



ABC

**I SOCIAL INNOVATION
OCH FINANSIERING**

**EN PUBLIKATION FRÅN
MÖTESPLATS SOCIAL INNOVATION**

SOCIAL INNOVATION – ETT TILLVÄXTOMRÅDE

Mötesplats Social Innovation är ett nationellt kunskapscentrum inom området social innovation och samhälls-entreprenörskap. Vi samlar akademi, näringsliv, offentliga och ideella aktörer. Och vill bidra till att vi i Sverige ska kunna komma snabbare framåt, kunna skala upp kunskap och erfarenheter och mer systematiskt skapa förutsättningar för att utveckla området SI till ett nationellt styrkeområde.

Social innovation och samhälls-entreprenörskap är, såväl i Sverige som internationellt, ett framväxande tillväxtområden och en grogrund för helt nya innovativa idéer och processer. Men sociala innovationer kräver finansiella innovationer och nya former för finansiering är ett av våra prioriterade arbetsområden. Vi ser idag en flora av nya finansieringslösningar växa fram, såsom nya affärs- och organisationsmodeller och nya investeringsformer som t ex impact investment och venture philanthropy.

Det här är den andra i en serie handböcker i fickformat. Här ger vi förklaringar till begreppen och samlar några av de röster som är tongivande inom området.

Läs om Hampus Jakobsson som gått från att vara traditionell affärsängel till social investerare och om Toniic, ett globalt affärsängelnätverk. Vi berättar om sociala investeringsfonder i Danmark och Norge och om vad som hände på SOCAP Designing The Future, årets stora konferens om impact investment.

Trevlig läsning, insikt och inspiration!

Eva Engquist, ordförande i styrgruppen för Mötesplats Social Innovation och Hanna Sigsjö, projektledare

ABC i Social Innovation
och finansiering
Juni 2012

Utgivare:
Mötesplats Social Innovation
Redaktör: Erika Augustinsson
Texter: Erika Augustinsson
och Lotta Solding
Foto: Leif Johansson/XRAY

4 Det här är social innovation 8 När SOCAP kom till Malmö... 12 Danska pionjärer som vill göra skillnad 16 Behovet av nya metoder för finansiering 22 Norska Voxtra 25 "Skillnaden är varför du väljer att investera" 28 På gång i världen, Europa, Norden och Sverige 34 Sida investerar i samhälls-entreprenörer 38 Toniic: ett globalt affärsängel-nätverk 40 Lost in translation?

På www.socialinnovation.se hittar ni mer information och där kan ni också ladda ner skriften.

DET HÄR ÄR SOCIAL INNOVATION

Begreppet social innovation brukar förklaras som initiativ som strävar efter att möta samhällets utmaningar, och som innefattar innovativa idéer och metoder för hur vi ska lösa samhällsproblem på nya sätt. I många fall används det för att beteckna entreprenörskap inom områden som kommit att uppfattas som ett ansvar uteslutande för offentliga, politiskt styrda organ.

Sociala innovationer finns inom alla delar av samhället i form av:

- gräsrotsinitiativ som på nya sätt möter sociala behov som inte tillgodoses av marknaden eller den offentliga sektorn.
- samhällsliga innovationer där gränsen mellan olika samhällssektorer suddats ut och där innovationen riktar sig till hela samhället.
- systemförändrande sociala innovationer som vill förändra värderingar, kulturer, strategier och politik.

Att lyfta upp och främja dessa nya innovativa lösningar blir allt viktigare i ett samhälle som präglas av ansträngd offentlig ekonomi, demografiska förändringar, folkhälsoutmaningar, migration och klimatförändringar. Det är alltmer tydligt att samhällets offentliga institutioner inte kan klara sådana utma-



ningar utan att engagera, stimulera och samverka med företag och frivilligorganisationer och tillsammans hitta mer innovativa arbetssätt.

VARFÖR SOCIAL INNOVATION?

Men just dessa utmaningar kan också bli några av de områden där vi hittar framtida tillväxtpotentialer. Inom EU lyfter man fram hälsoområdet, sjukvård och gröna produkter och tjänster som områden som redan idag skapar jobb och tillväxt i Europa och visar på nya tillväxtområden där social innovation kommer att spela en stor roll. Det är i första hand inom områden med en blandad ekonomi och där både offentliga, privata och ideella organisationer är verksamma.

I samband med detta uppstår nya sorters företag, en slags hybrider som kombinerar vinstintresse med ett mål att göra en samhällsinsats, de kallas sociala företag (social enterprises). EU räknar med att det idag finns ca 2 miljoner så kallade "social economy enterprises" vilket motsvarar ca 10% av Europas företag. Enbart i Storbritannien räknar man med att det fanns för några år sedan drygt 60.000 sådana företag som omsatte ca 24 miljarder pund och har fler än 800.000 anställda.

Inom ramen för Innovationsunionen, Europa 2020 som ska skapa tillväxt i Europa har innovationsbegreppet breddats till att även innefatta social innovation.

Mötesplats Social Innovation har genomfört ett

10%

EU räknar med att det idag finns ca 2 miljoner så kallade "social economy enterprises" vilket motsvarar ca 10% av Europas företag.



dialogmöte tillsammans med Regeringskansliet som ett inspel till den svenska innovationsstrategin som presenteras hösten 2012.

Några av de områden som behöver utvecklas och förstärkas är ökad kunskap inom området, nya affärs- och organisationsmodeller, nationell samordning och sist men inte minst, tillgång till kapital.

NYA FORMER AV FINANSIERING

Det finns ett stort behov av en utveckling av olika sorters stöd för olika typer av sociala innovationer – och för olika faser i innovationsprocessen. Ofta spänner sociala innovationer över bransch- och sektorsgränser i syfte att ta sig an ett samhällsproblem, och det är just denna gränsoverskridande karaktär som hindrar samhälls-entreprenörer och sociala företag från att ta del av traditionella åtgärder i form av t ex banklån och riskkapital eller i form av stöd och rådgivning.

För att en social innovation skall vara uthållig krävs att det finns en bra affärsmodell, och där skiljer sig inte sociala innovationer från kommersiella innovationer. Men eftersom verksamhetens syfte har en annan karaktär än den traditionella kommersiella så krävs nya typer av affärsmodeller, som tar hänsyn till målet att göra samhällsnytta samt verksamhetens tvärssektoriella utformning. I många länder har man därför idag tagit fram särskilda organisationsformer som bättre lämpar sig för verksamheter inom detta område.

