



LUND UNIVERSITY

Sosialt Entreprenørskap

Sandal, Jan-U

2004

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Sandal, J.-U. (2004). *Sosialt Entreprenørskap*. (Lund Papers in Economic History; No. 96). Department of Economic History, Lund University.

Total number of authors:

1

General rights

Unless other specific re-use rights are stated the following general rights apply:

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

Read more about Creative commons licenses: <https://creativecommons.org/licenses/>

Take down policy

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

LUND UNIVERSITY

PO Box 117
221 00 Lund
+46 46-222 00 00

Lund Papers in Economic History



No. 96, 2004

General Issues

Sosialt Entreprenørskap

Jan-U. Sandal

Lund Papers in Economic History
ISSN 1101-346X
ISRN LUSADG-SAEH-P--04/96--SE+20

© The author(s), 2004 Jan-U. Sandal

Printed by KFS, Lund, Sweden, 2004

Orders of printed single back issues (no. 1-65)

Department of Economic History, Lund University
Postal address: P.O. Box 7083, S-220 07 Lund, Sweden
Telephone: +46 46 2227475
Telefax: +46 46 131585

Full-text electronic issues (no. 60, 61, 66--)

www.ekh.lu.se

Sosialt Entreprenørskap

Jan-U. Sandal

Sammendrag

Under industrisamfunnets fremvekst i det 20. århundre ble den sterke stat med sentral styring toneangivende for den sosiale utvikling i de skandinaviske land. Velferdsstatens byråkrati er tilsynelatende et effektivt apparat for kontroll, produksjon og fordeling av sosial omsorg basert på industrisamfunnets behov, men det samme apparat er mindre egnet for utvikling til følge av endrede forhold i den omkringliggende verden. Sentralt dirigert omsorg passer ikke alle og overgangen til tjenestesamfunnet krever sin løsning. Sosialt entreprenørskap kan være en metode å bruke for å tilnærme seg en løsning på den tilsynelatende umettelige og stadig ekspansivt voksende etterspørsel av menneskers behov for hjelp og trøst som de tradisjonelle og vel innarbeidede aktører på den allerede eksisterende arena fra industrisamfunnets tid ikke formår å imøtekomme på en god og tilfredsstillende måte. To prinsipper står mot hverandre; byråkratiets hierarkiske maktapparat hvor informasjon meddeles fra toppen og det private entreprenørskap på lokalt plan med kollegial medvirkning fra interessentenes side. Sosialt entreprenørskap er både et begrep og et fenomen som i svært liten grad er omtalt i skandinavisk sammenheng. Nyere empirisk forskning i Skandinavia viser at det forretningsmessige entreprenørskap er et relevant forskningsområde hvis resultater peker i retning av at det private initiativ hos helt alminnelige mennesker, uten overstyring fra sentrale myndigheter side, er en sterk drivkraft til utvikling i det økonomiske system. En parallell kan kanskje finnes i det sosiale entreprenørskap.

Innledning

Sosialt entreprenørskap er et virkeområde som de seneste to desennier er gitt en stadig større oppmerksomhet både i den internasjonale forskning og i det praktiske liv. Sosialt engasjement er likevel ikke et nytt fenomen i samfunnet. Sosial omsorg for mennesker innenfor alle områder er gjennom tidene blitt tatt hånd om av en rekke formelle og uformelle aktører som f. eks. trossamfunn, ordener, stater, politikere,

frivillige organisasjoner, bedrifter, familien eller privatpersoner. Sosialt entreprenørskap er et relativt nytt begrep som dekker både ny og gammel virksomhet i produksjon og distribusjon av sosial omsorg.

I det preindustrialiserte samfunnet var innslaget av frivillighet i det sosiale omsorgsarbeidet omfattende og både behov og muligheter for det private initiativ var stort. Under industrisamfunnets fremvekst i det 20. århundre ble den sterke stat med sentral styring toneangivende for den sosiale utvikling i de skandinaviske land, mens den nordamerikanske modellen ble preget av industrimagnatenes engasjement gjennom sosial ingeniørkunst og ved amerikansk velferds kapitalisme (Carlson 2003). Velferds kapitalisme innebar at de store foretakene fungerte som leverandører av sosial velferd ved at de tok det sosiale ansvar for sine ansatte. U.S. Bureau of Labor Statistics definerte 1919 velferd i foretakets regi som (Bulletin 1919: 8):

Allting som bidrar til de ansattes intellektuelle eller sosiale godt befinnende og forbedring utover lønnen og som ikke er en nødvendighet i industrien eller foreskrevet i loven.*

I de amerikanske storforetakene var det et utpreget ingeniørmessig syn på arbeidskraften og ofte ble kvinnelige sosiale ingeniører ansatt for å sørge for kommunikasjonen mellom leder og arbeider. De store velferdsstater som vokste frem i Europa på 1900-tallet var også preget av et ingeniørmessig menneskesyn, men her er det i første rekke mennene på statens kommandotopper som er blitt betegnet som sosiale ingeniører.

Velferdsstaten har opplevd oppgang og krise og utgangspunktet for sosial omsorg er endret. Sentralt dirigert sosial omsorg slik den sosialdemokratiske velferdsstaten er organisert, passer ikke alle. Apparatet fra industrisamfunnet brytes ned, og bildet er mer splittet; nye grupper omfattes av de som defineres som fattige. Arbeidsledige, kvinner, barn, eldre og syke, som er noen av de klassiske sårbare sosiale grupper i industrisamfunnet, utgjør ikke lenger enhetlige definerbare og eksklusive grupper. Innvandrere, flyktninger og studenter i alle aldre, er bare noen av de nye grupper som også kan komme inn under samme begrep. Ulike tider krever ulike løsninger for produksjon, finansiering og distribusjon av sosial omsorg og man kan ikke forvente at bare en type løsning er gangbar. Både behovet og mulighetene for private initiativtakere i den sosiale sektor varierer over tid. Overgangen til tjenestesamfunnet krever sin løsning. Samtidig er det både et tiltagende behov og økede muligheter for sosiale entreprenører.

* Oversettelse av sitater fra engelsk till norsk er gjort av forfatteren.

I vår tid, på tross av global økonomisk vekst og velstand, og ikke minst i de sosialdemokratiske stater med en utviklet fordelingspolitikk, fremstår tilsynelatende menneskers behov for hjelp og trøst større enn noen gang tidligere. De tradisjonelle og vel innarbeidede aktører på den eksisterende arena fra industrisamfunnets tid formår ikke å løse alle oppgavene som den nye tids krav stiller på fordeling, produksjon, konsept og vekst i etterspørselen av sosial omsorg knyttet til et marked i eksplosjonsartet utvikling. Det er under disse forhold sosialt entreprenørskap har vist en ekspansiv utbredelse, fra lokalt til globalt marked, fra forretningsmenns initiativtaking til samarbeid og sammenslutninger mellom representanter for politikk, næringsliv og trossamfunn, og på tvers av gamle skiller mellom mennesker basert på rase, kjønn, alder og sosial tilhørighet.

