



herbert felix institutet.

PRIMUS MOTOR - den drivande kraften

**SLUTREDOVISNING FRÅN PROJEKTANORDNARE
INOM INTEGRATIONSFONDEN**



EUROPEISKA UNIONEN
Europeiska integrationsfonden





Projektet Primus Motor- den drivand kraften, genomfördes inom ramen för Europeiska integrationsfonden under perioden november 2009 till mars 2010. Primus Motor huvudsakliga syfte är att utveckla och lägga grunden för att tredjelandsmedborgare skall integreras genom föreningslivet, samt att föreningsverksamheten ska kunna utveckla sin potential och ta tillvara på sina egna förmågor via det sociala entreprenörskapet och den sociala ekonomin.

Projektnamn: Primus Motor- Den drivande kraften

Projektanordnare: Herbertfelix institutet

Projektperiod: 2009-11-16 t.o.m. 2010-03-30

Total projektkostnad: 367 354 svenska kronor

Medfinansiärer: Region Skåne

Projektpartners: Eslövs kommun och TAMAM

För mer information, kontakta: Ingemar Jeppsson

Telefon/fax: 0413-620 11. 070-521 20 11

E-post: herbertfelixinstitutet@eslov.se

Ev. hemsida med projektinfo: www.herbertfelixinstitutet.se

Rapportförfattare: Jesper Abelin

Telefon/fax: 073-314 41 44

E-post: jesper_abelin@hotmail.com

Övriga rapporter eller annat material från projektet:

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

INNEHÅLLSFÖRTECKNING	3
SAMMANFATTNING	4
1. PROJEKTIDÉN – PROJEKTETS HUVUDSAKLIGA SYFTE OCH INRIKTNING	4
2. PROJEKTUPPLÄGG OCH METOD	5
2.1 Föreningars behovsanalys	5
2.2 Tredjelandsmedborgare syn på föreningsverksamhet	5
2.3 Utbildningskoncept och kartläggning av möjligheter	6
2.4 Utvärdering	7
3. PROJEKTETS GENOMFÖRANDE	7
4. RESULTAT OCH ERFARENHETER	8
4.1 Social ekonomi	8
4.1.2 Socialt entreprenörskap i olika perspektiv	9
4.1.3 Avslutning	9
4.2 Analys av föreningsverksamhet	10
4.2.1 Kategori 1: Arbets-, och socialpolitiska aspekter	10
4.2.2 Kategori 2: Deltagar-, och lokalutvecklande aspekter	12
4.2.3 Kategori 3: Nätverksbyggande, samverkan och kommunikation	14
4.2.4 Kategori 4: Idéutveckling	17
4.2.5 SWOT- analys	18
Strengths Weaknesses Opportunities Threats	18
4.3 Analys av tredjelandsmedborgares behov	19
4.3.1 Behovskartläggning	19
4.3.2 SWOT-analys	20
Strengths Weaknesses Opportunities Threats	20
5. SLUTSATSER OCH FÖRSLAG	21
5.1 Utbildningskoncept- Primus motor	22
5.2 Inkubatorsmodell	24
5.3 Entreprenörskap inom den sociala ekonomin	25
5.3.1 Driftsformer	26
6. UTVÄRDERING AV PROJEKTET PRIMUS MOTOR	27



SAMMANFATTNING

Primus Motor lägger grunden för tredjelandsmedborgare att via föreningar och den sociala ekonomin utvecklas och ta tillvara på tillväxtpotentialer. En ökad kunskap om de möjligheter som återfinns inom den sociala ekonomin exempelvis i form av anställningsbarhet och idéutveckling ser Primus Motor som centrala. De olika eldsjälarna i regionens föreningar utgör ofta isolerade noder av driv som vi vill länka samman genom nätverk som ger bestående kontaktytor och kunskapsspridning. Inom Primus Motor ges en underutnyttjad sektor möjligheten till en ny tillväxtfas i form av stöd och rådgivning, etablerandet av en utbildningsmodell framkomsten av ett ”best practices och nätverk mellan nyckelaktörer. Primus Motors ambition är tillväxt av nya drivkraftiga föreningar, men även stärkande av befintliga entreprenöriella föreningar och den sociala ekonomins allmänna betydelse där särskilt fokus läggs på ungdomar och personer med utländskbakgrund.

Förstudiens avgörande fokus är dels att kartlägga föreningars arbete med socialt entreprenörskap, nätverksbyggande och idéutveckling och dels att kartlägga vad tredjelandsmedborgare har för upplevelser och erfarenheter av den idéburna sektorn och den sociala ekonomin. Den genomförda kartläggningen och analysen över föreningarna och tredjelandsmedborgarnas behov har senare resulterat i förstudiens förslag på utvecklandet av ett utbildningskoncept för ökad kunskap inom det sociala entreprenörskapet, samt en inkubatorverksamhet, med en ambition att skapa förutsättningar för ökad integration av tredjelandsmedborgare.

1. PROJEKTIDÉN – PROJEKTETS HUVUDSAKLIGA SYFTE OCH INRIKTNING

Projektet Primus Motor- den drivande kraften, huvudsakliga syfte är att utveckla och lägga grunden för att tredjelandsmedborgare skall integreras genom föreningslivet, samt att föreningsverksamheten ska kunna utveckla sin potential och ta tillvara på sina egna förmågor via det sociala entreprenörskapet och den sociala ekonomin

I region Skåne finns idag ett stort antal nyanlända invandrare som får sin första kontakt med det svenska samhället främst via SFI- undervisningen, vilket har haft sin tyngdpunkt på ämnesundervisning som exempelvis grammatik och skrivförståelse. Trots att situationen ofta kan beskrivas på liknande sätt i andra delar av Europa, har utbyte av idéer, erfarenheter och framförallt alternativa arbetssätt lyst med sin frånvaro. I Eslöv har detta exempelvis visat sig genom att ungdomsgrupper upplevt ett tydligt utanförskap i samhället.



Förstudiens huvudsakliga syfte är dels att kartlägga föreningars arbete med socialt entreprenörskap, nätverksbyggande och idéutveckling. Och dels att kartlägga hur tredjelandsmedborgare i SFI klasser har för syn och erfarenheter av denna idéburna sektor och den sociala ekonomin. Den genomförda kartläggningen och analysen över föreningarna och tredjelandsmedborgarnas behov har sedermera till grund för utveckling av utbildningskonceptet samt förslag på inkubatorverksamhet, med en ambition att skapa förutsättningar för ökad integration av tredjelandsmedborgare, samt ökad kunskap inom det sociala entreprenörskapet.

2. PROJEKTUPPLÄGG OCH METOD

2.1 Föreningars behovsanalys

I förstudiens uppdrag ingick att genomföra en kartläggning och analys av hur föreningar i regionen arbetar med entreprenörskap, nätverksbyggande och idéutveckling, samt undersöka hur föreningarnas arbete kan leda till integration av tredjelandsmedborgare i samhället. Som metod för genomförandet av kartläggningen användes kvalitativa intervjuer främst via telefon, samt kompletterande möten med föreningar i regionen.

För att få fram analysverktyg och frågor till föreningarna valde vi att fördjupa oss i begreppen social ekonomi och socialt entreprenörskap, för att senare tematisera och utforma frågor utefter begreppens centrala värden. Den sociala ekonomin kan exempelvis ses ur ett deltagar- och lokaltutvecklande perspektiv, eller ur arbets-, närings- och socialpolitiska aspekter. Medan det sociala entreprenörskapet kan förklaras i termer av nätverksbyggande, relationer och idéutveckling.

Syftet med intervjuer har varit samtala med föreningarnas representanter kring ovanstående värden. Genom kvalitativa intervjuer har vår ambition varit att försöka förstå föreningarnas nuvarande arbetssituation, utmaningar och behov. Urvalet av föreningar (se Bilaga) har varit spritt och bestämt av förstudiens arbetsgrupp. Det bör dock nämnas att ambitionen varit att främst kontakta mindre föreningar för att få fram ett gräsrotsperspektiv, men att tillgängligheten hos de mindre föreningarna försvårat det. I resultat delen följer en redovisning av det insamlade materialet och allmänna intrycken i intervjuerna. Resultatet presenteras även i en SWOT- analys för att tydliggöra föreningarnas arbete och situation.

2.2 Tredjelandsmedborgare syn på föreningsverksamhet

Innan genomförandefasen av kartläggningen i Eslöv påbörjades hölls ett antal testintervjuer med några mycket aktiva deltagare inom Tamam i Lund, som har bra språkförmåga och kunskap om det svenska samhället. De har även själva varit aktiva i olika föreningar samt i Tamam som frivilliga. Tamam är en biståndsorganisation med huvudsäte i Lund vars kärnverksamhet i Sverige riktar sig till nyanlända invandrabarn



och ungdomar, genom bl.a. föreningsbesök, läxhjälp, språkcaféer, utflykter, läger och utbildningar.