Behovet av kapital till sociala innovationer och samhälls-entreprenöriella initiativ har således lett till en mängd olika nya finansieringslösningar:

- Mikrolån
- Crowdfunding
- Social Stock Exchange
- Social Impact Bonds
- Social banking
- Sociala investeringsfonder



IMPACT INVESTMENT

Flera av dessa initiativ är, eller är direkt kopplade till, vad man kallar för impact investments. Ett nytt och växande område som handlar om att investera i företag som har som primärt mål att göra en samhällsinsats men som även vill göra en ekonomisk vinst. Dessa företag kallas ofta för sociala företag (social enterprises).

Allt fler investerare ser impact investment som ett mer effektivt alternativ framförallt till traditionell filantropi, främst för att man kan ställa krav på avkastning, monetär men i första hand i form av påverkan på samhället.

NÄR SOCAP KOM TILL MALMÖ...

Malmö högskola, Malmö stad och Region Skåne var värdar för SOCAP: Designing the Future, en plattform som vill samla investerare, entreprenörer och andra aktörer som är intresserade av sociala investeringar och impact investments.

450 personer ägnade två dagar i maj åt föreläsningar, workshops, idépitchning och spontana möten, allt i syfte att försöka hitta nya lösningar på en rad samhällsproblem.

– Det betydde mycket för oss att arrangera SOCAP. Det behövs både nya modeller och nya partnerskap för att vi tillsammans ska kunna lösa framtida samhällsutmaningar inom frågor som rör till exempel integration, miljö och en åldrande befolkning. På konferensen fick vi möjlighet att visa upp hur vi arbetar i Skandinavien samtidigt som vi fick se hur man arbetar på andra håll i världen, säger Eva Engquist, vicerektor på Malmö högskola och ordförande för Mötesplats Social Innovation.

Det finns idag en växande kategori investerare som vill stödja en mer utpräglad entreprenöriell och affärsmässig lösning på samhällsproblem än vad de t. ex. kan hitta hos de traditionella ideella organisationerna.

SOCAP:s amerikanska grundare, Kevin Jones tillhör den kategorin. 2008 grundade han investeringsfonden Good Capital, som investerar i företag vars främsta mål är att göra en samhällsinsats, det kan vara inom miljöområdet eller på det sociala området. Varje år arrangerar Good Capital konferensen



Kevin Jones

”För att förstå var vi är idag och hur vi tillsammans ska skapa en bättre värld, gäller det att förstå varifrån vi kommer.”

SOCAP, som vill samla sociala investerare från hela världen. I år var det Malmö och Sveriges tur att stå värd för arrangemanget i Europa.

– För att förstå var vi är idag och hur vi tillsammans ska skapa en bättre värld, gäller det att förstå varifrån vi kommer. En viktig fråga just nu är hur sociala företagare ska kunna skala upp sina företag och arbeta större och bredare än vad många av dem gör i dag, sa Kevin Jones när han invigde SOCAP.

Konferensen inleddes med en paneldiskussion kring hur tre olika sociala företag arbetat fram sina modeller och lyckats skala upp sina verksamheter till en global nivå. I panelen satt Nicolas Hazard från det franska företaget Groupe SOS, Jurgen van der Tas från holländska Aga Khan Development Network och Jean-Philippe de Schrevel från Bamboo Finance i Genève.

De kunde alla tre vittna om att en uppväxling ofta föregås av många års slit i det tysta. Och att det ibland handlar om tillfälligheter som gör att nästa steg plötsligt blir möjligt att ta.

– De första 21 åren av vårt företags 28 aktiva år arbetade vi i väldigt liten skala. Under 1980- och 1990-talen var det ingen som visste vad ett socialt företag var. När sedan samhällsfrågorna plötsligt fanns på agendan gick det att skala upp. Att våra frågor om till exempel hemlöshet och social utslagning plötsligt kunde ta plats kan vi tacka bland annat den franska staten och den krisande ekonomin för, sa Nicolas Hazard.

SOCAP: Designing the Future ägde rum 8–10 maj, på Malmö högskola och hade fyra huvudteman: Inclusion, Biosphere Economy, Public Private Partnerships och Scaling Social Enterprise. Det är andra gången SOCAP arrangeras i Europa. 2011, i Amsterdam, deltog 600 personer vid SOCAP Europe.



Eva Engquist

Kapitalet finns, lösningarna finns, men ofta handlar det om brist på kunskap eller mandat att agera som gör att pengar och innovationer inte kan mötas. Investmentbanken JP Morgan har i en rapport från 2010 slagit fast att det finns utrymme att investera mellan 400-1 miljard dollar de kommande 10 åren i social impact investments på låginkomstmarknader. Tone Rosingholm är ansvarig för JP Morgans Social Finance grupp.

– Det är cirka 10 gånger mer än vad som skänks årligen i USA. Vi ser att det tillkommer en del nya pengar till impact investment sektorn, men vi ser också ett skifte från att donera till traditionella organisationer till att istället investera.

Förutom privata investerare som brinner för att utveckla investeringsområdet och samhälls-entreprenörer med idéer och driv så krävs det en sammanhållen politik för att investeringar i sociala innovationer och företag ska öka. Det är här som regeringar världen över spelar en viktig roll.

Det menar Joe Ludlow, som arbetar med impact investment på brittiska Nesta och han lyfter fram Malmö/Skåne som en viktig aktör och förebild inom området.

– Region Skåne och Malmö stad blir mer och mer kända internationellt som ett ledande kluster för social innovation, med initiativ som SOCAP, Mötesplats Social Innovation, Malmö Living Lab för nya medier och Uppstart Malmö.



Nicholas Hazard



Investeringsfakta Good Capitals fond, Social Enterprise Expansion Fund (SEEF) investerar i såväl organisationer som social enterprises, huvudfokus är att verksamheten drivs utifrån entreprenöriella metoder samt har en innovativ idé för en samhällsnyttig verksamhet. De ser sig som en hybrid-investerare som rör sig i gränslandet mellan filantropi och traditionell investering. I sin portfölj har de verksamheter som: Better World Books, Adina for life, Alter Eco och Root Capital. De förväntar sig en positiv avkastning på sina investeringar, såväl finansiell som en vad man kallar "catalytic social return". De använder olika metoder för att mäta resultat beroende på företagets inriktning, däribland SROI. Fonden räknar med att göra sin första exit i april 2013 och de har en investeringshorisont på 5–7 år.