Sosialt entreprenørskap er et interdisiplinært og komplekst fagområde i en ekspansiv utvikling. Noen grunnleggende og allmenne kriterier på sosialt entreprenørskap vil her, utfra aktuell litteratur på området, bli tatt opp til analyse og avgrensing i forhold til det rent forretningsmessige entreprenørskapet vil bli trukket opp.

Velferdsstaten, makt og stagnasjon

I den moderne og velutviklede sosialdemokratiske velferdsstaten er det myndighetenes oppgave å forsyne landets borgere, både de yrkesaktive og de som står utenfor verdiskapningsprosessen med de sosiale omsorgsgoder som, i takt med den politiske, økonomiske, kulturelle og velferdsmessige utvikling, både kreves og muliggjøres. Bedriftenes oppgaver har i ansettelsesforhold vært begrenset til å betale tariffmessig, eventuelt personlig avtalt lønn (her innbefattet også tvungen eller frivillig premie til pensjon) til rett tid og derutover følge aktuell lovgivning på området, i første rekke arbeidsmiljølovgivningen, alt i den hensikt å skape trygge og sikre ansettelsesforhold (og stabilitet på arbeidsmarkedet) og fremme likestilling og likeverd i arbeidslivet. Riktignok finnes det spredte eksempler hvor enkeltstående foretak har tilbudt en eller annen form for sosiale tjenester til sine ansatte (i første rekke til sine pensjonister) men denne type tilbud kjennetegnes av å være et tilbud om frynsegoder mer enn å være et tilbud om basale, grunnleggende og helt nødvendige sosiale omsorgstjenester.

Velferdsstatens administrative system kjennetegnes av makt og autoritetsutøvelse i en byråkratisk modell i tradisjon med Max Webers tanker (Fivelsdal 1971: 5):

”Troen på de legale lovers gyldighet og på den saklige kompetanse, som bygges på rasjonalt oppstilte regler, altså: En lydig innstilling i utøvelsen av reglementerte plikter, et herredømme slik det øves av den moderne ”statstjener” [...] [innebærer] at [...] herredømmet møter villighet til å føye seg”.

Foruten interesser av forskjellige slag beror denne type føyelighet i følge Max Weber (Fivelsdal 1971: 5) på reelle og håndfaste motiver som frykt og håp: ”Frykt for hevn fra magiske krefter eller fra makthaveren, håp om dennesidig eller hinsidig belønning.” I de byråkratiske organisasjoner er den legale makt satt i system gjennom en rekke prinsipper for styring i den hensikt å oppnå rasjonell og effektiv utnyttelse av ressurser og lik saksbehandling uavhengig av personlige motiver og interesser hos den enkelte ansatte. Velferdsstaten finner i byråkratiet et tilsynelatende effektivt apparat for kontroll, produksjon og fordeling av sosial omsorg, men det samme apparat er mindre egnet for endring (utvikling) til følge av endrede forhold i den omkringliggende verden.

Byråkratiets dysfunksjoner er mange og dens hierarkiske og formelle struktur hvor de ansatte styres med et ingeniørmessig syn som om de var maskiner har klare begrensninger og kan virke som en trussel mot enkeltindividet og dets integritet. I produksjon og fordeling av sosiale omsorgsgoder står de ansatte som er plassert lengst ned i det hierarkiske system nærmest brukerne, utfordringene og problemene slik det fremstår i det daglige liv, men den enkelte ansatte har ikke mulighet til på eget initiativ å gripe inn i situasjonen ettersom alle beslutninger tas på et høyere nivå i systemet. Velferdsstatens beslutninger om produksjon og fordeling av sosial omsorg tas i toppen av det hierarkiske maktbyråkrati og ettersom de ansatte verken har eiendomsrett eller disposisjonsrett over produksjonsmidlene eller omsorgsressursene utelukkes de fra å være delaktige i innovative og entreprenørielle handlinger på det lokale plan. Enhver endring (utvikling) av produksjon og fordeling av sosial omsorg må i velferdsstatens byråkratiske apparat ha sitt utspring i hierarkiets maktelite og det står i motsetning til det individuelle entreprenørskap.

Hva er en entreprenør?

Begrepet ”entrepreneur” er opprinnelig fransk, det er utledet av verbet ”entreprendre”, som betegner en person som får saker og ting gjort, og har røtter som strekker seg svært langt tilbake i tid. De franske fysiokrater introduserte entreprenøren som et analytisk begrep i økonomisk teori og tilskrev entreprenøren en sosial rolle i den

økonomiske utvikling (Cantillon 1755). I nyere tid er det i første rekke Joseph A. Schumpeters teori om entreprenøren som har vunnet stor oppmerksomhet og dermed også høstet mye kritikk (Schumpeter 1934). Schumpeters teori om entreprenøren skildrer helt vanlige menneskers liv og drømmer og ikke en "helt på sin hvite hest", noe som ikke er en uvanlig kritikk av den schumpeterianske entreprenør (Sandal 2003). I følge Schumpeters teori kommer disse menneskene oftest fra de lavere sosiale samfunnssjikt, de er misforståtte, forfulgte og forhatte fordi de trosser og går i mot det som er vanlig i samfunnet. Både i teorien og i empirien fremstår entreprenøren som en sosial endringsagent som gjennom å utføre nye kombinasjoner tjener en entreprenørprofitt som i sin helhet tilfaller ham alene. Entreprenørprofitten er selve beviset på at den nye ide var berettiget og streben etter denne type profitt er utviklingsmekanismens drivende kraft fordi entreprenøren alltid motiveres av profitt og aldri av høy lønn.

I det forretningsmessige entreprenørskap er innovasjon et sentralt begrep. Innovasjon representerer et relativt skarpt brudd med etablerte måter å gjøre ting på og skaper på denne måten i sitt innerste vesen en ny ferdighet, evnen til å gjøre noe som ikke kunne gjøres tidligere, eller i det minste ikke så godt, eller så økonomisk. Ifølge Schumpeter resulterer innovasjonen i etableringen av en ny produksjonsfunksjon, en endring i oppsettet av muligheter som definerer hva som kan bli produsert og hvorledes.

Denne forretningslivets entreprenør, som i mer enn 200 år har vært gjenstand for oppmerksomhet fra en lang rekke fremtredende forskere innen økonomi, økonomisk historie, sosial teori og etter hvert også i et stort omfang av andre fagdisipliner, er blant annet tilskrevet en stor del av æren for og rollen som utviklingsmekanismens forklarende faktor og drivende kraft. Det enkeltstående individs entreprenørielle handlinger har skapt økonomisk overskudd i de samfunn hvor dette utviklingsforløp har kunnet finne sted. Derigjennom har vellykket entreprenørskap gitt muligheter for et bedre liv for langt flere mennesker enn hva andre innsatser fra grupperinger av politikere, reformatorer, trossamfunn, rebeller og et utall av andre sosiale agenter og fenomener kan tilskrives.