De förberedande intervjuerna gjordes alltså för att hitta en lämplig nivå och ett bra format för intervjuerna. Resultatet blev ett frågeformulär som användes som utgångspunkt under intervjuerna där frågeställningarna cirkulerade kring SFI-elevernas kunskap om föreningsbegreppet, intresse av att utöva fritidsintresse i föreningsform och erfarenhet av föreningsverksamhet i kommunen med omnejd samt i hemlandet (se bilaga 2 för frågeställningar). Genomförandet var muntligt, i en informell sättning utanför klassrummet för att skapa en avslappnad och personlig atmosfär. Totalt 35 SFI-elever i Eslöv i åldersgruppen 17-20 år intervjuades. De flesta var flyktingar från länderna Irak, Afghanistan och Somalia - i övrigt deltog ungdomar från Uganda, Kosovo, Thailand och Sudan i kartläggningen. I snitt hade de intervjuade bott i Sverige i 2 års tid, ofta på en eller flera orter i Sverige innan de flyttade till Eslöv.

Efter intervjufasen i Eslöv blev även 5 deltagare från Tamam Lund tillfrågade för att få en extern referenspunkt i förhållande till de svar som erhållits och slutsatser som dragits ur Eslövsintervjuerna. Syftet med detta var att se hur svaren skilde sig mellan de som redan har stor föreningserfarenhet och de som saknar. Materialet från intervjuerna med SFI-eleverna i Eslöv har transkriberats och sammanfattats i en behovskartläggning, denna har i sin tur legat till grund för SWOT-analysen som avslutar kapitlet.

2.3 Utbildningskoncept och kartläggning av möjligheter

En del av projektiden och förstudien var att ta fram ett utbildningskoncept som ska ha ambitionen att skapa förutsättningar för ökad integration av tredjelandsmedborgare samt ökad kunskap inom det sociala entreprenörskapet. Målgruppen för utbildningskonceptet är tänkt att i första hand vara personerna som är engagerade i föreningar på så kallad gräsrotsnivå. Antingen etablerade eller nystartade av exempelvis tredjelandsmedborgare.

Framtagandet av utbildningskonceptet har tagit sin utgångspunkt i kartläggningen och analysen av föreningarnas samt tredjelandsmedborgarnas behov. Ställer man dessa två behovsbilder mot varandra går det att se ett kunskapsgap som utbildningen skulle kunna tillmötesgå. I utvärderingen av projektet presenteras ett antal strategiska val som gjorts under projektiden, dessa har även haft betydelse för utvecklingen av konceptet. Inom ramen för projektet har det arrangerats två utbildningstillfällen med fokus på EU fonder och olika möjligheter till finansiering. Erfarenheten av från dessa tillfällen har även de bidragit till utvecklingen av konceptet. Utifrån kartläggningen och nämnda erfarenheter har sedan ett antal utvecklingsområden identifierats, dessa har sedan kommit att grupperas inom olika moduler som utbildningen bygger på.

Parallellt med att detta har det skett en kartläggning av förutsättningarna för att starta utbildningen. Två utbildningsanordnare har deltagit i samtalet kring möjligheterna att



starta denna typ av utbildning och båda ställer sig positiva till att antingen tillsammans eller på egen hand gå vidare med konceptet till en genomförande fas.

2.4 Utvärdering

Under hela projektets gång har utvärderaren samlat information och underlag för utvärderingen. Detta har skett genom deltagande vid samtliga möten och genom att ta del av en stor del skrivet material i form av bland annat rapporter. Dessutom har utvärderaren vid vissa tillfällen agerat bollplank gentemot projektgruppen och halvvägs i projektet bidragit med centrala frågeställningar.

Motsvarande beskrivning som ni i ansökan och lägesrapporter tidigare givit av projektets mål och målgrupper, organisation och samverkansparter, arbetsformer och metoder, planerade aktiviteter, särskilda prioriteringar mm. Läsaren ska här ges en tydlig bild av de nya kunskaper och "lösningar" (metoder, samverkansmodeller, pedagogiska upplägg mm) ni eftersträvat och hur dessa tänkts bidra till att förbättra mottagning, introduktion och integration av tredjelandsmedborgare i Sverige.

Återge även huvuddragen i er plan för löpande uppföljning, dokumentation och utvärdering.

3. PROJEKTETS GENOMFÖRANDE

- ✓ Etablerat en fungerande projektstruktur, fördjupning i centrala begrepp, samt identifierat nyckelaktörer i regionen
- ✓ Intervjuat och analyserat hur föreningar arbetar med entreprenörskap, nätverksbyggande och idéutveckling i regionen
- ✓ Intervjuat och analyserat tredjelandsmedborgares, i form SFI- elever, behov och upplevelser av föreningsverksamhet
- ✓ Workshop med föreningar i regionen i projektarbete med EU- finansiering
- ✓ Förslag på en inkubatorsmodell utifrån tredjelandsmedborgarnas behov och matchning med en lokal förenings verksamhet
- ✓ Kartläggning av förutsättningarna för att starta en utbildning i social ekonomi och socialt entreprenörskap
- ✓ Utifrån behovsanalysera utveckla ett utbildningskoncept
- ✓ Utvärdering och slutrapport, samt presentation av resultat till genomförandefasen

Genomförandet har i hög grad präglats av diskussion och samförstånd kring aktiviteterna. Ett antal utmaningar och vägval, beskrivet i utvärderingen i avsnitt 6, har format genomförandet. I detta omfattande område har det funnits en risk att vissa värdefulla perspektiv och synsätt går förlorade, till förmån för andra mer belysta perspektiv. Lösningarna har varit kontinuerliga diskussioner i projektgruppen och med utvärderaren,

samtal med andra nyckelaktörer inom området, samt olika metoder för kartläggning som tjänar till att komplettera varandra. Detta har varit framgångsfaktorer för projektets fortsättning.

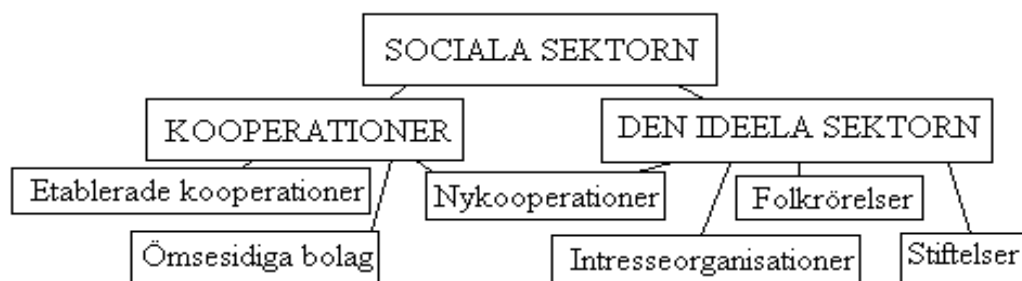
4. RESULTAT OCH ERFARENHETER

4.1 Social ekonomi

Begreppet ”social ekonomi” är relativt välkänt i de latinska länderna i EU. Däremot är det tämligen nytt i de övriga EU-länderna, där dock begreppet ”tredje sektorn” har varit en, i vissa sammanhang använd, och synonym betäckning.

Med begreppet social ekonomi avses organiserade verksamheter som primärt har samhälliga ändamål, bygger på demokratiska värderingar och är fristående från den offentliga sektorn. Dessa sociala och ekonomiska verksamheter bedrivs mestadels i föreningar, kooperativ, stiftelser och liknande sammanslutningar. Verksamheter inom den sociala ekonomin har allmännyttan eller medlemsnytta och inte vinstintresse som primär drivkraft. Det innebär således verksamhet som bedrivs av bland annat idrottsföreningar, pensionärsorganisationer, handikappföreningar, kulturföreningar och ungdomsföreningar ingår i den sociala ekonomin, men även verksamhet som bedrivs inom till exempel kyrkliga samfund, samfällighetsföreningar och byalag faller under den sociala ekonomin. EU har i sin definition av social ekonomi valt att dela in begreppet i fyra grupper eller klasser av organisationer: 1) Kooperativ 2) Ömsesidiga företag 3) Föreningar 4) Stiftelser

Filip Wijkström gör i boken ”Den ideella sektorn (2002)” ett försök att grafiskt illustrera den sociala ekonomin, och de fyra klasserna, i Sverige i ett strukturellt perspektiv:



Filip Wijkström menar att det mest expansiva fältet inom den sociala ekonomin i Sverige är just de små organisationerna inom nykooperationen. Dessa sociala kooperativ kan ses som ett centralt inslag i en social ekonomi eller tredje sektor. Han menar vidare att dessa kan mycket väl vara kärnan i förståelsen av den sociala ekonomin i svensk kontext (Wijkström, 2002).

4.1.2 Socialt entreprenörskap i olika perspektiv

På senare år har begreppen som socialt entreprenörskap och socialt företagande börjat användas i den svenska samhällsdebatten. Det kan emellertid behövas en förklaring och precisering av begreppen, samt undersöka hur begreppen används i en svensk kontext, då det råder en förvirring inom detta område eftersom ovanstående begrepp är importerade från anglo- amerikanska och kontinentaleuropeiska länder.

Anglo- amerikanskt perspektiv:

Begreppen socialt entreprenörskap och socialt företagande härstammar från denna tradition. Ett socialt företag är, i denna begreppsvärld, ett företag som startats för sociala syften, men som till skillnad från traditionella välgörenhetsorganisationer, finansierar sin verksamhet genom affärsverksamhet. I detta perspektiv ligger fokus således på ett entreprenörskap som söker förbättringar samhälleliga sociala frågor genom att driva ekonomiskt stabila företag. Det handlar också, inom denna tradition, om att bilda en sektor bestående av sociala företag finansierade av affärsverksamhet.

