

Kandidat]uppsats i offentlig förvaltning VT/12

Förvaltningshögskolan, Göteborgs universitet

Gabriela Aguilar Cortez

Handledare: Östen Ohlsson

Examinator: Iwona Sobis

Från idé till Socialt företagande

- En fallstudie av Mitt liv AB (svb)

Innehållsförteckning

1. Inledning	3
1.1. Företagande som förändrar samhället.....	3
1.2. Syfte och frågeställningar	4
1.3. Avgränsning	5
2. Teoretisk referensram	5
2.1. Socialt företagande.....	5
2.1.1. Begreppsdefinition.....	5
2.1.2. Socialtföretagande i Sverige	6
2.1.3. Teorin socialt företagande.....	6
2.1.4. Sociala entreprenörers egenskaper.....	8
2.2. Empowerment	9
2.3. Den institutionella omvärlden.....	10
2.3.1 Omvärldsprodukter och omvärldsaktörer	10
2.4. Analytiskt verktyg.....	13
3. Metod	13
3.1. Metodval	13
3.2. Intervjuerna	14
3.3. Urval	15
3.4. Dokumentstudier.....	16
3.5. Validitet och Reliabilitet	16
3.6. Analys av empiri	17
3.7. Etiska övervägande	18
4. Empiri	18
4.1. Presentation av dokumentstudier	18
4.1.1. Historik och utveckling av Mitt liv	18
4.1.2. Mitt liv AB som Socialt företag.....	19
4.1.3 Partnerföretagen och Mitt liv	20
4.2. Resultat utav analys av intervjuer	21
4.2.1. Socialt företagande.....	21
4.2.2. Empowerment.....	22
4.2.3. Den institutionella omvärlden.....	23
5. Diskussion	24
5.1. Varför är Mitt liv AB ett socialt företag?.....	24
5.2. Hur ska aktörerna i det sociala företaget agera för att uppnå resultat.....	27
5.3. Hur påverkar den institutionella omvärlden Mitt liv AB?	28
6. Slutsats	32
7. Referenser	35
8. Bilagor	38
Bilaga 1 intervjumall - mentorer	
Bilaga 2 intervjumall - adepter	

1. Inledning

1.1 Företagande som förändrar samhället

Mitt liv AB är ett socialt företag som efterliknar vilket annat vanligt företag som helst men har manipulerat syftet med den traditionella företagsformen som är vinstmaximering. Istället är målet med Mitt liv AB att fylla ett tomrum i samhället och lösa sociala problem. Framgången mäts genom bekräftelse på att dem sociala målen uppnås. Men kan ett icke vinstdrivande företag bli legitimt i den värld vi lever i och som drivs av stora vinstdrivande företag som är legitima och i många fall förebilder för mindre företag på grund av deras framgång som mäts i rikedom. Hur ska dessa företag fungera inifrån och drivas? Hänger utvecklingen och framgången på entreprenören eller har gruppen med dem sociala problemen lika stort ansvar för att organisationen ska vara framgångsrik, och i så fall hur ska dem agera?

Arbetslösheten drabbar unga invandrare i högre grad än svenskar. På en svensk arbetsmarknad är det tungt att ha en utländsk bakgrund, speciellt om dem inte är födda i väst. Det spelar ingen roll hur bra du pratar svenska eller om du har rätt kompetenser (Aftonbladet: 2012). År 2010 ökade arbetslösheten bland unga invandrare med tre procent och minskade för unga svenskfödda med tio procent, samtidigt har vi i Sverige en av världens mest välutbildade invandrargrupp (Aftonbladet: 2012).

Mitt liv är en ett socialt företag som startade våren 2008 av Sofia Appelgren och samarbetar idag med 21 företag som bland annat Volvo, Länsförsäkringar, Stena Line, Svenska Mässan, Tv4 m fl. för att integrera unga kvinnor med utländsk bakgrund i det svenska arbetslivet.

Dem har fått ett pris av Ashoka, en organisation som bildades 1980 och som söker upp så kallade Ashoka fellows, sociala entreprenörer som har kommit på lösningar på några av världens största samhällsproblem. (Sydöstran 2012:7) Ashoka sammanför dessa framgångsrika sociala entreprenörer och investerar i dem, för att dem anser att det är bästa sättet att uppmuntra sociala förändringar i samhället (Augustinsson & Brisvall 2009: 33). Utmärkelsen av Ashoka kommer även att ge Sofia Appelgren lön i tre år samt stöd för att sprida programmet internationellt (Veckans affärer:2011). En annan uppmärksammas företeelse är Nyamko Sabunis deltagande i

examensmiddagarna där hon delar ut diplom till adepterna och håller ett tal (Regeringskansliet:2010). Och nyligen blev Mitt liv utsedd som en av två stipendiater till Anna Lindhs minnesfond.

Socialt företagande är en relativ ny verksamhetsform i Sverige och fungerar på samma sätt som traditionella företag, med en stor skillnad på verksamhetsmålen och vinsten. Målet för företagen är inte att dela ut eventuell vinst till ägare utan använda vinsten till största möjliga samhällsnytta (Augustinsson & Brisvall 2009:26). Nobels fredspristagare 2006, Muhammad Yunus blev känd med sitt sociala företag Grameen och är grundare för mikrolånen som bidragit till att miljoner människor tagit sig ur extrem fattigdom. Detta genom att befria landsbygdens fattiga från att falla i händerna på giriga penningutlånare, och 97 % av låntagarna var kvinnor eftersom att dem tog ansvar för familjens framtid (Mynewsdesk:2011).