Hva er sosialt entreprenørskap?

Ifølge Klaus Schwab (2002) er sosiale entreprenører heltene og heltinnene av det 21. århundre. Deres utholdenhet, genialitet og streben etter høye mål setter nye verdistandarder, håp og inspirasjon for alle mennesker. Sosiale entreprenører deler underliggende kjerneverdier,

uavhengig av om de arbeider med fornybar energi, mikrofinans, matforsyningsprogrammer, helse, utdanning eller innenfor andre områder. Blant disse verdier er det en klar oppfatning av at ethvert menneske har kapasitet til å medvirke på en meningsfull måte til økonomisk og sosial utvikling. Sosiale entreprenører bryter fastlagte mønstre og vaner. De utfordrer den måten ting tradisjonelt har blitt gjort på, noe som innebærer at man ofte finner unike måter å kombinere utprøvd praksis på med innovasjon i løsningen av komplekse problemer.

I følge Joshua Venture (2003) er sosiale entreprenører individer som benytter forretningsmessige, ledelses og nonprofitt prinsipper i sin streben etter fundamentale sosiale endringer og for berikelse av menneskers livsførsel på det lokale nivå.

Begrepet "social entrepreneur" begynte for første gang å flyte inn i det amerikanske folks bevissthet sent på 1990 tallet, etter at professor Gregory Dees ved Duke universitetet definerte begrepet på oppdrag av Kauffman Center on Entrepreneurial Leadership ved Ewing Marion Kauffman Foundation (Joshua Venture 2003).

Gregory Dees (2002: xxx, xxxi) definerer sosiale entreprenører på følgende måte:

Sosiale entreprenører skiller seg fra forretningsentreprenører på mange måter. Hovedforskjellen er at sosiale entreprenører starter sin aktivitet med en eksplisitt sosial hensikt i tankene. Deres hovedhensikt er å gjøre verden til et bedre sted for alle. Dette påvirker hvordan de måler sin suksess og hvordan de strukturerer sine entrepriser. Det beste mål på suksess for sosiale entreprenører er ikke hvor mye profitt de kan gjøre men i hvilken grad de skaper sosial verdi. Sosiale entreprenører opererer som endringsagenter i den sosiale sektor.

Den sosiale entreprenør er en annen type leder enn hva beslutningstakerne på de høyeste nivåer i globale organisasjoner representerer fordi denne type leder er beskjeftiget med sosial transformasjon ved å benytte entreprenørielle ferdigheter og derved bidra til å løse oppgaver knyttet til endringsproblematikk på det lokale plan (Schwab 2002).

Peter C. Brinckerhoff (2000: 12) peker på at sosiale entreprenører har mange karakteristika hvorav en type handling, å stadig sørge for nye måter å utføre oppgavene på og tilføre øket verdi til eksisterende virksomheter fremstår med særlig styrke:

[...] faste og konsekvente forbedringer av tilbudene og konstant utvidelse av verdien i tjenestene, sett fra det publikums side som blir betjent av den sosiale entreprenør og sett med øyne fra menneskene som betaler for tjenestene, er en absolutt nødvendighet hvis en skal bli og fortsatt være en sosial entreprenør.

Hva er hensikten med sosialt entreprenørskap?

Hovedhensikten med sosialt entreprenørskap er å gjøre verden til et bedre sted for alle mennesker. Alle mennesker har et ubenyttet potensial som kan komme til uttrykk i den sosiale entreprenørskapsprosess, både på giver- og mottakersiden. Det er verdi fremfor profitt som er målet for alle interessenter i det sosiale entreprenørskap, selv om aktive og konkrete handlinger nødvendigvis kan og oftest vil innebærer et økonomisk positivt resultat. Organisering av menneskelige ressurser på det lokale plan vil i et globalt perspektiv innebære at vellykket sosialt entreprenørskap spres til områder hvor de tilsvarende sosiale oppgaver ennå ikke har funnet sin løsning.

Sosiale entreprenører søker frem muligheter til forbedringer i samfunnet og de utfører endringer. De tar fatt i de bakenforliggende årsaker til problemene istedenfor å bare behandle symptomer. Og selv om de bare operer lokalt, har deres aktiviteter et reelt potensial til å stimulere global utvikling innenfor de utvalgte områder, være seg utdanning, helse og omsorg, arbeidsformidling og personalutvikling, miljøvern, kunststartene, eller en hvilken som helst annen sosial aktivitet.” (Dees 2002. xxxi)

Spredningen av vellykket sosialt entreprenørskap fra det lokale plan til en global arena er bare en av de mange positive frukter ved denne type utviklingsprosess, og viser at innovasjon i en sosial kontekst representerer et potensial som er grensesprengende, nettopp av den grunn at verdi som et uttrykt mål for en prosessuell endring vil finne rom for forandring uten hensyn til menneskers gitte sosioøkonomiske, psykologiske, politiske eller noen andre former for forutsetninger.

Hvilke handlinger utfører den sosiale entreprenør?

I likhet med forretningsentreprenøren kombinerer den sosiale entreprenør innovasjon med utnyttelse av finansielle midler og skaper derigjennom verdi. Den sosiale entreprenør setter sin anstrengelse inn nettopp på de områder hvor myndigheter og det frie markedet ikke har klart å skape et tilbud av viktige varer og tjenester for de som mest behøver det, nemlig de svakeste og fattigste som ikke kan betale (Schwab 2002). Gjennom en rekke aktiviteter utfører den sosiale entreprenør sine innovative handlinger:

- Valg av oppgave for å skape og opprettholde sosial verdi. For de sosiale entreprenører er oppgavene med sosial utvikling av største betydning, og det får prioritet fremfor profittakkumulering. Istedenfor å gå etter raske resultater søker de sosiale entreprenører etter måter å skape langsiktig utvikling på.

- Gjenkjenner og streber ubøyelig etter nye muligheter til å fremme målsetningene innfor de aktiviteter som er valgt. Der hvor andre ser problem finner entreprenørene løsninger. Sosiale entreprenører har en visjon om hvordan oppnå sine mål, og de har den besluttosomhet som er nødvendig for å nå sine målsetninger.
- Viser stort engasjement i den prosess som kjennetegnes av kontinuerlig innovasjon, adaptasjon, og læring. Sosiale entreprenører jakter etter innovative måter for å forsikre seg på at deres entreprise vil ha tilgang til nødvendige ressurser og kapital så lenge som det skapes sosial verdi.
- Handler med høy grad av risiko uten å være begrenset til bruk av likvide midler. Sosiale entreprenører er trent til å utrette mer med færre ressurser og til å innhente ressurser fra andre. De utforsker alle ressursmuligheter, fra det rent filantropiske til de kommersielle metodene i forretningsverdenen, men de er ikke bundet av normer og tradisjoner.
- Viser en opphøyet sans for ansvar ovenfor de utvalgte som betjenes og for den avkastning som skal skapes. Sosiale entreprenører tar de nødvendige skritt for å forsikre seg om at de skaper sosial verdi. De søker å fremskaffe reelle sosiale forbedringer for de som mottar støtte og for samfunnet men de vil også gi en attraktiv sosial og/eller finansiell avkastning til sine investorer. (Dees 2002)