Kontinentaleuropeiskt perspektiv:

Begreppet social ekonomi härstammar från denna tradition. Inom detta perspektiv framhålls inte det sociala entreprenörskapets förmåga att driva verksamheter som finansieras av affärsverksamhet, utan betoningen ligger på ömsesidighet, medinflytande och demokratiska värden. Målet är således inte främst att skapa en ny sektor av hybridorganisationer, utan att snarare uppvärdera, utveckla och förbättra ideella organisationer och kooperativs roll i samhällsekonomin.

Socialt entreprenörskap i en svensk kontext:

I Sverige har det kontinentaleuropeiska perspektivet på socialt entreprenörskap vunnit mark, vilket förmodligen förklaras av det starka föreningslivet och folkrörelse traditionen i Sverige. Detta har resulterat i att socialt företagande och socialt entreprenörskap mer och mer blivit synonymt med föreningar och kooperativ som driver socialt nyttiga verksamheter i samhället. I vissa fall har dock definitionen av ett socialt företag reducerats ner avsevärt till att innebära en medarbetarägd verksamhet som har till syfte att ge sysselsättning och individer som står långt ifrån arbetsmarkanden.

4.1.3 Avslutning

I diskussioner kring social ekonomi och i synnerhet socialt entreprenörskap är det således viktigt att vara medveten om de olika begreppsvärldarna och dess olika definitioner av begreppen. En social entreprenör kan antingen vara en person som driver ett hybridföretag som rör sig mellan de traditionella gränserna mellan näringsliv och civilsamhälle, eller en samhällsförändrande eldsjäl som verkar inom en ideell



organisation. Den social ekonomi och det sociala entreprenörskapet verkar inom ett antal politiska och sociala områden:

Politiska	Sociala
Arbetsmiljöpoltiska (skapa arbete)	Arbete, outnyttjade resurser
Näringspolitiska (skapa tillväxt, nya företag) service, omsorg	Behov, otillfredsställda behov av
Socialpolitiska (välfärd och demokratiskapande) inflytande	Demokrati, kontroll och

Det går även att dela upp social ekonomi på olika sätt för att visa olika områden vilket den verkar inom:

- Deltagarutvecklande (socialt arbete kooperativ)
- Lokalt utvecklande (samhällskooperativ och byalag)
- Affärsutvecklande (traditionella småföretag som är medarbetarägda)

I praktiken kan således den sociala ekonomin handla om att tillgodose behov för vissa grupper, exempelvis i termer av ”förena arbetsmarknadspolitik och näringspolitik” eller i termer av ”samarbete för ett konkret behov”. Den sociala entreprenören försöker att utnyttja de luckor som finns, för att få kontroll över den sociala välfärden som man själv är i behov av och skall konsumera. Det sociala entreprenörskapet kan även sägas vara en utveckling av välfärdssektorn kommersialiserade behov. Identifierar otillfredsställda behov genom att mobilisera lokalsamhällets outnyttjade resurser.

4.2 Analys av föreningsverksamhet

4.2.1 Kategori 1: Arbets-, och socialpolitiska aspekter

I denna kategori intervjuades föreningarna i arbets-, närings- och socialpolitiska aspekter av deras arbete. Vi undersökte här om föreningarna kom i kontakt med människor som står utanför arbetsmarknaden, eller med människor med utländskbakgrund som tidigare inte har någon erfarenhet av föreningslivet engagerats i föreningen. Samt om en utveckling av verksamheten kan leda till en ökad sysselsättning av ovanstående grupper.

I denna del av intervjuerna undersökte vi bland annat hur viktig de intervjuade anser att deras föreningsverksamhet är för medlemmarna. Den generella bilden som framkom var att det finns stor övertygelse om att just deras förening är av stor vikt för medlemmarna. Det beskrivs i lite olika termer beroende på vad föreningen har för huvudsakligt verksamhetsområde. En del menar att verksamheten är livsviktig för somliga och mindre



viktig för andra. En slutsats vi har gjort utifrån samtalen tyder på att alla föreningarna åtminstone i någon bemärkelse startas och drivs utifrån ett samhällsbehov. Vare sig det handlar om landbygdsutveckling, idrottsförening, paraplyorganisationer, fritidsgårdar, så fyller dessa föreningar ett stort behov i samhället.

En del av de föreningar som intervjuats kommer ständigt i kontakt med personer som står utanför arbetsmarknaden. Det finns föreningar som vi samtalat med som jobbar direkt mot dessa personer för att korta ner vägen till arbetsmarknaden.

Best practice

Ett gott exempel är Mabi Mål som arbetar med att ge ett förstärkt stöd till personer som har stått utanför arbetsmarknaden under en längre tid. De jobbar med något som kan kallas lösningsfokuserat arbete, alltså att man arbetar på djupet varför individerna sitter i den positionen de gör. Mabi Mål kan ses som en slags fri zon där deltagarna får tid att reflektera över deras situation och börja bygga upp deras självförtroende mot att komma in på arbetsmarknaden igen och bli självförsörjande.

Flertalet av de föreningarna vi har varit i kontakt med anser att en utveckling av föreningens egen verksamhet skulle kunna leda till anställningar i föreningen eller i någon projektform. Föreningarna är överlag positiva och skulle uppmuntra en anställning inom den egna verksamheten, särskilt i de fall då ett projekt skall startas och personal behövs. Förutsättningen för att kunna anställa är dock att de har en projekttid med tillhörande ekonomiskt stöd för att genomföra projektet. Föreningarna är generellt intresserade av projektanställningar inom organisationen men vissa av de intervjuade har varit lite osäkra på om det är hållbart i längden, då de menar att en projektanställning är en kortsiktig lösning på arbetslösheten. Samtidigt ska man inte glömma att just en projektanställning kan vara vägen in till arbetsmarknaden igen efter en lång arbetslöshet. Du får en sysselsättning och en bygger upp en struktur i din tillvaro genom att du får arbetsrutiner, skapar dig ett nätverk, träffar andra människor och att du får en känsla och en bekräftelse av att du faktiskt arbetar.

- Föreningar anser att de uppfyller ett samhällsbehov.
- Variation bland föreningar huruvida de har kontakt med personer som står utanför arbetsmarknaden.



- I stort sett alla ser att en utveckling av föreningar skulle kunna leda till en anställning, projektanställning.

Best practice

HelaMalmö är ett projekt som under ett antal år har anställt ett sextotal personer i diverse ungdom projekt. Den största delen har varit personer med utländsk bakgrund och för många har det inneburit ett första jobb och en introduktion till arbetslivet.

"Jag har skrivit många arbetsgivarintyg till dem som har varit anställda i HelaMalmö. Många arbetsgivare har hört av sig till oss och frågat om individen i fråga som har sökt jobb hos den nya arbetsgivaren, och fått vår rekommendation om personen. Det har inneburit för många att de har fått något att skriva på deras CV när de sen har sökt jobb." - Nicolas Lunabba, HelaMalmö

HelaMalmö var till en början ett projekt som drogs igång på initiativ av Malbas basketförening, men har under åren utvecklats och vuxit sig allt större och istället blivit en organisation för alla delprojekt (totalt 8 st) som bedrivs under HelaMalmö.

4.2.2 Kategori 2: Deltagar-, och lokalutvecklande aspekter

Under denna kategori diskuteras dels föreningens betydelse och funktion för deltagarna och dels för den lokala omgivningen, samt vilka utmaningar och hinder som finns. Vi frågade oss också vilket sätt deltagare med utländsk bakgrund utvecklas genom föreningsverksamheten, med avseende på delaktighet, demokrati och språk.

Alla personer som intervjuats i förstudien är överrens om att föreningslivet är oerhört viktigt för vårt samhälle och dess medborgare. Det har i samtalen beskrivits som fundamentet i vårt välmående, och att vi genom föreningslivet skapar ett stort nätverk av kontakter och en god social hälsa. Föreningars verksamheter engagerar många människor i vårt samhälle och hanterar många frågor som är viktiga för oss på många sätt.

Föreningslivet i Sverige har ett rikt utbud av olika aktiviteter där alla kan hitta något som intresserar just dig.

Ur en integrations synvinkel svarade de intervjuade att föreningslivet är vägen till integration, då den ger ett sammanhang i din tillvaro, exempelvis då en ungdom eller nyinflyttad kan finna sin identitet genom att vara delaktig i en gemenskap. Speciellt för ungdomars uppväxt ses det som centralt att vara med i en förening. Du får tränat dina sociala egenskaper och skapar en social infrastruktur som du bär med dig hela livet. Föreningslivet kan också ses som en slags fristad där man välkomnar andra människor som riskerar att cementeras i ett utanförskap i samhället.