Läs mer: <http://www.socapsweden.com>
<http://www.goodcap.net>

DANSKA PIONJÄRER SOM VILL GÖRA SKILLNAD

Samhälls­entreprenörer faller ofta mellan stolarna när det gäller finansiering: de är antingen för sociala för kommersiella investerare eller för kommersiella för donationer och bidrag. För att råda bot på detta lanserades i februari Den Sociale Kapitalfond i Danmark.

–Vi såg behovet och vill bidra med kapital och kompetens till samhälls­entreprenörer som vill göra skillnad för utsatta grupper i Danmark. Vi vill bidra till att skapa nya jobb, nya möjligheter och nya resurser till socialt utsatta grupper, säger Lars Jannick Johansen, vd för Den Sociale Kapitalfond.

Lars Jannick Johansen har många års erfarenhet av arbete med samhälls­entreprenörer. Han var bland annat med och skrev Danmarks första nationella strategi för socialt entreprenörskap och arbetade som direktör under flera år på den danska tankesmedjan Mandag Morgen.

TR E SAMARBETSPARTNERS

Den Sociale Kapitalfond drivs i nära samarbete med TrygFonden (som donerat 25 miljoner och instiftat en investeringsfond), Accura och KPMG (som båda bidrar med tid och kompetens via pro bono-avtal). Den offentliga lanseringen skedde i februari 2012, i samband med fondens första investering i Specialiserterne, som anställer människor med olika former av autism i sitt IT-företag.



Lars Jannick Johansen

”Vi har förnuftiga nätverk och bra samarbeten på ett nordiskt plan. Vi är alla pionjärer, med goda möjligheter till samarbete och dialog.”

Marknaden för samhälls­entreprenörskap bubblar och är klart på uppåtgående i Norden, enligt Lars Jannick Johansen:

– Vi har förnuftiga nätverk och bra samarbeten på ett nordiskt plan. Vi är alla pionjärer, med goda möjligheter till samarbete och dialog. Jag tror att vi framöver kommer att få se ett brett spektrum utveckla sig inom impact investment, med mer pengar och fler aktörer. Impact investment är en viktig förutsättning för utvecklingen av hela den samhälls­entreprenöriella sektorn i Norden.

SATSA PÅ UTBILDNING

Han menar att det, utöver kapital och kompetens, behövs två saker för att sektorn ska växa:

– Dels behövs utbildning i entreprenörskap, med betoning på samhälls­entreprenörskap. Utbildnings­ satsningen är redan påbörjad och den måste fortsätta. Dels behöver vi få fart på marknaden och se till att öka efterfrågan på sociala, inkluderande produkter.

Den största utmaningen i uppbyggnaden av Den Sociale Kapitalfond har varit att lösa en rad juridiska frågor. Att skapa en plattform för att kunna agera i både den sociala och den kommersiella sektorn har inte varit helt enkelt. Å andra sidan har positiva inslag i arbetet inte saknats.

STOR EFTERFRÅGAN

– Vi har mött ett enormt stort intresse för vår verksamhet bland sociala entreprenörer i Danmark.

Det är stor efterfrågan på vårt kapital och vår kunskap. Vi behövs och det känns positivt, säger Lars Jannick Johansen.

De entreprenörer som Den Sociale Kapitalfond väljer att investera i ska alltså sträva efter att göra skillnad för utsatta grupper i Danmark. Entreprenören själv behöver däremot inte vara dansk. Så är du svensk samhällsentreprenör med ambitioner att expandera i Danmark går det utmärkt att söka finansiellt stöd hos Den Sociale Kapitalfond.

Läs mer: www.socialkapitalfond.dk



Investeringsfakta:

Fonden investerar i verksamheter som kan påvisa att de:

- levererar en effektiv social lösning
- arbetar utifrån företagslogik
- har tillväxtpotential
- har goda ledarskapsegenskaper
- har bra track-record
- är innovativa
- kan återbetala investeringen

Fonden kallar sig för "social first investor" vilket innebär att de prioriterar sociala mål före finansiella. Före en investering kartläggs samhällsentreprenörens strategi för att nå sina sociala/samhällsmål i en social impact map. Där fastställer man konkreta mål och KPI:er, key performance indicator. Finansiellt mål är att få tillbaka investerat kapital. De räknar med att det tar upp till 7 år för de verksamheter som fonden investerar i att återbetala investerade pengar.

Fonden har gjort sin första investering på 3 miljoner danska kronor i Specialisterna. Enligt en SROI-beräkning på investeringen kommer en 1 krona investerat i Specialisterna ge tillbaka socialt mervärde till samhället motsvarande 3 kronor.

BEHOVET AV NYA METODER FÖR FINANSIERING

Social innovation är ofta sektorsövergripande till sin natur och innefattar en användning av nya metoder och logiker för att lösa samhällsutmaningar. Tyvärr är dagens stödstruktur uppbyggd utifrån ett mer traditionellt perspektiv där ideellt och kommersiellt är varandras motsatser och där samhällsutmaningar i första hand är ett uppdrag för samhället att lösa med traditionella medel.

Det innebär att mängder av goda idéer kring hur vi ska möta några av samhällets stora utmaningar hamnar i papperskorgen eller mellan stolar och stuprör. När det traditionella systemet misslyckas med att identifiera och stödja nya innovationer och initiativ så uppstår ett behov av att hitta nya finansieringslösningar.

Här är några exempel:

YUNUS

En av pionjärerna på området är nobelpristagaren Muhammad Yunus och den sociala innovationen Grameen bank. Ett flertal olika mikrolånsinitiativ har uppstått i kölvattnet av hans arbete med att ge mikrolån till fattiga i Bangladesh. Inom ramen för Grameen finns idag olika verksamheter, bland annat Grameen Fisheries, Grameen Phone, Grameen Education, Grameen Solutions och Grameen Shokti. Gemensamt för alla verksamheter är Grameens principer att erbjuda fattiga människor möjlighet att, genom mikrolån bli entreprenörer och i förlängningen självförsörjande.



CROWDFUNDING

Ett annat initiativ som vill ge mikrolån för att stötta människor att bli entreprenörer och självförsörjande är Kiva.org. Det bygger på crowdsourcing/funding/gräsrotsfinansiering vilket är ett begrepp som betyder att man söker finansiellt stöd från många olika håll samtidigt. Ofta handlar det om små bidrag eller lån från privatpersoner som av olika skäl vill stötta ett projekt eller initiativ. Det bygger på samma tanke som mikrofinansiering, d v s att ge lån eller stöd till människor som vanligtvis inte kan få stöd från traditionella banker och finansinstitutioner.