Inntjeningsstrategien i en nonprofitt organisasjon vil som en hovedregel være konstruert i den hensikt å dekke de kostnader som det sosiale programmet og aktiviteter i nær tilknytning dertil forårsaker og ikke nødvendigvis være myntet på å gi en profitt (The Institute for Social Entrepreneurs 2003). Et unntak fra dette prinsipp ved det sosiale entreprenørskap vil være et hvilket som helst forretningsforetakende på det private marked for sosiale tjenester (social purpose business venture) hvis hensikt utelukkende er å tjene en profitt gjennom å skape verdi ved å tilfredsstille et betalende publikums ønsker knyttet til deres spesifikke sosiale problem (The Institute for Social Entrepreneurs 2003). Sosiale entreprenører benytter inntjeningsstrategiene for å tilstrebe sosiale mål og samtidig sørge for fortsatt entreprenøriell aktivitet ved å søke både finansiell og sosial avkastning på investeringene. Det sosiale entreprenørskap kan finansieres helt av eller i kombinasjon med lån, selvfinansiering, veldedige tilskudd eller ved myndighetens økonomiske bidrag eller ved den offentlige sektors direkte deltagelse. Sosialt entreprenørskap er kunsten å samtidig kunne oppnå finansiell avkastning og sosial verdi.

Hvem blir sosial entreprenør?

Selv om begrepet sosial entreprenør er relativt nytt er rollens innhold ikke fremmed i menneskets historie. Sosiale entreprenører har funnets til alle tider, deres oppgaver og problemløsningsmetoder har dog variert med de skiftende politiske, sosiale, teknologiske og økonomiske situasjoner. De har hatt en vital rolle i utviklingsforløpet ved å stake ut veier til en bedre fremtid. Sosiale entreprenører kommer fra vidt forskjellige miljøer, de har varierende interesser og de engasjerer sitt talent i et tilsvarende bredt spekter av utfordringer (Heskett 2002). Det finnes mange eksempler på internasjonalt anerkjente sosiale entreprenører, men de fleste har jobbet i det stille uten å motta verken hyllest eller rikdom for sin innsats. Mange har måttet jobbe i det skjulte og ført en kamp med begrensede ressurser og likevel oppnådd endringer til beste for menneskene. Noen kan nevnes, som f. eks. Moses, Martin Luther King, Gandhi, Emma Goldman og Buddha som alle representerer gode eksempler på sosiale entreprenører i et historisk perspektiv (Joshua Venture 2002).

Analysen av sosiale entreprenører i vår samtid viser at de sosiale entreprenører har mye til felles:

Men de som er *virkelig* fremgangsrike har i det minste en ting felles: De har en strategic service vision [...] et sett av ideer og aktiviteter som maksimerer løftet om resultater over investeringene rettet mot de veldefinerte mål og støttet av sterkt fokuserte handlingsstrategier. (Heskett 2002)

Entreprenører, være seg i profittmessig sammenheng eller i den sosiale sektor, bygger visjoner rundt kjerneideer. På den annen side er de ikke i stand til allerede ved oppstartingsstidspunktet å forutse og planlegge alle strategielementer ved sine handlinger som er nødvendige for å nå målene. De sosiale entreprenører må ha både evnen og viljen til å være utholdende gjennom en prosess som er kjennetegnet av prøving og feiling. Denne vilje til å lykkes kombinert med egenskapen av å fremsette gode ideer, på samme måte som en god leders utholdenhet og besluttsomhet i ledelsesfunksjonen i profittsektoren, er et vanlig kjennetegn på en sosial entreprenør (Heskett 2002).

Fire fremragende eksempler på sosiale entreprenører ifølge James L. Heskett (2002) er:

- Dr. Byrnes Shouldice som behandlet skadede soldater under den andre verdenskrig. Han benyttet prinsipper basert på kunnskaper fra veterinær og pediatrik medisin i sin behandling. Han utviklet et meget vellykket medisinsk/kirurgisk behandlingstilbud rundt ideen.

- Kommandør William Bratton - sjef for New York Police Department fra 1994 til 1996. Han utviklet en strategi rundt konseptet at kriminalitet kan overkommes og at politistyrken skulle måle, arbeide for, og belønne resultater istedenfor anstrengelser eller innsatser. Resultatet ble at New York by ble en av USAs tryggeste byer etter bare noen få år.

- Frances Hesselbein – øverste leder av USAs jentespeidere mellom 1976 og 1991 – som ledet organisasjonen gjennom en transformasjon konsentrert rundt konseptet at hver individuell jente er en klient. Planering, organisering og implementering ble rettet direkte mot hver enkelt jentespeider som hjelp til å oppnå den enkeltes fulle potensial. Organisasjonen oppnådde disse målene samtidig som dens etniske og rasemessige krets ble utvidet.

- Bill Strickland, Jr. – grunnlegger av Manchester Craftman's Guild i sin hjemby Pittsburgh – som har implementert en visjon i den hensikt å hjelpe risikoungdom å oppnå anerkjennelse i sitt samfunn gjennom studie, produksjon og fremstilling av kunst i et miljø hvor fremtreffelighet i omgivelsene så vell som utførelsen formidler et sterkere budskap enn hva de tradisjonelt orienterte offentlige skoles lærere var i stand til, og ville gjøre.

Sosialt entreprenørskap krever mer enn noen grunnleggende nye ideer. Det krever en person med visjonen, energien og utholdenheten til å lede gjennom implementeringen, noe som er et typisk kjennetegn ved de fire nevnte eksempler på sosiale entreprenører. Sosiale entreprenører har ofte den egenskap at de forstår klientenes behov, og

de som er virkelig fremgangrike tilpasser strategic service visions for hvert respektive område, være seg det gjelder givere, klienter, frivillige, eller samfunnet, for å nevne noen få (Heskett 2002).

Begrepene Strategic Service Vision, Value og Process Quality skal her nærmere analyseres.

Administrasjon, organisasjon og ledelse i det sosiale entreprenørskap

Demografi (alder, utdanning, inntekt etc.) og psykografi (livsstil, preferanser, frykt etc.) kan være viktige og relevante elementer i utformingen av en strategi i service systemet. Av de to er demografi av tradisjon mest og oftest benyttet på tross av at psykografi er av større relevans. Den utstrakte bruk av demografi skyldes blant annet at demografiske data har hatt større tilgjengelighet og i langt større grad har vært lettere å innhente enn psykografiske data. En stadig tilvekst av psykografiske data kombinert med dets relevans gjør at sosiale

entreprenører kan tilnærme seg markedet på en mer forsiktig måte og ”entreprenører som benytter seg av *strategic service vision* treffer sine markeder veldig presist, både i demografiske and psykografiske termer” (Heskett 2002). Å utvikle en Strategic Service Vision er like viktig for organisasjoner i det sosiale entreprenørskap som det er for profittselskaper i den private sektor i det ”*the strategic service vision* gir oss et rammeverk til å utvikle et sett av felles ’kjerne’ verdier, rutiner, og mål som deler part av en overgripende strategi” (Heskett 2002). Strategic Service Vision er det verktøy som gir organisasjonen svar på hvilke verdier og handlinger som skal ligge til grunn for den strategi som det sosiale entreprenørskap skal styres etter.