Föreningsverksamheten riktar sig även till människor från olika kontexter. Vi alla är olika och har olika förutsättningar för att bli en del av vårt samhälle, att få ett erkännande. De

intervjuade menar att det handlar om att skapa en gemensam mötesplats där man verkar på samma villkor, inga undantag eller skillnader görs på dig som individ. Samspelet mellan människor, gemenskapen, delaktigheten och förståelsen av att vi är olika och att ta beslut tillsammans leder i sin tur till en demokratisk process. I intervjusamtalen menar en del att det inte är säkert att man som ung förstår att man är en del av denna process, och hur detta hänger ihop. Men att det viktiga är att vara del av denna positiva spiral. Personer med utländsk bakgrund kan ha svårt att förstå vad demokrati innebär. Man kan komma från länder där demokrati inte existerar vare sig politiskt eller i samhället. Det kan vara lika svårt för dem att förstå vad demokrati är som det är för oss att förstå buddisternas Healing. Men i en naturlig miljö som präglar av dessa värden, att vi verkar på samma villor kan ha en stor betydelse för din personliga utveckling och förståelsen för demokratin.

Tittar man på de språkmässiga aspekterna så har alla de intervjuade även detta fall varit överrens om att föreningarna kan vara en bra plats att träna och utveckla det svenska språket. De intervjuade betonar vikten av att man som individ har en mötesplats där kommunikation utgör grunden till verksamheten och dess betydelse för dig som ska lära dig det svenska språket. Föreningsverksamheten skapar en miljö där man mer eller mindre blir tvingad att kommunicera med andra människor, skillnaden är att du där av egen fri vilja, du har alltså ingen myndighet som pekar finger och har krav på att utveckla dina språkkunskaper.

Förningarnas personer anser att språket kommer mer naturligt när du har en sysselsättning som du gillar att göra. Att hela tiden få tränat din svenska i olika situationer under tiden du gör något du tycker om tror flertalet är ett bra komplement till exempel SFI kurserna som annars erbjuds.

Best practice 4

"Ju mer man talar ett främmande språk, desto lättare blir det. Det är bra för invandrare att tala inför folk ofta, det gör att motstånden brys ner med tiden och det blir hela tiden lättare att både tala och uttrycka sig. Det är inte bara nyttigt för barnen med även för föräldrarna till barnen som är och tittar på träningen eller matchen. De får en chans att mötas och byta erfarenheter samt få en bättre förståelse för andra kulturer. Vi jobbar dagligen med integrations frågor både på och utanför fotbollsplanen. Att flickorna möts på samma villkor och har lika förutsättningar att uttrycka sig oavsett etnicitet. Man som ledare kan inte bara stå och titta på när man upplever att det finns problem i gruppen, därför har vi som policy i klubben att aktivt jobba med dessa frågor när vi upplever problem"
säger Joel Polner, TFK Nova fotbollsklubb.

En kommunanställd med insyn i föreningsverksamheten uttryckte en viss oro vad gällande kommande generation som ska ta över föreningarnas verksamhet i kommen. Det fanns en osäkerhet över att ungdomarna inte har samma syn på ideellt arbete som de eldsjälarna som en gång startade föreningarna. Detta kan ses som ett hot för hela



föreningslivet den dagen då de äldre inte har mer energi att driva föreningen. Vilket mycket väl kan resultera i att det blir tuffare i framtiden för föreningarna att överleva, då de blir tvungna att hitta en mer stabil ekonomisk grund för föreningsverksamheten.

- Föreningar anser själva att de är viktiga för vårt samhälle.
- Föreningar ser att de fyller en funktion vad det gäller integration, framförallt lyfts möjligheten att träna sig på svenska språket fram.

Best practice

IKF (Internationella kvinnoföreningen) är en ideell förening som arbetar med att stärka kvinnors kontakter och förståelse till andra nationaliteter och kulturer. De arbetar med att utveckla språkkunskaperna, bevara kompetensen samt att erbjuda kvinnor mentorer för att stärka deras företagande. Genom föreningens arbete har de fått ut ett stort antal medlemmar på arbetsmarknaden där en del även blivit anställda av deras mentorers företag.

4.2.3 Kategori 3: Nätverksbyggande, samverkan och kommunikation

Här har vi valt att bryta ner begreppen nätverksbyggande i relationer, samverkan, kommunikation och kontakter. Vi frågade föreningarna hur deras relation och samverkan fungerar mellan kommun, näringsliv, andra föreningar, samt om de får ekonomiskt stöd från exempelvis EU eller näringslivet. Vi undersökte även hur föreningarna jobbar med kommunikation och informationsspridning.

Efter de genomförda intervjuerna i förstudien anser vi att det finns en tendens att se lite olika ut vad det gäller relationerna mellan kommun, föreningar och näringslivet. Föreningarna har mestadels någon form av relation till kommunen, dock är den ofta begränsad då kontakt med kommunen ofta bygger främst på att få tillgång till kommunens bidrag för att exempelvis lokala kostnader. Vissa föreningar känner emellertid inget större behov att ha en närmre relation till kommunen, medan andra anser att den skulle kunna bli mycket bättre om man engagerade sig lite mer. Det kan handla om att man vill informera kommunen om föreningens verksamhet och mål för att få riktade bidrag. Å andra sidan framkommer det även föreningar som har väldigt god relation till kommunen och som anser att de får mycket stöd och utbyte av dem.

Best practice

Asghar Keshwardoost driver en ansedd karate förening i Eslöv. Vid ett par tillfällen har föreningen anordnat stora mästerskap och tävlingar i Eslöv som har bidragit till en internationell publik. Föreningen har även arrangerat en festival vid i Eslöv som har varit väldigt uppskattat av lokalbefolkningen. Asghar har ett stort engagemang både för ungdomarna och för Eslöv där han även bor och arbetar. Föreningen har en väldigt bra relation till kommunen som stöttar föreningens arbete både moraliskt och ekonomiskt. Vid tävlingar och mästerskap blir föreningen sponsrad av olika företag, främst idrottsrelaterade företag men även andra företag så som banker. Föreningen drar stora publiksiffror i Eslöv vid mästerskapen som ordnas, vilket i sin tur gynnar både företag och kommun. Asghar har även fått ta emot ett pris av kommunen för sitt arbete med föreningen och ungdomarna och i Eslöv.

I undersökningen som har gjorts kontaktades även ett antal kommuner som fick besvara en del frågor kring relationen till föreningarna. Kommunerna är generellt överrens om att relationen var väldigt bra med många av föreningarna. Det framhövdes dock att relationerna varierade mellan olika föreningarna och att orsaken var att det ofta saknas både resurser från kommunen, men även också brist på tid och engagemang hos föreningarna. Detta innebär inte att kommunerna som intervjuats är passiva eller inte engagerar sig i föreningarna. Vi skulle snarare vilja säga att de är väldigt aktiva i föreningslivet och inser vilken stor roll och betydelse föreningarna har för samhället. Många kommuner skulle gärna vilja skapa en mer aktiv och bättre kontakt med föreningarna om det sen är brist på kompetens eller resurser i form av tid eller personal låter kommunerna var osagt i dagsläget. Under intervjun med kommunerna framkom det även att flertalet kommuner vid ett eller flera tillfällen har samarbetat eller samverkat i olika projekt tillsammans med någon förening.

Frågan om hur föreningarnas relation med andra föreningar och näringsliv ser ut, kan ungefär beskrivas på liknande sätt. Bara ett fåtal föreningar har en kontinuerlig kontakt och relation med andra föreningar i eller utanför kommunen. Man skapar en kontakt främst för att sprida informationen om föreningen och vad den gör. En del föreningar har mer kontakt med andra föreningar för att samarbeta eller samverka om samma intressen.

Best practice

Bris är en stor förening som finansieras av stora och medelstora företag samt donationer från personer som vill hjälpa till att stötta deras arbete i kampen mot barns missförhållanden. Bris säger sig vara barnens röst i samhället där de bland annat är ute på företag och föreläser om barnens situation.

Bris sprider information om deras arbete via olika metoder, bland annat via deras hemsida, flyers, broschyrer men även av företagen. Ett bra exempel är när de hade samarbete med Tele2 som sponsra dem. Samarbetet gick ut på att en del av Tele2's intäkter gick till Bris för att stödja deras arbete mot barnen. Information om föreningen kunde läsas av 3 miljoner människor eftersom informationen stod på Tele 2's fakturor som skickades ut till deras kunder. På så sätt fick Bris en enorm spridning om deras verksamhet och vad de arbetar för, samtidigt som de fick in stora summor sponsor pengar.

Ser man till situationen med relationer mellan förening och näringsliv så ser det dock ganska mörkt ut. Det förekommer att en del föreningar har eller har haft en kontakt med något företag som har sponsrat deras verksamhet. Det har oftast varit ganska blygsamma belopp, det mest vanliga är att företagen har sponsrat dem med varor i form av livsmedel. Det kan vara livsmedel som korv och bröd, läsk, godis eller andra livsmedel som de kan sälja i exempel deras kioskverksamhet på fritidsgårdar. HelaMalmö som är ett projekt som ägs av Malbas basketförening är egentligen den enda som verkligen är beroende av relationen med företagen som sponsrar dem. Företagen som sponsrar deras verksamhet utgör den större delen av finansieringen som gör att HelaMalmö kan överleva som projekt.

Föreningarna håller med om att kontakten skulle kunna vara betydligt bättre med näringslivet och önskar att det kommer bli mer relationsbyggande med näringslivet i framtiden.

