*
København: Informations Forlag.