Enten man kjøper produkter eller tjenester, inngår en ansettelsesavtale eller gir et bidrag til en sosial organisasjon så ønsker mennesker å få en (mot-)verdi. Et aktuelt spørsmål reises dog i denne sammenheng og det er: Hva er verdi? Sosiale entreprenører er aktive i sine respektive sosiale prosesser uten egentlig å reflektere nærmere over spørsmålet av den enkle grunn at de intuitivt er inneforstått med at de implisitt overrekker denne type verdi som er selve berettigelsen for den aktivitet i hvilken de investerer sine egne og andres ressurser. Et forsøk på å definere verdi fremgår av ”the value equation”, utarbeidet av James L. Heskett (2002) og hans kolleger og er basert på ekstensive observasjoner:

$$\text{Value (for clients, staff, volunteers, donors, etc)} = \frac{\text{Results} + \text{Process Quality}}{\text{Cost} + \text{Ease of Access}}$$

Denne type definisjon inkluderer ikke alle betraktninger involvert i en enkeltstående transaksjon, men belyser de viktigste faktorene. Den enkeltvise faktor i verdiligningen som har vekket størst oppmerksomhet blant forskere, og da særlig innenfor servicemarkedsføringen, er Process Quality.

Foreløpige forskningsresultater viser at det er fem elementer i service kvaliteten som er av særlig betydning for klientene. De fem elementene er (Heskett 2002):

1. Pålitelighet (gjøre de tingene du sier du vil gjøre).
2. Tidsansvarlighet (gjøre det til den tid du har lovet å gjøre det).
3. Autoritet (utføre oppdraget på en slik måte at kundene forstår at du vet hva du gjør).
4. Empati (utføre oppdraget med et øye for kundenes behov).
5. Beviselig konkret handling (utføre oppdraget på en måte som lar kundene forstå at tjenesten er gjennomført).

Både the Strategic Service Vision og the Value Equation blir gitt stadig større oppmerksomhet hos giverne og en voksende betydning av resultater og indikasjoner på suksess er, i følge James L. Heskett, nødvendig for å tiltrekke seg aktuelle donatorer. Også klienter og frivillige innenfor det sosiale entreprenørskap krever resultater og prosesskvalitet i langt større grad nå enn før. Klienter møtes for ofte av upålitelighet, malplasserte tilbakemeldinger på sine behov fra mennesker hvis kompetanse kan isprørsettes på tross av hjelpearbeidernes empatiske holdninger, være seg disse er frivillige eller ansatte. Frivillige ønsker generelt å være delaktige i menigsfylte oppgaver og da særlig til tider som passer dem selv bedre enn det gjør for organisasjonen. Her vil utøvelsen av the Strategic Service Vision og the Value Equation innebære å styre forventninger, utvikle mer effektive verktøy for å sikre at de rette frivillige velger seg selv til organisasjonen og at organiseringen blir slik at ansvarliggjørelse for maksimal delaktighet i et kontinuerlig perspektiv muliggjøres.

Også samfunnet har en lang rekke behov å tilfredsstillere og søker å benytte et begrenset antall fremgangsrike sosiale entreprenører. Her vil utfordringen for organisasjonen være å begrense aktivitetsnivået til det eller de få områder som nøye er beskrevet i den strategiske service visjonen og som er analysert i verdiligningen og ikke forsøke å ”redde verden” ved å gå inn i et forlokkende men uprøvd, for den sosiale entreprenør, nytt konsept.

I den tradisjonelle forretningsmessige entrepriser er det en selvfølge at virksomheten skal gi en profitt og at denne kanaliseres til eieren av virksomheten, som normalt er en og samme person, dvs. entreprenør og eier. Det sosiale entreprenørskap er kjennetegnet av å skape verdi for sine interessenter, men ikke profitt. Her er eierskap og roller delt mellom et styre og den sosiale entreprenør.

En sosial entrepriser som velger en not-for-profit struktur er av loven pålagt å ha et styre. Styret har ansvaret for utførelsen av målsetningene i entreprisen. Og styret er i virkeligheten det organ som innehar den offentlige tillit – den siste kilde for beskyttelse for klientene og investorene.” (Kitzi 2002)

I sosialt entreprenørskap vil entreprenøren tidlig i prosessen sørge for at et styre blir etablert. Styret er den eneste tenkbare enhet som på kontinuerlig basis både vil og kan håndtere entreprisen over den tid aktivitetens livssyklus varer (Kitzi 2002). I tillegg til den entreprenørielle inspirasjon, visjon og engasjement som den sosiale entreprenør bringer på bane er konstitueringen av organisasjonen en nødvendighet før entreprisen kan settes ut i livet. Entreprenøren er ikke eier av den sosiale entrepriser:

[...] lovmessig sett er det styret som eier entreprisen. Entreprenøren kan ha ideene, pasjonen og entusiasmen, og han er den person som andre vil henvende seg til for å få jobben gjort. Men styret er lovmessig den ansvarlige for entreprisen så sant det ikke er et not-for-profit foretagnede.” (Kitzi 2002)

Nonprofit organisasjoner kan ikke dele ut noen form for profitt til noen av sine interessenter, være seg til direktører, ansatte eller medlemmer. Det finnes derfor heller ingen aksjeeiere i nonprofit organisasjoner og heller ingen som kan gjøre krav gjeldende på hele eller deler av et eventuelt overskudd (Kitzi 2002). Godt sosialt entreprenørskap er kjennetegnet av et utmerket forhold mellom styret og entreprenøren og dette forhold vil med tiden utvikles som et partnerskap med delt eierskap og forventninger. Sosiale entreprenører forstår nødvendigheten av dette partnerskap hvori det er entreprenøren som skaper resultatene og hvor styret er den ansvarlige part, hvis viktigste funksjoner er administrasjon og finansiering.

I det sosiale entreprenørskap må de ansatte ledes, på samme måte som i profittorganisasjoner, slik at resultatet blir best mulig. Ansatte som er motiverte og som gir alt av seg selv til beste for organisasjonen er langt mer effektive og dyktige, skaper bedre produkter og tjenester raskere enn de ansatte som er umotiverte, og derfor mindre effektive og dyktige (Economy 2002). En organisasjon med motiverte ansatte kan ofte få langt mer ut av sine begrensede finansielle midler og humanressurser enn en organisasjon med umotiverte, ineffektive og udyktige ansatte (Economy 2002). Derfor er de fleste ledere oppmerksomme på at motivasjon av ansatte er særdeles viktig i enhver organisasjon.