Hur arbetar då föreningarna med informations spridning om den egna verksamheten? Generellt tycker föreningarna att de är ganska dåliga på att marknadsföra sin förening. De mest förekommande sätten att marknadsföra sin förening är via de nya digitala medierna. Man skickar riktade e-post utskick till medlemmarna och använder sig Facebook. De sprider också informationen om föreningen via hemsidor, flyers, broschyrer och affischer.

- Föreningarnas relation till kommunen varierar från knappt kontakt till mycket god kontakt. Gemensamt är att alla kommunerna har kontakt med föreningarna när det gäller att erhålla bidrag.
- Intervjuade kommunen ser betydelsen av att ha bra kontakt med föreningarna som är verksamma i kommunen men det är stor variation hur bra relationen är.



- Fåtal föreningar har kontakt med andra föreningar i eller utanför kommunen.
- En del föreningar har kontakt med näringslivet, sponsorer.
- Föreningarna uppfattar sig själva som dåliga på marknadsföring.

4.2.4 Kategori 4: Idéutveckling

Under denna kategori frågade vi föreningarna hur de jobbade med idéutveckling inom föreningarna, samt om det fanns behov av stöd i form av utbildning och rådgivning kopplat till detta.

Våra upplevelser efter de genomförda intervjuerna tyder på att man inom föreningarna har en grundläggande drivkraft och att vilja till utveckling, oavsett deras verksamhetsområde. Man har i grunden liknande visioner och idéer om att växa, att göra mer samhällsnytta i olika former. En del föreningar vill utveckla den befintliga verksamheten för sina medlemmar för att höja kvaliteten på arbetet eller föreningen. Medan andra har massor av idéer på hur de kan utveckla föreningen in på nya verksamhetsområden. Men för att göra detta krävs oftast ekonomiska resurser, resurser de tyvärr ofta inte har. Efter intervjuerna kan vi konstatera att det finns en brist på kunskap om hur man kan gå till väga för att söka ekonomiska stöd för föreningens idéer. För att lyfta dessa föreningar mot att inte idéerna enbart förblir idéer, utan faktiska resulterar i projekt kommer det att behövas utbildnings-, och stödinsatser.

En viktig del av undersökningen var således att identifiera föreningarnas ekonomiska situation och behov. Merparten av de föreningar som vi har haft kontakt med anser att ekonomin är ett stort problem för föreningen, och att det är en ständig jakt på finansiella medel och ekonomiskt stöd för att hålla föreningen verksamhet flytande. En del föreningar har ordnat det med finansieringen genom sökt ekonomiskt stöd för att driva olika projekt eller blivit finansierade genom kommunala medel. Medan andra föreningar klarar sig enbart på exempel medlemsavgifter och mindre bidrag från kommun.

Under intervjun ställdes frågan om de ansåg sig behöva utbildning om hur man söker ekonomiskt stöd från exempel stiftelser, fonder och EU. Nio av tio föreningar svarade JA på frågan. En del kände även att ett behov av visst stöd med idéutveckling skulle vara bra att få hjälp med. Ett vanligt svar var att det kan vara bra och nyttigt med en utomstående person att bolla sina idéer med eftersom man själv kan bli något hemmablind i verksamheten.

- De ekonomiska förutsättningarna för föreningarna varierar, en del uttrycker att det är en ständig jakt på pengar.
- Alla har idéer om utveckling, antingen befintlig verksamhet eller inom nya verksamhetsområden.



- Nio av tio svarar JA på en direkt fråga om det önskar mer utbildning om olika möjligheter att finansiera sin verksamhet

Best practice

Röstånga Tillsammans är ett Leader projekt som arbetar för att utveckla Röstånga till att bli en mer attraktiv by att bo i. Projektet arbetar aktivt med idéutveckling för att dels göra den mer trivsamt men också i ett försök till att locka till sig nya barnfamiljerna till Röstånga. Röstånga Tillsammans är ett lysande exempel på hur man kan arbeta för att engagera en hel by till att hjälpa till och få byn till att utvecklas. Bland deras arbete märks utvecklingsfrågor som rör skola, näringsliv och turism, men arbetar även för bättre delaktighet och sammanhållning bland byborna.

4.2.5 SWOT- analys

Strengths Weaknesses Opportunities Threats

S

- Engagemanget hos förening och medlemmarna
- Brett utbud av föreningsaktiviteter
- Rikt på idéer som kan utveckla föreningarnas verksamhetsområde
- Bra kommunikation inom föreningen
- Integration/demokratiska processer

W

- Bristfälliga kunskaper om ekonomiskt stöd
- Nätverk/Nätverkande
- Samarbete och samverkan med andra aktörer
- Marknadsföring av förening

O

- Positiva till hjälp för idé och verksamhetsutveckling
- Anställning av personal vid projekt i förening
- Viljan finns att växa som förening
- Positiva till utbildningar

T

- Kommande generation som ska ta över efter eldsjälarna
- Bristfälliga erfarenheter och kunskaper att driva projekt
- Att förbli små föreningar med begränsad aktivitet
- Ekonomin styr föreningens utveckling

4.3 Analys av tredjelandsmedborgares behov

4.3.1 Behovskartläggning

- Överlag knapp kunskap om begreppet förening. För majoriteten av de intervjuade var ordet vagt bekant men bristfälliga beskrivningarna gav, t.ex. "man är medlem" eller "man träffas". På frågan om vad föreningar kan ha för olika typer av verksamhet nämndes uteslutande idrott. Endast ett fåtal av dem som tillfrågades gav en bredare bild av föreningar och exemplifierade olika möjliga verksamhetsområden.
- Liten erfarenhet och vetskap om föreningar i kommunen. Sällan hade ungdomarna testat på de lokala föreningarnas verksamhet. I de äldre SFI-klasserna hade ett fåtal elever blivit informerade av kommunen samt av ett regionalt integrationsprojekt, dock hade det inte i något fall resulterat i att någon hade sökt sig till en förening.
- En liten grupp av ungdomarna var medlemmar i lokala idrottsföreningar, exempelvis basket, fotboll eller gym.
- Majoriteten av de intervjuade som utövade fritidssysslor regelbundet i informell tappning med kompisar eller i skolan efter lektionstid (huvudsakligen fotboll) önskade vidareutveckla sitt intresse genom att bli föreningsdeltagare.
- Majoriteten uttryckte också att fördelarna med att utöva ett fritidsintresse i föreningsform var övervägande, där faktorer som språkaspekten, regelbundenheten och uppkomsten av nya kompiskretsar var mest återkommande. Vissa pekade även på föreningars interna kompetenser, som finns i form av exempelvis tränare, samt de materiella tillgångarna. Ingen belyste direkt potential som existerar i föreningsformen vilket möjliggör en formalisering/vidareutveckling av individuellt engagemang.
- Majoriteten utövade någon form av fritidsintresse utanför hemmet i sitt hemland, exempelvis dans, fotboll, taekwondo, simning eller volleyboll. I nästan samtliga fall skedde detta i informell tappning.

4.3.2 SWOT-analys

Strengths Weaknesses Opportunities Threats

S

- Utbredd tilltro bland målgruppen till föreningsdelaktighetens positiva effekter (t.ex. språk, integration, regelbundenhet, ta del av interna kompetenser, utökat kontaktnät, materiella fördelar).
- Informella intressen önskades ofta formaliseras inom föreningsstrukturen.
- Existerar visioner bland målgruppen i vilka områden/frågor man skulle vilja engagera sig i.

W

- Bristfällig kunskap om det lokala föreningslivet, föreningars struktur samt begreppet förening.
- Föreningsbegreppet ses som statiskt och förknippas inte med egna initiativ.
- Liten erfarenhet av föreningar i kommunen, ovanligt att man har testat på deras verksamhet.
- Få ungdomar som på regelbunden basis är med i föreningsverksamhet.

O

- God rekryteringsbas bland målgruppen pga. stort intresse.
- Finns nyfikenhet och intresse av utbildningar för att stärka kunskap om föreningar och entreprenörskap.
- Möjligheter att sammanföra individer kring ett gemensamt intresse och låta dem vidareutveckla det tillsammans.
- Det finns lokala organisationer som skulle kunna hitta en praktisk modell för att tillgodose de behov och intressen som analysen har belyst.

T

- Att driva en inkubator riktat till tredjelandsmedborgarna fordrar en hög grad av språkkunskaper, föreningserfarenhet och initiativkraft.
- Krävs ett stort mått av handledning, nätverkande och utbildning.
- Föreningsbildande kan innebära att det ursprungliga intresset blir underordnat exempelvis administrativa åtaganden.

5. SLUTSATSER OCH FÖRSLAG

Primus Motor huvudsakliga syfte är, som tidigare nämnt, att utveckla och lägga grunden för att tredjelandsmedborgare skall integreras genom föreningslivet, samt att föreningsverksamheten ska kunna utveckla sin potential genom det sociala entreprenörskapet och den sociala ekonomin. Kartläggningen över föreningarnas och tredjelandsmedborgarnas behov har legat till grund för utvecklingen förstudiens tre olika förslag och slutsatser på fortsatta verksamheter.