Mest känd är Kiva, en digital plattform där man kan hitta projekt och entreprenörer som man vill stödja. Det minsta lånet som du kan ge är på 25 dollar och du väljer själv vilken entreprenör du vill låna pengar till. Det finns inga mellanhänder, inga dyra omkostnader och när lånen betalats tillbaka kan de lånas ut igen. Med samma logik som många andra som arbetar med mikrolån och social finansiering handlar det om att "återvinna" pengarna och på så vis öka antalet entreprenörer och samhällsnytta. I Sverige har vi en liknande plattform, FundedByMe som är en tjänst som vill hjälpa entreprenörer, kreatörer och forskare etc att hitta finansiering till sina projekt.

SOCIAL STOCK EXCHANGE

Det finns planer på att inrätta en etisk börs, en "social stock exchange" i London och bakom initia-



tivet står bland andra Rockefeller Foundation och statliga Big Society Capital i Storbritannien. Grunden för en etisk börs i London bedöms som den bästa eftersom Storbritannien tidigt har gjort en bred satsning för att lyfta social enterprise/socialt företagande. Det finns omkring 60 000 sociala företag i Storbritannien, varav några av de största är listade på den traditionella London-börsen. Framöver hoppas man att en social stock exchange ska fungera som en samlingspunkt för brittiska sociala företag.

SOCIAL IMPACT BONDS

Den brittiska tankesmedjan, Young Foundation står bakom framtagandet av vad man kallar "Social Impact bonds". Det innebär att om ett socialt företag hittar riskvilligt privat kapital så går staten in som garant för att finansören ska få sina pengar tillbaka. Dock endast om man uppnått de överenskomna sociala och samhälleliga målen. I Storbritannien är det organisationen Social Finance, en sorts bank för investeringar i den offentliga sektorn, som arrangerar och agerar mellanhand för dessa finanslösningar sedan mars 2010.

Det första pilotprojektet i Storbritannien gjordes i ett fängelse i Peterborough, med syftet att minska återfallsfrekvensen i brott för 3000 korttidsinterner i fängelset. Arbetet genomförs med hjälp av privata investerare och om man lyckas med målet att minska återfallsförbrytelser med minst 7.5% så får investerarna sina pengar tillbaka.

SOCIAL BANKING

Ekobanken är idag den enda svenska bank som ingår i den internationella rörelsen "Social Banking", som syftar till att ändra på den logik som de flesta banker arbetar utifrån, d v s att strävan efter finansiell avkastning går före arbetet för en socialt och ekologiskt hållbar livsstil.

Inom social bankingrörelsen finns ett växande antal alternativa banker och andra finansiella aktörer t ex Triodos bank i Nederländerna och Merkur bank i Danmark. Ekobanken är en medlemsbank och de lånar bara ut pengar till verksamheter som skapar sociala, ekologiska och kulturella mervärden.

SOCIALA INVESTERINGSFONDER

Över hela världen etableras just nu sociala investeringsfonder vars främsta syfte är att investera i sociala enterprises/sociala företag med innovativa lösningar på samhällsutmaningar.

Nyligen startades den första europeiska sociala investeringsfonden, The Social Venture Fund. De investerar i "sociala företag som har entreprenöriella och innovativa lösningar för brådskande samhälleliga och miljömässiga utmaningar". Bakom fonden står privata investerare i form av t ex privatpersoner, banker, stiftelser och kapitalförvaltare.

Andra kända exempel på fonder är Good Capitals Social Enterprise Expansion Fund (SEEF), Acumen Fund som sedan starten 2001 har investe-

rat över 35 miljoner dollar i sociala företag världen över, och Root Capital.

Ett exempel på en statlig social investeringsfond vars syfte är att stimulera utvecklingen av sociala innovationer och sociala företag nationellt är brittiska Big Society Capital som startades 2011 med ett kapital på omkring 600 miljoner pund.

I Sverige har flera kommuner inrättat s.k. sociala investeringsfonder för att markera att man t.ex. ser förbättrade skol- och boendemiljöer som en långsiktig investering för att undvika senare och väsentligt högre samhällskostnader.

SROI OCH SOCIO-EKONOMISKA BOKSLUT.

För att mäta avkastning och vinst i form av påverkan på samhället finns det två kända mätmetoder idag, SROI, social return on investment och socio-ekonomiska bokslut.

Båda metoderna bygger på att man redovisar samhällets kostnader för ett samhällsproblem och väger kostnaden för en viss insats mot kostnaderna för att inte göra insatsen. Det kan vara kostnader för en person som befinner sig i utanförskap, t ex på grund av missbruk, arbetslöshet, handikapp m.m, jämfört med att denna person befinner sig i någon form av verksamhet och är delaktig i samhället.

Detta sätt att värdera samhällsinsatser kan jämföras med det arbete som pågår med att värdera naturens ekosystemtjänster, där man på olika sätt försöker sätta ett pris på de tjänster som naturen



tillhandahåller gratis, för att visa på vikten av en hållbar utveckling.

En annan mätmetod är IRIS, Impact reporting and investment standards, som fokuserar på att mäta organisationens/företagets arbete med samhälls- och miljöutmaningar.

NYA ORGANISATIONSMODELLER

Vi ser också framväxten av nya affärsmodeller och nya organisationsmodeller som bättre lämpar sig för samhälls-entreprenörers hybridliknande organisering. CIC:s, Community Interest Company i Storbritannien är en relativt ny form specifikt utvecklat för "företag som bedriver handel med ett socialt syfte". I USA har man utvecklat en certifiering som kallas B Corps. Ett B Corp kan den bli som använder affärer och företagande för att lösa sociala eller ekologiska utmaningar och uppfyller vissa kriterier t ex då det gäller transparens och redovisning.

Det här är några av de nya finansieringslösningar som uppstått för att traditionella aktörer inte har kunnat möta behovet av nya innovationer på samhällsområdet. Samma behov leder också till att en ny typ av CSR-initiativ håller på att utvecklas där företagen knyter sitt CSR-arbete närmare sin kärnverksamhet och samverkar med samhälls-entreprenörer.

FRÅN VENTURE PHILANTHROPY TILL IMPACT INVESTMENT: NORSKA VOXTRA

En av de första nordiska sociala investeringsfonderna är norska Voxtra, som har gjort en resa från traditionell stiftelse med fokus på donationer och välgörenhet till att idag även arbeta med impact investments.