To enkle faktorer i denne prosess, som begge bygger opp under hovedmålsetningen, å betone hva en leder ønsker å se mer av, er (Economy 2002)

1. Bestemme eksakt hvilken type atferd du ønsker dine ansatte skal vise mer av,
- [...] 2. Belønne gruppemedlemmer når de viser denne type atferd.”

Denne form for oppmerksomhet rettet mot de ansatte i en hvilken som helst organisasjon er ikke forbundet med kostnader, men er snarere et spørsmål om bevissthet hos ledelsen, og representerer en handling som er ganske enkel men som vil gi uoverstigelige positive resultater for organisasjonen (Economy 2002).

På den annen side er ikke all oppmerksomhet fra ledelsens side god oppmerksomhet. Oppmerksomhet kan gis på en riktig eller gal måte. Ifølge Bob Nelson (Economy 2002: 87) må: ”For det første

oppmerksomheten være direkte tilpasset personene, for det andre må belønningen være tilpasset måloppnåelsens omfang og, for det tredje, komme til rett tid og være spesifikk.” Belønning fra ledelsens side oppfattes ulikt fra den enkelte ansattes side, og kan generelt grupperes som beste respektive dårligste belønning.

De beste belønninger er (Economy 2002: 88):

et verbalt tusen takk for en vel utført jobb, et brev med rosende omtale, en god prestasjonsvurdering, en karriererelatert gave eller trening. Dårligste belønninger: Tilleggsarbeid, bli oppsagt eller må holde seg unna, T-shirt eller klær, ingen anerkjennelse eller bli ignorert.

Ledelsen kan bringe klarhet i hva som motiverer den enkelte ansatte ved å stille direkte spørsmål, fordi det som kan virke motiverende for en person behøver nødvendigvis ikke ha samme virkning for en annen. Å bringe klarhet i disse spørsmål er en forutsetning for å bygge en kultur basert på anerkjennelse og som i det sosiale entreprenørskap vil gi positiv innvirkning på ansatte, klienter og organisasjon (Economy 2002).

Grønt lys – eller motstand?

Endring skjer aldri uten motstand (Duhl 1989). Likevel kan ikke motstand mot endring betraktes som utelukkende negativt fordi motstanden både kan øke, skjerpe og gi energi til den endringsprosess mot hvilken den er rettet. I det sosiale entreprenørskap spiller humankapitalen en avgjørende rolle i produksjonen av de nye tjenester som endringen innebærer, men de samme mennesker som inngår i endrings- og utviklingsprosessen som leder frem til den nye produksjonen kan også representere selve motstanden i kraft av å være interessenter som ansatte i ulike fagdisipliner og på ulikt nivå i stillingshierarkiet i den gamle produksjonsfunksjonen.

Ingen kan benekte at de av oss som er i ”endrings profesjoner” – i medisin, planering, psykiatri, og sosialt arbeid – er vårt livsopphold skyldig det faktum at det finnes maktesløse mennesker og mennesker som lever uten kjærlighet som trenger vår hjelp. Hvis nettverkene ikke hadde brutt sammen, hvis mennesker ikke hadde levd atskilt, fragmentert og frustrert, ville det ikke ha funnets noe arbeid for sånne som oss. *Ønsker* vi da virkelig en endring? Hva vil skje med vårt arbeid? Har vi en egen interesse i en fortsettelse av det kjærlighetsløse og maktesløse? Vi må nøye analysere våre motiver, dypt og grundig.” (Duhl 1989)

Denne profesjonsmessige og sosialklasserelaterte motstand grunner seg ikke bare i det faktum at ansatte har investert meget i status quo men bunner også i psykologiske spørsmål om å påtvinge andre og svakere stilte mennesker sitt eget livssyn, verdinormer og utilstrekkelige modeller. De som har sitt virke i hjelpeprofesjonene må avstå fra sine illusjoner om å spå hvordan endring vil finne sted og hvilke konsekvenser en endring vil innebære. Dette innebærer både å frasi seg kontrollen over og rollen av å være allvitende og ikke lenger å ha rett (Duhl 1989).

Polarisering er som en hovedregel konsekvensen av territorielt eierskap til nye ideer, hvor den sosiale entreprenør navngir eller på andre måter merker og beskytter sin opphavsrett til endringsprosessen. Sosiale entreprenører som kommer opp med gode ideer er sjeldent forkommende i en befolkning og når denne har lagt mye anstrengelse, benyttet sin intelligens og kreative visjon i implementeringen mot en bedre fremtid for mange mennesker er det naturlig at vedkommende også har et ønske om å høste noe av æren og i ettertid også bli husket for den vellykkete endringsprosess. Eierskap til de nye ideer i entreprenørskapet er av største betydning på det forretningsmessige markedet fordi entreprenørprofitten har de nye ideers lansering på markedet som sin kilde, men i sosialt entreprenørskap er det ikke alltid tilfellet. Den sosiale entreprenørs primære oppgave er å bidra til verdiøkning og ikke til profitt, hvor utnyttelsen av humankapitalet som innsatsfaktor i produksjonsprosessen vil stimuleres ved den enkeltes personlige engasjement. ”Jo flere mennesker det er i systemet som tror at de tenkte på en ide, jo større er muligheten for endring.” (Duhl 1989) Polarisering i det sosiale entreprenørskap vil representere en motstand i omfang og hurtighet ved endringsprosessen og derved mot verdiøkningen, men kan motvirkes ved at så mange som mulig av de involverte personlig blir deleiere av ideutviklingsprosessen og derigjennom oppnår å bli andelshavere av det fremtidige utkomme.

Ettersom minst motstand mot endring i den sosiale entreprenørskapsprosess oppnås ved pluralistisk medvirkning fra mennesker med vidt forskjellig sosial bakgrunn er det språk som benyttes i samhandlingssekvensene av største betydning. Språket kan forsterke motsetninger eller minske avstand mellom mennesker som på overflaten tilsynelatende kan virke og ha forskjellige oppfatninger om hvordan endring skal finne sted. Den sosiale entreprenør arbeider for å oppnå endring på lokalt plan med kollegial medvirkning fra interessentenes side og ikke i et hierarki hvor informasjon meddeles fra toppen. Derfor bør språket være nøytralt, filtrert for enhver tale av heroisk, politisk, juridisk eller følelsesladet art, som hver på sin måte

kan virke truende ovenfor de mennesker som inngår i endringsprosessens implementering. ”Formuleringen av nye ideer i et ikke truende språk føles ikke heroisk, men det gir resultater.” (Duhl 1989)

Hvis den sosiale entreprenør utfører sitt konseptuelle arbeid under omstendigheter som tar høyde for å minske motstanden mot endring som implementeringen av de nye ideer innebærer er det trolig at denne endring er resultatet av en individuell handling. En handling utført av den sosiale entreprenør hvor ideene som har fremkommet ikke tilhører noen bestemt individ men fremstår som resultatet av en prosess hvor alle medvirkende har vært delaktige i utformingen av den nye kombinasjon, dvs. en innovasjon som gir grønt lys for en utvikling i ønsket retning.