1. Utifrån den sammantagna bilden och analysen av föreningars och tredjelandsmedborgares behov har ett utvecklingskoncept utarbetats. Det finns en ambition att genom utbildningen skapa förutsättningar för ökad integration, och med utgångspunkt i kartläggningen har ett antal utvecklingsområden identifierats, dessa har sedan kommit att grupperas inom olika moduler som utbildningen bygger på.
2. Genom slutsatserna från kartläggningar av tredjelandsmedborgarnas behov har även ett förslag på en inkubatormodell utarbetats, vars syfte är att tillgodose målgruppens behov, intresse och möjlighet till integration genom det lokala föreningslivet och den sociala ekonomin.
3. Förstudiens kontakt med, och analys av, föreningarnas behov har tillsist även resulterat i kapitel där vi reflekterar över den sociala ekonomins sektor och möjliga intressenter och aktörer för en eventuell inkubatorverksamhet, med särskilt fokus socialt entreprenörskap, nätverksbyggande, och idéutveckling för föreningar i regionen.

Avslutningsvis anser vi att en av förstudiens mest centrala slutsatser är just att betona vikten av att alla dessa insatser samverkar och berör varandra både i ett mikro-, och ett makro perspektiv, i regel för att den sociala ekonomi och det sociala entreprenörskapet skall utvecklas. I diskussioner kring social ekonomi och socialt entreprenörskap är det viktigt att vara medveten om att begreppen innefattar allt mellan de traditionella gränserna mellan näringsliv och civilsamhälle, till en samhällsförändrande eldsjäl som verkar inom en ideell organisation. I ett mikroperspektiv försöker denna sociala entreprenör eller eldsjäl att identifierar otillfredsställda behov genom att samla lokalsamhällets outnyttjade resurser. Genom förstudiens förslag ges tredjelandsmedborgare, föreningar och andra aktörer i regionen möjlighet och stöd till utbildning, nätverksbyggande samt idéutveckling ut efter sina behov inom den sociala ekonomin. Inom Primus Motor ges således en underutnyttjad sektor möjligheten till tillväxt, med drivkraftiga föreningar och stärkandet av de entreprenöriella kunskaperna. Centralt är även ett särskilt fokus på den sociala ekonomins allmänna betydelse för integrationen av tredjelandsmedborgare.



5.1 Utbildningskoncept- Primus motor

Under förstudien har konceptet för utbildningen vuxit fram. Ambition med utbildningen är att skapa förutsättningar för ökad integration av tredjelandsmedborgare och ökad kunskap inom det sociala entreprenörskapet.

Inom projektet finns en tro och ambition att bidra till en ökad känsla av egenmakt som i sin tur stärker drivkrafter och motivation. Med detta som grund är tanken att utbildningen ska ha ett deltagarstyrt förhållningssätt där det skapas möjlighet för den enskilde att bidra till utvecklingen av innehållet och utveckla ett entreprenöriellt förhållningssätt.

Syftet med utbildningen är att utveckla och ta vara på Primus Motor – den drivande kraften – inom den sociala ekonomin i allmänhet och dess roll för integration av tredjelandsmedborgare i synnerhet.

Målgruppen är tänkt att vara enskilda föreningar och organisationer inom den sociala ekonomin. I första hand är det tänkt att vara personer som är engagerade i föreningar på så kallad gräsrotsnivå. Antingen etablerade eller nystartade av exempelvis tredjelandsmedborgare. Utbildningen är tänkt att vara ett komplement till redan existerande eller genomförda utbildningar.

Konceptet för utbildningen bygger på ett antal moduler som tagit form utifrån identifierade utvecklingsområden. Identifieringen av områdena har framförallt skett utifrån de kartläggningar som gjorts av föreningarnas och tredjelandsmedborgarnas behov.

De identifierade utvecklingsområdena är:

- Idéutveckling, kommunikation och nätverksbyggande
- Tillväxt, kontakt med näringslivet, sponsring, olika finansieringsformer och projektkunskap
- Social ekonomin/ föreningarnas roll i samhället, kunskap om den offentliga sektorn samt demokrati
- Föreningarnas roll för integrationen och att möta/bemöta nya målgrupper

Utifrån dessa har följande moduler utvecklats och utgör utbildningskonceptet.

Nytänkande

Denna modul ska skapa förutsättningar och ge kunskap om hur en idé kan förverkligas, utvecklas, kommuniceras på olika sätt. Modulen ska ge en grundläggande förståelse för nätverkandes betydelse för samhällets och den enskildes utveckling. Inom modulen ska också grunden för deltagarnas entreprenöriella förhållningssätt skapas.

- Idéutveckling och entreprenörskap
- Kommunikation och marknadsföring
- Nätverkande

Drivkrafter

Denna modul ska ge verktyg till deltagaren hur denne kan använda sina drivkrafter och skapa förutsättningar för föreningen/organisationen att växa. Det innebär god kännedom om olika möjligheter till finansiering, kunskaper om den privata sektors villkor och möjligheter till sponsring. Modulen ska också ge goda kunskaper om projekt som arbetsform och möjlighet.

- Att växa
- Sponsring – näringsliv
- Finansiering
- Projektkunskap

Relationer

Denna modul ska skapa förståelse för den sociala ekonomins roll och betydelse i samhället och dess möjligheter att skapa relationer med andra aktörer. Till grund för detta ligger kunskapen om nätverkets betydelse samt den privata sektorns villkor. Modulen ska även ge en god kunskap om den offentliga sektorn, olika demokratiska processer och olika metoder för involvering.

- Sociala ekonomins roll i samhället
- De offentliga
- Demokratiprocesser/ Demokratisk bildning
- Involvering (ta vara på nya eldsjälar)

Handtag

Denna modul ska ge deltagarna kunskap om hur de kan öppna upp för nya målgrupper. Fokus kommer att ligga på bemötande och förståelse av olika grupper och personers behov och drivkrafter. Modulen ska också ge kunskaper kring den enskilda föreningen/organisationens möjligheter att bidra till ökad integration.

- Möta och bemöta nya målgrupper
- Integration

Utbildningen kan förslagsvis ta sin utgångspunkt i ett antal case, där deltagarna själva styr utvecklingen och användningen av caset. De ena förslagna case tar sin avstamp i omvärlden och de andra utgår från en konkret idé som deltagaren har och ges möjlighet att utveckla under utbildningens gång.

Case: På spaning

En form av omvärldsanalys där deltagarna sätter in sig själv och sin förening i en större kontext.

Case: Vision till verklighet



Under utbildnings tiden praktiskt arbeta med ett case/idé som varje deltagare tar med sig från sin verklighet

Själva formen för utbildningen, såsom omfattning i tid etc. har lämnats öppet av flera anledningar. Dels är just den frågan en del av den kompetens och erfarenhet som de intresserade utbildningsanordnarna har, dels har behovet inte undersöks på så vis att vi med säkerhet kan uttala oss om formens lämplighet.

5.2 Inkubatorsmodell

Slutsatserna från kartläggningen och SWOT-analysen ger vissa referensramar i förhållande till hur en inkubatorsmodell skulle kunna utvecklas för att tillgodose målgruppens behov och intresse på bästa möjliga sätt. Att starta upp och driva en inkubator är en omfattande satsning som vi tror kräver ett sedan tidigare grundmurat förtroende gentemot målgruppen. Därför är implementerandet av modellen en uppgift som är bäst lämpad för en redan etablerad lokal förening som arbetar med integration och entreprenörskap, där inkubatorn skulle kunna utgöra ett innovativt men naturligt komplement till föreningens befintliga verksamhet.

Genom att matcha kartläggningens slutsatser med verksamhetsområdet hos lokala föreningar kan en tydlig bild framstå hur inkubatorsmodellen i praktiken skulle kunna se ut. Värt att nämna är att kartläggningen har baserats på svar från SFI-elever i Eslöv, dock anser vi att den även sammanfattar behoven hos målgruppen ur ett regionalt perspektiv. Alltså skulle inkubatorn kunna vända sig till tredjelandsmedborgare på bredare front.

Utgår man exempelvis från föreningen Tamams förutsättningar för att driva en inkubator får man en modell som bygger på följande fyra ben:

1. Bjuda in intresserade tredjelandsmedborgare till inspirationsföreläsningar, hålla utbildningar avsedda att stärka föreningskunskap och väcka entreprenörsanda och arrangera workshops för att artikulera personliga idéer och drömmar.
2. Hålla kontakten med de ungdomar som har en idé de vill förverkliga, skapa nätverk mellan dem och konkretisera idéer.
3. Rådgivning i uppstartsfasen av projekt/verksamhet och handledning i genomförandefasen. Hjälp med administrativa och ekonomiska aspekter vid behov.
4. Utvärdering, uppföljning och långsiktig vidareutveckling.

Inkubatorn skulle både kunna bedriva både en intern och utåtriktad verksamhet. Genom att fånga upp intressen och passioner hos ungdomarna som kommer i kontakt med Tamam skulle möjligheten att starta upp lokalföreningar/lokalgrupper eller arrangera evenemang inom ramen för föreningen möjliggöras. Målsättningen skulle vara skapandet av grupper med långsiktig verksamhet. Inkubatorn skulle också kunna fungera som en brobyggare mellan deltagare och lokalt föreningsliv. Inom inkubatorn skulle ett



mentorssystem kunna utvecklas och koordineras där mentorerna ger personligt stöd till deltagarna att utöva ett fritidsintresse i en lokal förening. Tamams frivilliga skulle huvudsakligen driva inkubatorn men extern kompetens skulle hämtas in vid behov. Värt att nämna är att Tamam har erfarenhet av snarlik verksamhet genom en grupp som kallas ”juniorvolontärerna” där f.d. deltagare i Tamam har bildat en lokalförening med egen styrelse, stadgar och styrelsemöten. Gruppen jobbar relativt självständigt och har vid flera tillfällen arrangerat olika aktiviteter och utflykter för nyanlända flyktingbarn i Lunds kommun.

