

De socialøkonomiske bundlinjer skal blive tydeligere i kommunerne

Kommunerne skal have bedre øje for de samlede gevinster ved køb af socialøkonomiske virksomheder til opgaveløsning. Det kræver, at der bliver skabt partnerskaber, der synliggør og udvikler alle samarbejdets positive aspekter.

Kære Kommuner! Det her er en stående invitation, vi håber, I nu vil gribe ud efter. Vi, landets socialøkonomiske virksomheder, inviterer jer hermed til at samarbejde på en ny måde. Sammen med jer vil vi skabe partnerskaber, og vores tilgang er klar:

Præsenter os for det problem, I gerne vil have løst. Lad os tage dialogen, og så går vi sammen med jer ind og skaber løsninger, som spiller ind i jeres dagsorden. Tiden er inde til, at vi tager et opgør med idéen om, at socialøkonomiske virksomheder er kommunens underleverandører.

Et større formål

Med partnerskaber får vi mulighed for sammen med jer at løse nogle af de sociale udfordringer, som I står overfor, og hvor vi som socialøkonomiske virksomheder har særlige forudsætninger for at hjælpe. Vi udspringer af civilsamfundet og er ikke drevet af en profittænkning. Selvfølgelig skal vi skabe en bæredygtig økonomi i vores virksomheder, men vi opererer efter et større formål. Vi vil – samtidig med at vi leverer en konkurrencedygtig kvalitet på opga-

veløsningen – gøre en forskel for en gruppe mennesker, som af den ene eller den anden grund er udenfor det arbejdsfællesskab, der er så definerende for livskvaliteten. Vi er kort og godt sat i verden for at hjælpe med at løse en velfærdsopgave. Det gør vi bedst i samarbejde og dialog med kommunerne.

Partnerskabets plusser

Når vi ser partnerskab som den rette vej, så er det, fordi vi på den måde kommer med ind i arbejdsrummet som ligeværdige samarbejdspartnere. Vi får mulighed for at spille vores viden og praksis med ind i jeres dagsorden. I stedet for, at I stiller et udbud, som skal ende ud med en given

løsning, så kigger vi på problemet sammen med jer.

Det kan være en gruppe af unge med misbrugsproblematikker, som er stået af på alt, hvad der hedder uddannelse og job. Frem for at I efterspørger en indsats, som skal rykke dem til et bestemt sted defineret af jer, så lad os sammen se på, hvordan vi kan skrue et forløb sammen, som måske viser sig at række ud over, hvad I selv havde tænkt jer frem til.

Der kan være langsigtede gevinster i form af job i en socialøkonomisk virksomhed eller i en kommerciel virksomhed, som den er i partnerskab med. Den langsigtede værdi betyder højnet livskvalitet og som oftest besparelser i socialforvaltning-

“ Jammerbugt er så langt fremme i den socialøkonomiske tænkning, at kommunen har indgået en partnerskabsaftale med seks socialøkonomiske virksomheder.

gens pengekasse og i sundhedssystemet. Det totaløkonomiske regnskab med de mange bundlinjer skal vi sammen med jer få skabt rammerne for at udvikle.

Vi kan ændre det

Vi oplever, at der i disse år er politisk og ideologisk medvind til bæredygtighed på de helt store linjer. Tidens store fokus på Verdensmål, CSR og socialt ansvar er i tråd med den socialøkonomiske tænkning.

Der er inspirerende eksempler, der allerede er godt på vej. Et af dem er Jammerbugt Kommune. Her har man erkendt, at det skaber merværdi for både kommunen og de socialøkonomiske virksomheder at samarbejde. Det betyder, at man her er så langt fremme i den socialøkonomiske tænkning, at kommunen eksempelvis har indgået en partnerskabsaftale med seks socialøkonomiske virksomheder.

Det er her, vi skal hen. Skal socialøkonomiske virksomheder blive reelle bidragsydere til løsning af den velfærdsopgave, landets kommuner ikke har mulighed for at løse alene, så er det ikke nok med en invitation til den nystartede socialøkonomiske virksomhed om et møde med indkøbschefen. Kommunerne skal se totaløkonomisk på samarbejdet med de socialøkonomiske virksomheder og have dem med som forpligtende partnere.