Konklusjon

Velferdsstatens organisering av kontroll, produksjon og fordeling av sosial omsorg er tilpasset industrisamfunnets behov. Maktkonsentrasjonen i en sentralisert myndighet innebærer at initiativ til endring vil utgå fra en maktelite hvis hensikt er å styre utviklingen i en bestemt retning hvor hensynet til befolkningens omsorgsbehov nødvendigvis vil måtte dele oppmerksomheten med konkurrerende interesser av egennyttig art fra de styrende myndigheters side. Ved overgangen til tjenstesamfunnet har bildet for sosial omsorg blitt endret og den nye situasjon krever sin løsning.

Sosialt entreprenørskap, slik det fremstår i referanselitteraturen, er en ny måte å tilnærme seg en løsning på den umettelige og stadig ekspansivt voksende etterspørsel av menneskers behov for hjelp og trøst som de tradisjonelle og vel innarbeidede aktører på den eksisterende arena fra industrisamfunnets tid ikke formår å imøtekomme på en god og tilfredsstillende måte. Det sosiale entreprenørskap søker å skape en bedre verden for alle mennesker ved øket verdi av de tjenester som produseres. I produksjonsfunksjonen inngår humankapital som en avgjørende innsatsfaktor for det endelige utfall av endringsprosessen og dennes implementering, hvor et mangfold av mennesker med vidt forskjellig bakgrunn i rase, kjønn, alder og sosial tilhørighet utnytter sine ressurser i en samvirkende handling på lokalt plan.

Sosialt entreprenørskap, slik det fremgår av teorien, er verken privatisering eller outsourcing av offentlig eller privat virksomhet på det tradisjonelle markedet for sosial omsorg innenfor rammene av velferdsstatens byråkrati. Sosialt entreprenørskap søker ikke forenklede og raske løsninger innenfor rammene av et fastlagt mønster av

tradisjonell karakter. Sosiale entreprenører bryter derimot fastlagte mønstre og vaner og søker gjennom innovative handlinger å finne unike løsninger på komplekse problemer hvor evnen til å overvinne den motstand som finnes ved enhver endring er en indikasjon på at sosialt entreprenørskap, i likhet med det rent forretningsmessige entreprenørskap, er en individuell handling. En handling utført av personer som er sjeldent forekommende i en befolkning. Den type innovativ handling det her er tale om kan ikke finne sted i en byråkratisk og sentralt styrt organisasjon.

Innovasjon i en sosial kontekst, utviklet og vel gjennomført på det lokale plan, representerer et potensial som er grensesprengende på en global arena fordi verdi som et uttrykt mål for en prosessuell endring vil kunne finne rom for forandring uten hensyn til menneskers gitte sosioøkonomiske, psykologiske, politiske eller noen andre former for forutsetninger.

Sosialt entreprenørskap er både et begrep og et fenomen som i svært liten grad er omtalt i skandinavisk sammenheng. Hvordan begrepet vil bli tatt i bruk og hvilken betydning det sosiale entreprenørskap vil bli tillagt her er det for tidlig å si noen bestemt om. Ofte foregår teknologisk diffusjon på den måte at begreper og fenomener fra et marked tilpasses forholdene på de nye nasjonale markeder og defineres på bakgrunn av lokale forhold og den nytte, status og anerkjennelse fenomenet oppnår. Entreprenørbegrepet har opplevd en dominoeffekt og benyttes til å betegne vidt forskjellige aktiviteter som f. eks. forretningsentreprenør, politisk entreprenør, sosial entreprenør. Sosialt entreprenørskap er i skandinavisk sammenheng et begrep og fenomen som åpner for et nytt forsknings- og anvendelsesområde som kan forventes å bli tillagt stor oppmerksomhet i tiden fremover.

Et viktig og aktuelt spørsmål blir i hvilken retning utviklingen av det sosiale entreprenørskap vil gå i og med at velferdsstaten ikke strekker til i forhold til sine borgeres behov. Nyere empirisk forskning i Skandinavia viser at det forretningsmessige entreprenørskap er et relevant forskningsområde hvis resultater peker i retning av at det private initiativ hos helt alminnelige mennesker, uten overstyring fra sentrale myndigheter side, er en sterk drivkraft til utvikling i det økonomiske system. En parallell kan finnes i det sosiale entreprenørskap. For å kunne identifisere og differensiere blant sosiale entreprenører og deres innovative handlinger kreves et sett med analysekriterier. Nye hypoteser og innsamling av faktiske data, både gamle og nye, må foretas samtidig og den tilgjengelige litteratur, både om den gamle velferdsstatens storhetsperiode og om det nye som nå med stor sannsynlighet vil vokse frem, må inngå i analysen av

karakteristikken ved fenomenet. Empiriske studier av samtidige sosiale entreprenører, stilt opp etter de samme kriterier, for på en grundig måte å dokumentere historisk utvikling og belyse kvalitet og atferd hos de ledende personer er hva som kreves for å vise at sosialt entreprenørskap kan springe ut av det enkelte individs egne forutsetninger og skaperkraft.

Biografier

Klaus Schwab er grunnlegger og president av World Economic_Forum, som ble startet for 33 år siden i den hensikt å bygge et globalt samfunn av forretningsledere som søker etter felles løsninger som utfordringer på makroøkonomisk og geopolitisk nivå. Med tiden er også politikere, akademikere så vel som representanter fra media deltatt og bidratt til diskusjonene og utvidelsen av perspektivet som Forumet arbeider utfra.

J. Gregory Dees er Adjunct Professor i Social Entrepreneurship and Nonprofit Management ved Duke University's Fuqua School of Business, og Entrepreneur-in-Residence ved Kauffman Foundation's Center for Entrepreneurial Leadership. Dees har tilbrakt det meste av sin akademiske karriere ved Harvard Business School hvor han i 1995 mottok Harvard Business School's Apgar Award for Innovation in Teaching som anerkjennelse for hans nye kurs i "Entrepreneurship in the Social Sector".

Peter Brinckerhoff er en internasjonalt anerkjent konsulent, forfatter og foreleser. Han er styreformann i Corporate Alternatives, inc., et konsulentfirma han grunnlag i 1982. Han har tidligere vært medarbeider, administrerende direktør, styremedlem og frivillig hjelpearbeider i lokalt, regionalt og nasjonale not-for-profit organisasjoner. Han har utgitt et flertall bøker innenfor nevnte fagområde.

James Heskett er Professor Emeritus ved Harvard Business School. Han er direktør for et flertall nonprofit organisasjoner og har utgitt et antall bøker, artikler og case, hvorav mange er basert på hans erfaringer fra nonprofit organisasjoner.