5.3 Entreprenörskap inom den sociala ekonomin

Det finns en stor potential i den ideella sektorn att utveckla sin verksamhet med uppgifter som ligger i gränslandet mellan ideell och privat sektor.

Den sociala ekonomins betydelse för det offentliga Sverige är enorm och 2008 togs det fram principer för relationer mellan staten och ideell sektor. Dessa principer innehåller bland annat ett erkännande av de idéburna organisationerna roll som opinionsbildare, intresseorganisation och utförare av sociala tjänster, att bidra till att utveckla relationen mellan staten och den ideella sektorn samt att bidra till dess oberoende och självständighet.

Frågan om att underlätta en större mångfald av utförare berörs i förslaget. Dessutom betonas vikten av att ideella aktörer samtidigt kan fungera som utförare av tjänster och som röst och opinionsbildare, inte minst för människor i utanförskap.

Regionalt har en överenskommelse tecknats mellan Region Skåne och den idéburna sektorn som bygger på den nationella. Värdegrunderna för den regionala överenskommelsen utgår från sex principer:

- Självständighet och oberoende
- Dialog
- Kvalitet
- Långsiktighet
- Öppenhet och insyn
- Mångfald

Syftet med överenskommelsen är att skapa ett långsiktigt hållbart Skåne genom att stärka samspelet mellan den offentliga och idéburna sektorn. Härigenom stärks demokratin, delaktigheten ökas och utanförskapet minskas.

Dessa överenskommelser ger den sociala ekonomin ett erkännande men även tydligare spelregler för välfärdsarbetet. Tillsammans med de valfrihetslagar som är beslutade, såsom friskole-, öppna förskole-, lagen om valfrihet m.m., finns ökade möjligheter för ideell sektor att med sin grundverksamhet utveckla ett socialt entreprenörskap.

5.3.1 Driftsformer

Den ideella föreningen som juridisk person kan i detta hänseende vara en driftsform som inte är den mest optimala. Ansvarsfrågan är en central fråga som måste beaktas. Som ideell förening är det personliga ansvaret stort och ett misslyckande kan innebära stora konsekvenser för hela föreningen. För den ev. uppdragsgivare som tjänster utförs för kan även driftsformen vara avgörande för uppdrag. Ibland kan det därför vara angeläget att se över den driftsform man avser att driva en speciell verksamhetsform i.

Ekonomisk förening

Ekonomisk förening är en form av ekonomisk samverkan, där medlemmar både äger och driver den verksamhet de har behov av. Den verksamhet man bedriver i ett kooperativ ska ge medlemmarna största möjliga nytta, såväl ekonomiska eller verksamhetsmässiga. Formen ekonomisk förening är relativt den ideella formen ur ett demokratiperspektiv.

En ekonomisk förening är en juridisk person och medlemmarna kan inte föras personligt ansvariga för att täcka eventuellt underskott i föreningen med sina privata tillgångar, så vitt de följt svenska lagar och förordningar. Den ekonomiska föreningen har samma krav på skatter och redovisning som aktiebolaget. Det är också viktigt att komma ihåg att den ekonomiska föreningen kräver samma baskunskaper om hur man driver ett företag som aktiebolaget.

Coompanion är en organisation som specialiserat sig på rådgivning till ekonomiska föreningar.

Aktiebolag

En annan driftsform som är möjlig för föreningsverksamhet är aktiebolag. Det är en relativt vanlig driftsform för viss verksamhet i främst elitklubbar och större paraplyorganisationer med stort eget kapital.

Aktiebolagsformen innebär att man måste gå in med är idag 100 000 kronor. För en ideell förening kan detta vara ett tung ekonomisk börda att gå in med.

Det finns en rad olika organisationer i Skåne att vända sig till för rådgivning om denna bolagsform. Herbert Felix växthus som drivs av Herbert Felixinstitutet är en aktör som jobbar från startskedet med rådgivning och efter starten med coaching och mentorprogram.

6. UTVÄRDERING AV PROJEKTET PRIMUS MOTOR

Projektet Primus Motor genomfördes inom ramen för Europeiska integrationsfonden under november 2009 till mars 2010. Projektet syftade i stort till att undersöka och vidareutveckla den sociala ekonomins roll i integrationen av tredjelandsmedborgare.

Denna utvärdering gjordes kontinuerligt under projektet och i nära samarbete med projektgruppen. Utvärderingen delas upp i en del där den generella uppföljningen beskrivs i korthet, och en längre del där utvärderingen beskrivs mer utförligt tillsammans med reflektioner och slutsatser. Sammanfattningsvis kan följande konstateras:

- Inom den sociala ekonomin i regionen pågår ett stort antal projekt och samarbeten, ofta med samma strategiska nyckelpersoner inblandade.
- Den sociala ekonomin har stor utvecklingspotential som kan föra sektorn i riktning mot det privata näringslivet eller mot traditionellt offentliga verksamheter.
- Den sociala ekonomins bidrag till integration av tredjelandsmedborgare är väl känd men inte studerad i samma omfattning som ur ekonomiska perspektiv.
- Många tredjelandsmedborgare har en positiv, om än starkt begränsad, syn på föreningslivet och dess förmåga att underlätta integrationen.
- Föreningslivet i regionen har i många avseenden likartade behov och ambitioner kring tillväxt, finansiering och att växa gentemot nya målgrupper.
- Föreningarna ser positivt på sin egen roll generellt och på sin betydelse för samhällsutvecklingen.
- Med stöd av kompetensutveckling och annat stöd har den sociala ekonomin möjlighet att ytterligare vidgas mot nya målgrupper och stärka integrationen i samhället.
- Det finns uttalat intresse från flera utbildningsanordnare att genomföra det framtagna utbildningskonceptet, med syftet att utveckla drivkrafter inom den sociala ekonomin och dess roll för integrationen.

GENERELL UPPFÖLJNING

Under hela projektets gång har utvärderaren samlat information och underlag för utvärderingen. Detta har skett genom deltagande vid samtliga möten och genom att ta del av en stor del skrivet material i form av bland annat rapporter. Dessutom har utvärderaren vid vissa tillfällen agerat bollplank gentemot projektgruppen och halvvägs i projektet bidragit med centrala frågeställningar.

Projektgruppens möten



Projektgruppen träffades kontinuerligt under projekttiden, under likartade former. Även utvärderaren närvarade vid dessa. Mötena leddes av projektledaren, som inledde med att beskriva var i processen gruppen befann sig och hur man låg till tidsmässigt. I regel följde fria diskussioner kring de frågor som låg närmast framför gruppen. På grund av projektets ganska begränsade omfattning och storlek påverkades vissa möten avsevärt till följd av någon enskilda persons frånvaro. Å andra sidan kunde många saker lösas genom kontakt på annat sätt.

Ett antal möten med externt viktiga aktörer ägde rum, liksom en rad samtal med föreningsföreträdare och tredjelandsmedborgare. Utvärderaren närvarade inte vid dessa möten utan tog del av innehållet i samband med projektgruppmöten.

Intervjuer med föreningar

Intervjuerna med föreningarna genomfördes på telefon enligt överenskommelse. I stort förflöpte intervjuerna väl, även om det uppstod en del frågor kring syfte och mening med projektet.

Intervjuer med tredjelandsmedborgare

Intervjuer med tredjelandsmedborgare genomfördes i samband med SFI-undervisning. De informella och spontana formerna bidrog sannolikt till de subjektiva och förtroendeingivande svaren från målgruppen.

Workshop för föreningar

I avslutningsskedet av projektet genomgick ett antal föreningar en workshop anordnad av PriceWaterhouseCoopers, som upphandlats inom ramen för projektet. Intresset för workshopen kartlades under telefonintervjuerna och gensvaret var mycket positivt. Träffarna bidrog också till att komplettera bilden av föreningarnas behov och gav dem en möjlighet att stärkas genom kompetensutveckling.

Några siffror från workshopen (antal nöjda osv.), och några ord från Alex efter utbildningstillfälle 2. Typ: Det första tillfället för workshopen bestod till stor del av information om EU:s olika fonder. Det var innehållsrikt, men lämnade inte samma utrymme för diskussion och fria idéer som det andra tillfället. Då låg mer av fokus på idéutveckling och att arbeta i projekt, vilket verkade tilltala flera av föreningsföreträdarna mer.

Framtagande av utbildningskoncept

Utifrån intervjuer med föreningar, tredjelandsmedborgare, samt kontakter med nyckelaktörer inom den berörda sektorn, har det tagits fram ett utbildningskoncept för den sociala ekonomin. Konceptet syftar till att utveckla och ta vara på Primus Motor – den drivande kraften – inom den sociala ekonomin i allmänhet, och dess roll för integrationen av tredjelandsmedborgare i synnerhet.