Det stiller naturligvis også høje krav til os som socialøkonomiske virksomheder. Vi skal ikke bare kunne fremvise gennemskuelige regnestykker og være tydelige med at vise vores effekter. Vi skal også formå at spille sammen med den kommunale strategi og tænkning. Det kan være en udfordring, da mange mindre socialøkonomiske virksomheder ofte er kendetegnet ved idealisme og specialiserede kompetencer i forhold til kerneopgaven, og langt mindre mod at bevise deres værd i kommunal



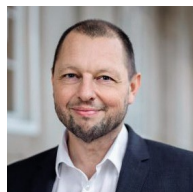
MICHAEL HANSEN

direktør, Den Sociale Udviklingsfond (SUF)



CHRISTINA GRØNTVED

direktør, Incita



JON KROG

branchedirektør, Selveje Danmark

sammenhæng. Men den opgave skal vi påtage os, hvis vi vil være seriøse samarbejdspartnere.

De ømtålelige spørgsmål

Vi ved godt, at invitationen betyder, at spørgsmålene melder sig: Er det ikke dyrere? Er det ikke unfair konkurrence i forhold til private virksomheder, som også løser opgaver for kommunerne? Spænder udbudsreglerne ikke ben?

Lad os starte med det økonomiske aspekt. Det er vores indstilling, at en socialøkonomisk virksomhed skal kunne konkurrere på markedsvilkår med private virksomheder, hvad angår pris og kvalitet. Når det er sagt, så er der selvsagt meromkostninger i socialøkonomiske virksomheder til ledelse og støtte til en medarbejdergruppe, som har brug for ekstra guidning for at få bragt deres arbejdsmæssige kvalifikationer i spil. Alligevel ser vi, at socialøkonomiske virksomheder kan konkurrere på pris. Fordi vi tåler mindre økonomisk overskud på løsningen af den givne opgave. Det er ikke profitten, der er vores drivkraft. Et eventuelt overskud geninvesterer vi som non-profit virksomhed i udvikling af nye sociale indsatser.

Samtidig er der behov for et bredere og mere langsigtet blik på den værdi, som socialøkonomiske virksomheder skaber, og som ikke bare handler om kroner og øre. Når for eksempel en socialøkonomisk rengøringsvirksomhed gør rent i kommunens dagtilbud, så er det ikke blot kvaliteten i den givne opgave, der skal kigges på. Kommunen høster også betydelige gevinster på andre områder. Det kan være flexjobbere, som kommer i beskæftigelse. De bliver bidragende til samfundet, og de får gennem job højnet livskvaliteten og bliver en samfundsmæssig ressource fremfor en omkostning. Den værdi – økonomisk og menneskeligt – skal også indgå.

Siloerne står i vejen

Med os som partnere får I en samarbejds-konstellation, som går på tværs af de strukturer, som er fremherskende i kommunerne. Når vi løser en beskæftigelsesindsats for et jobcenter, så løser vi samtidig en opgave, som giver plus i socialforvaltningen. Derfor vil partnerskaberne også stå allerbedst, hvis I i kommunerne i stadig højere grad begynder at tænke og arbejde på tværs. Vi ved, at I gerne vil nedbryde siloer. Her er en oplagt mulighed, og vi skal gerne være limen, der binder jer sammen og skaber værdi til flere af kasserne.

Klarhed i udbudsregler

Det sidste spørgsmål er udbudsreglerne. Tillader de overhovedet at tænke i partnerskaber? Svaret er ja, og nogle steder er partnerskaber etableret, som vi kender det med innovationspartnerskaber. Når det er sagt, så er det vores oplevelse, at mulighederne for partnerskaber ikke står lige klart alle steder i landet, og der også kan være behov for fra KL's side at få udstukket helt klare linjer for, hvordan man gør.

Med de ord håber vi, at I med åbenhed og nysgerrighed vil tage imod invitationen fra de dygtige og dedikerede socialøkonomiske virksomheder ude i jeres kommuner og kvittere ved at invitere dem med ind i jeres arbejdsrum.

De bedste hilsner,

Det socialøkonomiske Danmark ■

KRONIK

Kronikken er et rum for debat og vidensdeling. Der er plads til 7.000 enheder inklusive mellemrum. Teksten sendes sammen med et portræt til redaktør Thomas Kokholm på tkn@kl.dk, som også kan kontaktes på telefon 31 36 29 19