Jerry Kitzi er styreformann av Social Venture Partners of Greater Kansas City, et program som tilbyr investorer å kombinere finansielle investeringer med forretnings erfaringer på de områder som kan skape vekst i sosial sektor. Kitzi har også arbeidet bl.a. som daglig leder ved Adolescent Resources Corporation i Kansas City, en nonprofit organisasjon hvis dedikerte oppgave er å forbedre livskvaliteten for tenåringer og deres familier.

Peter Economy har en Bachelor of Arts grad fra Stanford University og gjennomgår for øyeblikket et MBA studium ved Edinburgh Business School. Han er forfatter av et flertall bøker innen business og han er medutgiver av fagtidsskrifter og har bred ledererfaring fra software- og computerbransjen.

Leonard J. Duhl er M.D. og har vært professor i Public Health and City Planning og professor i psykiatri ved University of California, Berkeley og San Francisco siden 1968. Hans primære interesser har vært byplanlegging og forbedring av livskvaliteten for individer, familier og grupper i USA, Canada og i utviklingslandene. Hans fokus er rettet mot personlig og sosial utvikling.

Litteratur

- Brinckerhoff, P. C. (2000): *Social Entrepreneurship. The Art of Mission-Based Venture Development*. New York: John Wiley & Sons, inc.
- Bulletin of the United States Bureau of Labor Statistics (1919): *Welfare Work for Employees in Industrial Establishments in the United States*, nr. 250. Washington: Government Printing Office.
- Cantillon, Richard (1755/1931): *Essai sur la nature du commerce en general*. London/New York: Henry Higgs, C.B.
- Carlson, Benny (2003): *Amerikansk välfärds kapitalism och social ingenjörskonst*. Stockholm: SNS Förlag.
- Dees, J. G. et al. (2002): *Strategic Tools for Social Entrepreneurs*. New York: John Wiley & Sons.
- Duhl, L. J. (2000): *The Social Entrepreneurship of Change*. New York: Cogent Publishing.
- Fivelsdal, Egil (1971): *Max Weber, Makt og byråkrati*. Oslo: Gyldendal norsk forlag.
- Sandal, Jan-U. (2003): *Jakten på Entreprenøren*. Stockholm: Almqvist & Wiksell International.
- Say, Jean Batiste (1821/1964): *A treatise on political economy*. New York: August M. Kelly.
- Schumpeter, Joseph A. (1934/1978): *The Theory of Economic Development*. New York: Oxford University Press.

Digitalt

- The Institute for Social Entrepreneurs: www.socialent.org/about-us.html 2003-08-10
- Joshua Venture: "What is a Social Entrepreneur?":
www.joshuaventure.org/resource/soc-ent.html 2003-09-10
- Schwab, K.: www.ipssnews.net/fsm 2003-28-01

Lund Papers in Economic History

2002

75. Grethe Banggaard, Fattigforsorgen på landet 1763-1894: Fem sogne i Skåne. */Population Economics/*
76. Grethe Banggaard, Sygdom og Sundhed: Offentlige indgreb og deres virkninger i Sydsverige, ca. 1750-1894. */Population Economics/*
77. Martin Dribe & Paul Nystedt, Information, Trust and Diffusion of Smallpox Vaccination: The Case of Scania, Sweden 1802-1835. */Population Economics/*
78. Tommy Bengtsson & Martin Dribe, Fertility Response to Short-term Economic Stress: Deliberate Control or Reduced Fecundability? */Population Economics/*
79. Martin Dribe, Dealing with Economic Stress Through Migration: Lessons from Nineteenth Century Rural Sweden. */Population Economics/*
80. Martin Dribe & Christer Lundh, People on the Move: Determinants of Servant Migration in Nineteenth Century Sweden. */Population Economics/*
81. Martin Dribe & Maria Stanfors, Leaving Home in Post-War Sweden: A Micro-level Analysis of the Determinants of Leaving the Parental Home in Three Birth Cohorts. */Population Economics/*
82. Tommy Bengtsson & Martin Dribe, New Evidence on the Standard of Living in Sweden during the 18th and 19th Centuries: Long-term Development of the Demographic Response to Short-term Economic Stress among Landless in Western Scania. */Population Economics/*
83. Tommy Bengtsson & Kirk Scott, Immigrant Consumption of Sickness Benefits in Sweden, 1981 – 1991. */Population Economics/*

2003

84. Christer Lundh, Life Cycle Servants in Nineteenth Century Sweden – Norms and Practice. */Population Economics/*
85. Christer Lundh, Regional Variations in Age at First Marriage in Sweden, 1870 – 1900. */Population Economics/*
86. Martin Dribe, Childbearing History and Mortality in Later Life: Comparing Men and Women in Southern Sweden, 1766–1895 */Population Economics/*
87. Tobias Karlsson, Tidiga svenska vinstdelningssystem. Med särskilt avseende på Höganäs stenkolsbolag 1889–1902 och Kropps aktiebolag 1889–1894. */General Issues/*
88. Christer Lundh, Swedish Marriages. Customs, Legislation and Demography in the Eighteenth and Nineteenth Centuries. */Population Economics/*
89. Christer Lundh, Utvärdering av en kohort metod att beräkna andelen ogifta efter ålder i Sverige före 1870. */Population Economics/*
90. Christer Lundh, En beräkning av andelen ogifta efter ålder och giftermålsåldern i Sveriges län år 1860. */Population Economics/*
91. Christer Lundh, Den regionala befolkningsstatistiken i Tabellverket – en databeskrivning. */Population Economics/*
92. Eva Klang, System, Sympati och Arbetsdelning. En studie av Adam Smiths teorier om människan och samhället. */General Issues/*

2004

93. Neelambar Hatti, T.V.Sekher & Mattias Larsen, Lives at Risk: Declining Child Sex Ratios in India. */Population Economics/*
94. Gunnar Andersson & Kirk Scott, Labour-Market Attachment and Entry into Parenthood: The Experience of Immigrant Women in Sweden. */Population Economics/*
95. Martin Klinthäll, Return Migration at the End of Working Life: Immigrants Leaving Sweden in the Period 1979-1996. */Population Economics/*
96. Sosialt Entreprenørskap Jan-U. Sandal */General Issues/*

Lund Papers in Economic History are published by the Department of Economic History, Lund University, Sweden. This series replaces the former series under the title *Meddelande från ekonomisk-historiska institutionen, Lunds universitet*. The change of name reflects the orientation of the series towards an international readership. The series is multilingual, but the majority of the working papers appear in English.

Lund Papers in Economic History include papers in the following topic areas:

General Issues

Development Economics

Education and the Labour Market

Population Economics

Lund Papers in Economic History are published as occasion arises, not at fixed intervals. Printed issues are distributed to libraries. From 1999 and onwards, full-text electronic issues are also available on www.ekh.lu.se. Those who would be interested in receiving information by email on new issues of **Lund Papers in Economic History** are requested to send an email message to Lund.Papers@ekh.lu.se.



LUND
UNIVERSITY