Intresset att ta del av kompetensutveckling är stort bland föreningarna, det finns uttalat intresse från flera aktörer att bedriva utbildningen, och det finns stora möjligheter att stärka den sociala ekonomins roll i integrationen med hjälp av utbildningsinsatser.

EGENUTVÄRDERING

I inledningsskedet av projektet identifierades huvudsakligen tre utmaningar, eller potentiella vägval för projektgruppen att ta ställning till. Dessa vägval kunde ge upphov till ytterligare reflektioner som i sin tur kunde få effekt på utfallet, eller resultatet, av förstudien. De olika stegen betecknas enligt nedan.

Strategiskt vägval → reflektioner kring genomförande → utfall

Vägvalen diskuterades i projektgruppen ungefär halvvägs in i projektet. Nedan presenteras först de strategiska vägvalen som uppstod, relaterade till projektets övergripande syfte. Därefter beskrivs ett antal reflektioner kring genomförandet eller aktiviteterna i förstudien. Dessa kan relateras till de strategiska vägvalen. I sista steget beskrivs hur utfallet av förstudien kan ha påverkats av dessa operativa eller konkreta vägval.

Strategiska vägval kring den sociala ekonomin



Tillväxtpotential och entreprenörskap, eller Möjlighet till integration

Den sociala ekonomin beskrivs inte sällan som en sektor på frammarsch, med stor potential att inte bara agera vid sidan av den privata och den offentliga sektorn utan också komplettera dessa med avseende på tjänster och service av olika slag. Ett inledande vägval för gruppen var huruvida fokus skulle riktas mot den sociala ekonomins tillväxtpotential - dvs. dess växande roll i samhällets ekonomi - eller dess potentiella roll för integrationen av tredjelandsmedborgare i samhället.

Det första alternativet riktar ljuset mot hur föreningar och organisationer växer, formaliseras och samarbetar sinsemellan. Nyckelbegrepp här är entreprenörskap, företagande, tillväxt, nätverk och finansiering. Det andra alternativet handlar om hur föreningarna på egen hand eller tillsammans med andra kan vidgas till att möta nya målgrupper, till att inkludera fler människor och vara en länk in i det svenska samhället, med avseende på språk, föreningsdemokrati, kontaktytor, vänkrets osv. Några nyckelbegrepp här är integration, bemötande, kommunikation och marknadsföring och kontaktytor.

Tillväxt och erkännande inom den sociala ekonomin är en förutsättning för att kunna påverka samhällsutvecklingen nämnvärt, men för detta projekt är integration en oundgänglig del och därför är entreprenörskap och tillväxt inte ett tillräckligt fokus.



Den strategiska nivåns nyckelaktörer, eller

Gräsrotsnivåns eldsjälar och kanslister

Projektgruppen gjorde tidigt iakttagelsen att den sociala ekonomin i regionen till stora delar är ett intrikat nätverk av aktörer, samarbeten och nyckelaktörer - åtminstone på strategisk nivå. På gräsrotsnivå finns bilden av mer isolerade noder av eldsjälar och arbetstygda kanslister som mer sällan kommer i kontakt med de nätverk eller projekt som ändå finns och pågår.

Ett flertal innovativa och utvecklande projekt som vänder sig till föreningslivet har genomförts och pågår idag. Flera projekt handlar specifikt om att kartlägga organisering, kompetens och behov inom den sociala ekonomin. Hellre än att uppfinna hjulet återigen, och för att komplettera de många förtjänstfulla projekt som pågår, är Primus Motor inriktat på den sociala ekonomins gräsrotsnivå. Genom att fånga upp erfarenheter och upplevelser från de föreningsaktiva personer som finns långt ifrån nätverkens mitt ges en alternativ bild - lite slarvigt men illustrativt kallad "den ensamme kanslisten".



***Utgå ifrån på förhand identifierade behov (top down), eller
Kartlägga behov förutsättningslöst (bottom up)***

Avslutningsvis väcktes en strategisk fråga om hur föreningarnas behov ska identifieras; antingen genom att utgå från en rad på förhand identifierade behov eller genom ett mer förutsättningslöst förhållningssätt där informanterna själva tillåts beskriva sin situation. I det första fallet får tidigare studier och teorier ligga till grund för undersökningen och informanterna får ta ställning till frågeställningar och perspektiv som de inte nödvändigtvis själva funderat över. På så sätt kan deras perspektiv vidgas. I det senare fallet så styrs inte undersökningen i samma utsträckning av teorier och tidigare erfarenheter, i stället får informanterna mer fritt beskriva sina upplevda behov. Detta kan ske med risken att "man inte kan önska det man inte känner till".

Projektgruppen valde att basera undersökningen på det första alternativet, med ambitionen att kunna knyta an till andra utvecklingsprojekt som pågår och eftersom det vore oklokt att bortse från de studier som trots allt finns av den sociala ekonomin. Intervjuer lämnade emellertid stort utrymme för egna reflektioner och synpunkter. Dessutom deltar ett flertal av informanterna från föreningarna i en utbildning där ytterligare nyanser och egna upplevelser tillåts komma fram och komplettera intervjustudien.

Reflektioner kring genomförande och aktiviteter

1. Operationalisering av teori, utformande av frågor/intervjumall

Underlaget för intervjustudien gjordes utifrån två perspektiv. Å ena sidan formulerades frågor utifrån föreningarnas situation och grundläggande intressanta fakta. Å andra sidan operationaliserades teorier om den sociala ekonomin. Genom att foga samman dessa

perspektiv skapades en intervjumall som tog hänsyn till såväl tidigare kunskaper som eventuella nya synsätt och behov.

2. Identifiering av aktörer, urval av informanter

Att identifiera lämpliga kontaktpersoner och att välja ut informanter inom föreningslivet var möjligen det svåraste i studien. Att välja innebär att välja bort, och således risken att missa eventuella behov. Urvalet gjordes med avsikten att få en bred spridning och efter ett antal kontakter med paraplyorganisationer och nyckelaktörer i regionen. Till viss del användes snöbollsmetoden där föreningsaktiva i sin tur fick tipsa om andra möjliga informanter. Detta sammantaget borgar för en relativt god spridning och någorlunda täckande bild av föreningslivet i regionen, trots dess uppenbara begränsningar.

3. Öppna/förutsättningslösa frågor eller styrda intervjuer

I likhet med framtagande av intervjumallen kombinerades intervjuerna av ett till stora delar styrt arbetssätt - för jämförbarhetens och kartläggningens skull - med en lyhördhet för eventuella nya idéer, missförstånd och särskilda behov. Flera informanter gav uttryck för känslor och tankar som projektgruppen inte hade räknat med, vilket vittnar om att intervjuerna tillät nya intryck, trots styrningen. Detta tyder på en god tillförlitlighet i genomförandet.

Utfall - slutsatser

1. Entreprenörskap, tillväxt och integration stärker varandra

Om det ursprungliga vägvalet kring hur den sociala ekonomin ska betraktas inte är i linje med projektets övergripande syfte uppstår en klar risk för att behov försummas och möjligheter negligeras. Med andra ord, om projektet fokuserar för mycket på entreprenörskap och för lite på integration - eller vice versa - riskerar potential att gå förlorad eftersom båda delar behövs för att utveckla sektorns förmåga till integration.

Resultatet av intervjuerna med föreningarna och med tredjelandsmedborgarna vittnar emellertid om att en stor mängd aspekter tillgodosetts. Inte minst har tredjelandsmedborgarnas bidrag bekräftat att integration och tillväxt för den sociala ekonomin går hand i hand, eftersom det handlar om att vidga verksamheten till nya grupper. Lämpliga metoder för integration är svåra att finna utan alla intressenters medverkan.

2. Organiserat kaos är en grund för utveckling

Den sociala ekonomin är till sin natur svår att kategorisera och föreningar låter sig inte med enkelhet representeras utan att värdefulla insikter och perspektiv går förlorade. Det gör det ytterst svårt att välja ut informanter och veta att alla perspektiv är med. Det faktum att föreningar kan vara likartade till exempel sektorsvis (idrotts-, kultur-,



hembygds- eller pensionärsförening) men inte alls till sin utformning (nystartad, belägen i storstad, ekonomi, helt ideell, erfaren) innebär en enorm dynamik.

Att acceptera överlappningar, dynamiska möten och oförutsedda kontakter är en förutsättning för idéutveckling och därmed också goda metoder för integration. Tanken på att kategorisera organisationer på samma sätt som inom offentlig verksamhet bidrar obönhörligen till att kreativitet och spontanitet går förlorad.

3. Styrning med beredskap att lägga om kursen

En god intervjumall är en viktig grund för att studera föreningarnas behov. Med det sagt är lyhördheten inför oförutsedda behov och idéer minst lika stor. Om åtta föreningar gett likartade svar så är det den niondes som kan vara det unika och mest intressanta. Jakten på best practice måste ta hänsyn till de olikheter som föreningarna med största sannolikhet uppvisar.

Primus Motor resulterade inte i ett best practice utan flera, helt enkelt av den anledningen att det finns olika goda exempel för olika situationer. Behovet att koka ned goda idéer och metoder till en enda galjonsfigur låter sig inte göras, det måste alltid finnas utrymme för situationsanpassning.