Stiftelsen Voxtra etablerades 2008 av några norska privatpersoner som ville arbeta med välgörenhet och filantropi men med ett mer utpräglat affärsperspektiv vilket också går under namnet Venture philanthropy. Man var kritisk mot traditionella frivilligorganisationer och att mycket av pengarna som doneras försvinner på vägen i stora omkostnader. Redan här myntade de mottot "Investing for Social Impact" för att förtydliga sitt perspektiv att bidrag är en investering och bör behandlas på samma vis.

– Det finns inte direkt någon tradition av välgörenhet i Norden, vi har betalat så mycket skatt och anser att staten ska stå för kostnaden för att lösa samhällsproblem. Det börjar ändra sig dock, men vi upplevde att det finns ett större motstånd mot att ge pengar än att investera, säger Tellef Thorleifsson, från investeringsfonden Northzone Ventures och en av grundarna till Voxtra.

I och med att intresset för donationer och välgörenhet ökar fanns det också ett ökat intresse för att mer tydligt kunna se och mäta resultat av såväl skänkta som investerade pengar.

– Då fick vi idén att bygga upp ett team som kunde arbeta med specifika projekt, kanalisera



Tellef Thorleifsson

pengar dit och därefter mäta påverkan och resultat. Vi ville använda samma metoder och verktyg som traditionella investerare men inom ramen för filantropi.

Här väcktes intresset för impact investments och ett år senare, 2011 var Voxtra East Africa Agribusiness Fund lanserad. Då hade Voxtra engagerat människor som de visste var intresserade av ett nytt sätt att göra samhällsnytta samt ett flertal kända norska profiler inom investeringsområdet som de visste gav projektet trovärdighet.

– Men det fanns svårigheter i uppstarten. Många av de vi mötte förstod inte att man kan kombinera investeringar med samhällsnytta. Sen finns såklart problemet att många t. ex. institutionella investerare kan förstå logiken, men de har inte mandat att agera, de ska sätta finansiell vinst i första hand.

Voxtra East Africa Agribusiness Fund fokuserar på investeringar i småskaligt jordbruk i östra Afrika. Där präglas jordbruket av låg produktivitet; vilket är en stor bidragande orsak till fattigdom och svält i området. Genom att investera i olika företag som kan öka produktiviteten hos jordbrukare, och på så vis få ökad effektivitet och fler marknadsandelar, kan man minska fattigdom, svält och undernäring. Det kan t ex vara företag som utvecklar och distribuerar förbättrat utsäde för småskaliga jordbrukare.

Fonden hade 65 miljoner norska kronor att investera i november 2011 varav en tredjedel kommer från norska statliga investeringsfonden Nor-

”Vi ville använda samma metoder och verktyg som vi använder som traditionella investerare men inom ramen för filantropi.”

”SKILLNADEN ÄR VARFÖR DU VÄLJER ATT INVESTERA”

fond och resten från privata investerare i Norge och Sverige.

– Vi har lovat investerare att de ska få tillbaka insatt kapital med en mindre vinst men om man vill investera så är det i första hand för den samhällsnytta och samhällsvinst som det handlar om, berättar Pål Dale, ansvarig för fonden.

Investeringsfakta:

Voxtras finansiella mål är att ge investerare 5–10 procent i årlig avkastning. Målet då det gäller påverkan på samhället är att de 8-10 företag som Voxtra investerar i ska växa och få ytterligare 200 000 nya kunder och leverantörer i form av småskaliga jordbrukare. Dessa ska i sin tur nå en årlig intäktsökning på cirka 70 dollar per år. Voxtra använder sig av SROI som metod för att mäta påverkan på samhället och på en tioårsperiod räknar de en ”social return on investment” på 8 gånger investeringen.

Det förväntade resultatet har Voxtra beräknat genom ett samarbete med en partner i Uganda med lokalkännedom samt genom traditionell research. Uppföljning av resultat planeras genom en enkätundersökning bland jordbrukare på plats och samt en utvärdering i samarbete med KPMG.

Att fonden når förväntat resultat kan de veta säkert 2022, men de räknar med att ha tillförlitliga indikationer 2015-2016.

Läs mer: www.voxtra.org

Malmöbaserade Hampus Jakobsson är entreprenör och investerare. Han har grundat och sålt det framgångsrika it-företaget TAT (The Astonishing Tribe) och investerat i Barista, en etisk och ekologisk kaffe-kedja.



Hampus Jakobsson

– Jag har aldrig brytt mig om pengar, vilket jag tror jag delar med många entreprenörer. Istället för att köpa sig till genvägar tror jag på begränsningar; det tvingar mig att prioritera och tänka efter. Ett sätt att använda pengar är dock att investera, vilket bidrog till att jag började med det, säger Hampus Jakobsson.

Vi möts på Barista vid Anna Lindhs plats i Malmö, där Hampus dricker dagens kopp kaffe. Ska man dricka endast en kopp ställs högre krav än annars på denna kopp, menar Hampus. Att kaffet intas just på Barista är ingen slump. Att det blev just Barista han valde att investera i är däremot mer av en slump.

Hampus mötte Björn Almé, en av Baristas grundare, på ett ”date-evenemang” för företag. När Björn berättade att Barista stod inför ett vägskäl, där en investering på en miljon kronor var avgörande för att de skulle kunna ta nästa steg, väcktes Hampus intresse. Diskussionen tog fart och slutade med att Hampus investerade i Barista.

– Det som händer det händer. Det är ofta så här det går till när jag möter människor, säger Hampus. I mötet med en entreprenör har Hampus en inre checklista. Först och främst vill han gilla personen i

fråga. För det andra vill han känna att han är intresserad av det problem eller den lösning entreprenören presenterar. Slutligen vill han inte ha ett skevt förhållande till entreprenören, när det till exempel gäller pengar.

– Jag vill kunna säga: detta har de entreprenörer jag stöttat gjort och jag är stolt över dem. Jag vill också känna att han eller hon är genuint äkta och verkligen tror på sin idé, säger han.

INGEN SKILLNAD

Hampus, som själv gått från att ha varit en mer ”traditionell” investerare till att bli en social sådan, ser ingen skillnad på ”impact investment” och vanliga investeringar.

– Skillnaden är snarare varför du väljer att investera. En del gör det för att få avkastning, andra av skuld eller för att skryta. Sen gör vissa det för att göra skillnad, det är så jag skulle vilja säga att jag gör, säger han.

Hampus har tre kriterier för hur han lever sitt eget liv, vilket också påverkar vilka entreprenörer han väljer att stödja: Han vill lära sig saker, han vill addera värde och han vill träffa intressanta människor samt ha kul.

– Jag vill vara lagom ovetande om de projekt jag stöttar. Inte veta för mycket och inte heller vara helt ointresserad. Det är alltså inte den eventuella vinsten jag kan få tillbaka som lockar mig, säger Hampus.

”Jag vill kunna säga: detta har de entreprenörer jag stöttat gjort och jag är stolt över dem.”

ROLIGT I MALMÖ

En effekt av att Hampus vill träffa trevliga människor och ha kul är att han väljer att investera i entreprenörer i Malmö med omnejd. Han vill helt enkelt att det ska finnas roliga bolag i Malmö.

– Där det finns många roliga människor finns det också många restauranger, events och andra trevliga ställen. Jag investerar alltså också av egoistiska skäl. Jag bor i Malmö och vill att det ska vara enkelt att träffa roliga människor här, avslutar han.

Hampus Jakobsson vill:

- Lära sig saker.
- Addera värde.
- Träffa intressanta människor och ha kul.

I mötet med en entreprenör vill han:

- Tycka om personen, som ska vara ärlig och genuin.
- Vara ”lagom” intresserad av problemet eller lösningen.
- Inte ha ett ”skevt” förhållande.

PÅ GÅNG I VÄRLDEN, EUROPA, NORDEN OCH SVERIGE

Den 18 november 2011 var en stor dag för sociala företag i Europa. Då samlades tjänstemän, rådgivare, finansärer, samhällsentreprenörer och innovatörer under en dag i Bryssel för att ge sina första synpunkter på "Social Business Initiative", SBI som antogs av EU-kommissionen några veckor tidigare. Syftet med SBI är att arbeta fram riktlinjer för en gemensam politik för samhällsentreprenörskap i Europa.

Den sociala ekonomin representerar 10 procent av alla företag i Europa och sysselsätter över 11 miljoner människor. Det är en växande sektor som kommissionen vill stärka ytterligare framöver genom specifika åtgärder de närmaste två åren:

- Tillgång till kapital, genom bland annat EU:s strukturfonder, genom särskilda sociala investeringsfonder och genom nya finansiella instrument som t ex intermediaries som fungerar som mäklare mellan samhällsentreprenörer och investerare.
- Åtgärder för ökad synlighet och genomslagskraft.
- Förenklat regelverk, t ex genom nytt regelverk för europeiska stiftelser, genomgång av upphandlingsförfarande och möjligheter till statsbidrag för sociala innovationer och samhällsinsatser på lokal nivå.

"Social businesses are companies that have a positive social impact and address social objectives as their corporate aim rather than only maximising profit".

EU-kommissionen i the Social Business Initiative 25 oktober 2011.



Inom EU planeras även för det 8:e ramprogrammet, Horizon 2020. Det är EU-kommissionens förslag till nytt ramprogram för forskning och innovation och där innovationer för samhällsutmaningar är en stor del av programmet. Inom ramen för arbetet med Europa 2020 som är Europas framtida innovationsstrategi är social innovation en viktig beståndsdel.

En annan EU-satsning är Social Innovation Europe. En pilotsatsning som drivs under ledning av den globala organisationen SIX, Social Innovation Exchange. Satsningen har till uppdrag att vara en digital plattform som kan samla alla intressenter inom området i Europa. SIE kommer även att producera rapporter som ska fungera som vägledning i utformandet av nya politiska beslut och riktlinjer för social innovation i Europa. Den första rapporten, Financing Social Impact kom ut i maj 2012. Några konkreta förslag på åtgärder som presenteras i rapporten är:

- Skapa en webb enbart för investeringar från EU:s institutioner i social innovation.
- Skapa ett nätverk av plattformar för social innovation med fokus på lärande, kunskap och kompetensutveckling
- 10 procent av budgeten i den kommande Horizon 2020 ska öronmärkas för social innovation.

- Skapa en specifik fond för investeringar i sociala företag inom ramen för Europeiska Investeringsfonden.
- Skapa inkubatorer för social innovation.

På många sätt är Storbritannien en förebild för övriga Europa då det gäller arbetet med att stödja social innovation och inte minst med att förstärka tillgången till kapital för sociala innovationer och samhällsentreprenörer. Nyligen lanserades där en satsning på bl a Social Impact Bonds för att öka strömmen av riskvilligt kapital till aktörer som arbetar med att lösa samhällsutmaningar vilket har rönt uppmärksamhet världen över. Samtidigt satsar man 600 miljoner brittiska pund i en statlig social investeringsfond, Big Society Capital.

Andra viktiga satsningar internationellt (Kanada, Storbritannien, Australien) är bildandet av "social finance taskforces" som syftar till att se över situationen för kapital inom området. I Kanada har man sedan 2010 arbetat med en översyn och ger i sin första rapport, Mobilizing private capital for public good, handfasta råd kring vad Kanada bör göra för att öka tillgång till kapital till sociala företag.

En av de absoluta pionjärerna då det gäller impact investment i världen är Rockefeller Foundation och de medverkar på bred front för att göra impact investment till en egen investeringskategori. De är en av grundarna till det globala impact investment-



nätverket Giin och de är en av huvudfinansiärerna bakom Giirs, som arbetar med att ta fram mät- och analysmetoder för impact investment. De driver även en egen social investeringsfond för småskaligt jordbruk i Östafrika.

I Sverige har intresset för social innovation och samhällsentreprenörskap ökat jämfört med tidigare år, dels beroende på det som händer inom EU men också för att behovet av att hitta nya lösningar på samhällsutmaningar blir allt större.

Mötesplats Social Innovation har genomfört ett dialogmöte med Regeringskansliet som ett inspel till den svenska innovationsstrategin som presenteras under hösten 2012. Några av de skäl som framkom under dialogmötet är att:

- Social innovation är ett tillväxtområde
- Social innovation innebär ett mer innovativt och tvärsektorielt sätt att lösa framtida samhällsutmaningar
- Samhällsutmaningar ses som en alltmer viktig drivkraft för innovation. Utmaningar som i sin natur är både bransch- och sektorsövergripande.
- Inom området utvecklas nya sorters företag och nya affärsmodeller.

- Inom sektorn pågår arbete med att hitta nya former för att mäta resultat, framgång och tillväxt där SROI, social return on investment, är en av de mest kända.



Den nordiska modellen har i sin natur en begränsad tillgång till filantropi och donationer vilket också avspeglas i tillgången till kapital i form av sociala investeringar och privata investerare.

Men inom området har Sverige ett flertal starka offentliga finansiärer såsom Tillväxtverket, Vinnova, SIDA och ALMI som visat stort intresse för social innovation och samhällsentreprenörskap. Tillsammans med Tillväxtverket och Vinnova har Mötesplats Social Innovation givit ut en idékatalog kring social innovation och äldre. Tillväxtverket utformar dessutom ett program för samhällsentreprenörskap i syfte att stärka regional tillväxt i Sverige och de finansierade ett flertal samhällsentreprenörers medverkan vid den stora impact investment-konferensen SOCAP: Designing the Future i Malmö. De har även sedan tidigare kartlagt vilken typ av finansieringsstöd som sociala företag tar emot idag och vilka behov som finns för att ändra eller skapa nya former av finansieringsstöd.

Men det finns även några privata investeringsplattformar att nämna i Sverige.

Inkludera Invest investerar i entreprenörer som med innovativa metoder verkar för att bryta utanförskapet för utsatta målgrupper. Grundare är

Per-Olof Söderberg som också varit huvudägare och idag är ordförande i styrelsen för försäkringsförmedlaren Söderberg and Partners. Förutom att finansiera lovande projekt och företag så kommer Inkludera Invest att stötta entreprenörer med strategiska frågor, kommunikation, affärsidéutveckling och ge tillgång till nätverk.

Ett liknande initiativ finns i Malmö sedan våren 2011. Uppstart Malmö är en privat och icke vinstdrivande stiftelse vars mål är att under en treårsperiod skapa 1000 nya jobb genom att stötta entreprenörer med allt från investeringskapital till rådgivning och coaching. De har sedan starten i mars 2011 skrivit avtal med 32 entreprenörer. Delar av avkastningen från de bolag man driver upp och/eller startar går tillbaka in i stiftelsen.

En nystartad aktör är riskkapitalisten Invest in change, som tillsammans med Axel Johnsson koncernen vill investera i "konsumtionsinriktade bolag med ett mindre resursuttag".

Redan 2002 startades en annan svensk plattform, Social Initiative, som är intermediärer eller mäklare som kopplar ihop sociala entreprenörer med företag.

SIDA INVESTERAR I SAMHÄLLSENTREPRENÖRER

Sida har för närvarande två program för samhällsentreprenörer som arbetar med att bekämpa fattigdom: Innovations Against Poverty (IAP) och Sida-finansierade Outreach Accelerator, som drivs av SE Forum. Båda programmen bedrivs i nära samarbete med näringslivet och har en uttalad ambition att skapa hållbara lösningar.

– Sida vill skapa förutsättningar och möjligheter för människor att ta sig ur fattigdom. För att nå dit behöver vi nya insatser och nya arbetssätt. Våra satsningar görs tillsammans med näringslivet, vilket har en mängd fördelar, säger Johan Åkerblom på Sidas avdelning för kapacitetsutveckling och samverkan.

Inom IAP får samhällsentreprenörerna hjälp med att hitta partners, finansierare och även konkret stöd i sitt arbete mot fattigdom. PwC har, som upphandlad konsult, varit med och utformat programmet och på Sidas uppdrag hanterar de en fond, vars syfte är att hitta nya lösningar som gagnar fattiga människor.

HALVA INVESTERINGEN

De idéer som bedöms vara genomförbara, hållbara och innovativa får via IAP hjälp med halva sin investering. Allt under förutsättning att de som ligger bakom idén kan bidra med lika mycket.



Johan Åkerblom

– Vi är förvånade över gensvaret och har fått in nästan 400 ansökningar. Utmaningarna är att hitta aktörer som kan skapa bra projekt och företag samt att se till att vi kan stötta dem på bästa vis, så att processerna går snabbare och entreprenörerna växer, säger Jan Stuesson på PwC, globalt ansvarig för offentlig sektor inom PwC.

BOOTCAMP I TVÅ MÅNADER

Någon som arbetat hårt med att forma ett program för samhällsentreprenörer är Emma Rung från SE Forum. Under april och maj månad 2012 har sex utvalda entreprenörer genomgått deras "bootcamp" Outreach Accelerator, nämligen: Dump Tees, moWoza, Powerfy/Sunny People, TRIU, Bridgit och I love spam.

– Tillsammans med entreprenörerna försöker vi hitta olika modeller och kunskap för vad som behövs i ett nybörjarstadium av en sådan här process. Hur går man från idé till hållbar affärsmodell? Det handlar om allt från coaching till hur man bäst hittar kapital. Dessutom möjliggör vi erfarenhetsutbyte med andra, säger Emma Rung, programdirektör på SE Forum.

Det Johan, Emma och Jan pratar om är det som ofta kallas "Impact investment", det vill säga investeringar med fokus på samhällsutveckling och inte bara monetär vinst. Utmaningar saknas inte på området:



Emma Rung

TA NÄSTA STEG

– En svårighet är att få samhällsentreprenörerna att ta nästa steg, att accelerera snabbare och skala upp sin verksamhet. Många tillbringar alldeles för lång tid i inkubatorer. Nu behöver vi snarare acceleratorer för att komma vidare, säger Jan Sturesson.

– En annan stor utmaning är att mäta och utvärdera det arbete som entreprenörerna utför, alltså vilken ”impact” de har. I mötet med näringslivet och investerare är detta avgörande frågor att kunna besvara, speciellt med tanke på att skattepengar är inblandade i vårt arbete, säger Emma Rung.

Skattefinansierade Sida får sista ordet:

– Att vi går in och delar risker med investerare är ett relativt nytt sätt att möta den här typen av utmaningar, avslutar Johan Åkerblom.



Jan Sturesson

Outreach Accelerator

Outreach drivs av SE Forum – Social Entrepreneurship Forum. Syftet är att stödja entreprenörer som tydligt arbetar mot fattigdomsbekämpning. Målet är att förvandla idéerna till långsiktigt hållbara affärsverksamheter på kort tid. Under två månader får deltagarna mentorer och coacher inom affärsutveckling, finansieringsrutiner, juridik samt expertis kring utvecklingsfrågor och kommunikation.

Läs mer: <http://www.se-forum.se>

Innovations Against Poverty, IAP

Innovations Against Poverty riktar sig till entreprenörer över hela världen som vill utveckla innovativa tjänster och produkter i utvecklingsländer och därmed kunna bekämpa fattigdomen. IAP omfattar 50 miljoner kronor som fördelas under tre år. Bidrag på upp till 1,8 miljoner kan sökas och kravet är att företagen själva satsar minst lika mycket.

Läs mer: <http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Innovations-against-poverty/>

TONIIC: ETT GLOBALT AFFÄRSÄNGEL-NÄTVERK

– Vi tröttnade på att det tar sådan tid att få till stånd en investering och att det är för mycket prat och för lite action inom fältet. Därför startades Toniic. Vi är the Giin in the Toniic, säger Nikolaus Hutter med ett leende.



Nikolaus Hutter

Han är Europa-ansvarig för Toniic som startade 2010, i San Fransisco och han syftar på Giin, det globala nätverket för impact investment som är resursstarkt och inflytelserikt, men som också tar lång tid på sig att avgöra vad och vem de ska investera i.

Toniic är tänkt som ett komplement, ett mer snabbfotat nätverk av investerare och affärsänglar där alla medlemmar betalar en årlig medlemsavgift på 5–10 000 dollar och förväntas göra minst två investeringar per år.

De 30 första investerarna i nätverket har utlovat investeringar på omkring 100 miljoner dollar. Många sociala företag måste inledningsvis förlita sig på bidrag och donationer, men Toniic vill vara det nätverk som kan stå för tillgången till startkapital.

Deras styrka är att de är globala men med lokal förankring. I nätverket finns investerare som kan den globala marknaden lika väl som dem vars kompetens är solenergiinvesteringar i ett specifikt område i Afrika. Man poängterar också vikten av personliga relationer Silicon-Valley-style. En affär kan gå i lås för att du kan kolla upp en person eller en idé med ditt nätverk.

– Grundarna är bland annat riskkapitalister med en bakgrund inom high-tech sektorn och ser tydliga gemensamma drag mellan framgångsrika investeringar där och inom impact investment sektorn.

Att intresset för sociala företag och impact investment skulle vara en ny bubbla i stil med dot.com bubblan för cirka 10 år sedan tror inte Nikolaus Hutter. Tvärtom, menar han att investerare har lärt sig läxan av både den krisen och finanskrisen 2008.

– Det här är fortfarande en ganska omogen marknad och det finns inte tillräckligt med kapital i branschen för att vara en bubbla. För det andra så har inte investerare några krav på sig att investera i sociala företag vilket inte leder till den sortens skadlig press och flockmentalitet.

Orsaken till intresset just nu är istället ett genuint behov. Och ett intresse och vilja från en växande medelklass.

– Snaran runt mänsklighetens hals håller på att sakta dras åt i form av stora samhällsutmaningar. Samtidigt är 50 procent av världens befolkning medelklass dvs de behöver inte ägna all sin tid åt att försöka överleva dagen. Då finns det tid att fundera över vad som är mening med livet och ett ökat intresse för att göra gott, säger Nikolaus Hutter.

”Cocacola är ett bra exempel; de har lyckats placera sockervatten på världens mest svåråtkomliga platser. Så visst har företagen bra verktyg och metoder – låt oss använda dem!”

Nikolaus Hutter, Toniic

Läs mer: www.toniic.com

LOST IN TRANSLATION?

Här är en liten ordlista:

Impact Investing: Att proaktivt investera i företag som vill göra samhällsnytta.

Venture philanthropy: Vägörenhet och filantropi med ett mer utpräglat affärsperspektiv.

Social finance: Övergripande namn på finansiering av sociala innovationer och samhälls-entreprenörskap

SROI, Social return on investment: Metod för att mäta samhällsnytta.

IRIS: Impact reporting and investment standards: Metod för att mäta en organisations arbete med samhällsnytta.

SRI: Social responsible investments: Att i samband med investering minimera skador och påverkan på samhälle och miljö.

Social Impact Bonds: En sorts obligation som är syftar till att öka flödet av privat riskkapital till olika samhällsinsatser.

Sociala investeringsfonder: investeringsfonder vars främsta syfte är att investera i sociala företag.

Community Interest Company: särskild organisationsform för social enterprises i Storbritannien.

B Corp: Benefit Corporation, särskild organisationsform för social enterprises i USA.

Social ekonomi: Verksamheter som har allmännytta eller medlemsnytta, inte vinstintresse, som främsta drivkraft.



OM MÖTESPLATS FÖR SOCIAL INNOVATION OCH SAMHÄLLS-ENTREPRENÖRSSKAP

Mötesplats Social Innovation utvecklar forskning, kunskap och kompetens inom de växande områdena social innovation och samhälls-entreprenörskap.

Vi samlar akademi, näringsliv, offentliga och ideella aktörer i Sverige som vill främja framväxten av sociala innovationer. Ett samarbete som vi på sikt vill ska leda till konkreta gemensamma projekt, nya hållbara affärsmodeller och att nya produkter och tjänster utvecklas.

Mötesplats Social Innovation fokuserar på specifika tema-områden: ledarskap, samproduktionsformer, finansiering och företags sociala ansvar, CSR.

Till vår hjälp har vi en stor grupp av aktörer från olika sektorer, våra intressenter samt ett nätverk av forskare och såklart alla andra som är intresserade av att främja utvecklingen av området.

Vi har tidigare gett ut en ABC i Social Innovation, en idékatalog kring sociala innovationer för äldre med Vinnova samt antologin Samhällets innovatörer tillsammans med SKL.

Allt detta och mycket mer hittar ni på vår webb, i vårt nyhetsbrev och i sociala medier!

Eva Engquist
*vice rektor Malmö högskola
och ordförande i styrgruppen*
Mail: eva.engquist@mah.se
Mobil: 0708-577 914

Hanna Sigsjö
projektledare
Mail: hanna.sigsjo@mah.se
Mobil: 0709-655 433

Erika Augustinsson
*kunskapsutveckling
och omvärldsanalys*
Mail: erika.augustinsson@mah.se
Mobil: 072-526 4009

Rebecca Allen Lamptey
webbredaktör och sociala medier
Mail: rebecca.lamptey@mah.se
Mobil: 070-429 12 92

www.socialinnovation.se
<https://www.facebook.com/socinn>
<https://twitter.com/samhallsentrepr>



MÖTESPLATS SOCIAL INNOVATION

www.socialinnovation.se

I samarbete med:

Barista, Coompanion kooperativ utveckling
Jämtlands län, Coompanion Skåne, CSR
Factory, HSB Malmö, IBM, KK-stiftelsen,
Malmö Företagsgrupper, Malmö högskola,
Malmö stad, Mittuniversitetet, Näsbygdens
Utveckling AB, Ovikenbolaget Invest,
Playing for Change, PwC, Region
Skåne, Scandic, Skåne Stadsmision,
Trångsviksbolaget