Mitt liv AB drivs på dessa grunder och har en vinstutdelningsbegränsning som innebär att all eventuell vinst återinvesteras i verksamheten och används till att utveckla den. Till skillnad från den klassiska företagsformen som mäter sin framgång i omsättning, vinst eller marknadsandel och förväntas tjäna pengar i form av avkastning till sig själva och övriga berörda. Den här sortens företagande kan ses som en udda fågel då den motsätter sig dem institutionella kraven och får då svårare att anpassa sig till omvärlden och bli legitim.

1.2 Syfte och frågeställningar:

Syftet med min studie är att utifrån organisationsteori beskriva hur ett socialt företag fungerar i sin institutionella miljö, och vilka faktorer som kan vara viktiga för företagets utveckling. Då Mitt liv AB framgångsrikt vuxit på så kort tid. Detta gör jag genom en fallstudie, vilket kan bidra till en ökad kunskap om individuella sociala företag som sedan kan leda till en jämförelsestudie, då undersökningsområdet är relativt ny.

- Varför är Mitt liv AB ett socialt företag?
- Hur ska aktörerna i det sociala företaget agera för att uppnå resultat?
- Hur påverkar den institutionella omvärlden Mitt liv AB?

1.3 Avgränsningar:

Min fokus kommer ligga på själva organisationen och dess syfte att integrera unga kvinnor med utländsk bakgrund i det svenska arbetslivet. Nu när Mitt liv AB expanderat till Stockholm och kommer finnas till för killar, har jag valt att fokusera på enbart dem kvinnliga deltagarna i Göteborg. Eftersom det är många aktörer som är inblandade i verksamheten har jag valt att få min information om organisationen av grundaren Sofia Appelgren och från dokumentstudier då tiden är för kort att hinna vända sig till alla inblandade parter.

2 Teoretisk referensram

Syftet med detta kapitel är att presentera tidigare forskning och teoribildning för min studie. Inledningsvis presenteras en ny verksamhetsform – socialt företagande för att bättre förstå vad Mitt liv AB gör och är. Därefter presenteras begreppet empowerment för att förklara främst adepternas roll i Mitt liv och vad dem måste göra för att ta del av Mitt livs syfte med socialt företagande. Avslutningsvis presenteras teorin den institutionella omvärlden som är en förutsättning för att Mitt liv ska kunna växa och expandera genom att veta hur den ska agera i sin institutionella omvärld.

2.1 Socialt företagande

2.1.1 Begreppsdefinition - Socialt företagande och socialt entreprenörskap

Socialt företagande och socialt entreprenörskap förklaras oftast som samma sak, men skillnaden är stor. Socialt entreprenörskap är ett väldigt brett koncept med en allmän definition som menar att vilken innovativ initiativ som helst som kan hjälpa andra människor kan beskrivas som Socialt entreprenörskap (Yunus 2007:49). Initiativet kan vara vinstdrivande eller ickevinstdrivande, tre exempel på socialt företagande kan vara att dela ut medicin till sjuka, att starta en vinstdrivande sjukvårdsklinik i ett fattigt område där ingen sjukvård finns eller att starta ett socialt företag (Yunus 2007:49).

Med andra ord är alla som driver ett socialt företag sociala entreprenörer men inte alla sociala entreprenörer driver sociala företag. Likt alla andra vill sociala företag göra

vinst, men det som skiljer dem åt är att vinsten går till att uppfylla ett mål som är baserad på en specifik samhällsinsats (Augustinsson & Brisvall 2009: 77).

2.1.2 Socialt företagande i Sverige:

Socialt företagande är ett begrepp som har växt fram som en verksamhetsform mot utanförskap och har som mål att integrera människor som står långt ifrån arbetsmarknaden. Begreppet socialt företagande är för många fortfarande relativt okänt. Socialt företagande kan handla om olika verksamhetsformer som: kooperativ, ideella föreningar, stiftelser, samfälligheter och aktiebolag (Riksdagen: 2012). Som skapar både privat och samhällsligt mervärde, samhällsnyttan är viktigare än vinstmaximering för sociala företag. Man kan välja att hjälpa dessa personer genom utbildningar och olika initiativ för att individen ska växa, kanske gå vidare till studier och arbete samt ha makt över sin egen arbetssituation (riksdagen: 2012).

Tillväxtverket har tagit fram följande kriterier som definierar ett socialt företag som arbetsintegrerande (sofisam:2012):

- Med övergripande ändamål att integrera människor som har stora svårigheter att få och/eller behålla ett arbete, i arbetsliv och samhälle.
- Som skapar delaktighet för medarbetarna genom ägande, avtal eller på annat väl dokumenterat sätt.
- Som i huvudsak återinvesterar sina vinster i de egna eller liknande verksamheter.
- Som är organisatoriskt fristående från offentlig verksamhet.

Dessa är enbart kriterier som utformats och är inte fastslaget regelverk. Regeringen fattade däremot ett beslut om en handlingsplan för arbetsintegrerande sociala företag den 22 april 2010 (sofosam:2012).

2.1.3 Teorin Socialt företagande

Idén om Socialt företagande uppkom som ett sätt att hantera sociala och ekonomiska problem genom att skapa ett företag kring problemen. Personen bakom idén var Nobelpristagaren Muhammad Yunus (Yunus 2010:42). Som var grundare för mikrolånen och det sociala företaget Grameen bank "*Bybanken*" för mer än 35 år sedan. Han började med att inrikta sig på fattiga kvinnor i landsbygden eftersom

kvinnorna var dem som tog mest ansvar för familjens framtid. Utvecklingen av Grameen bank började genom ett projekt som Yunus valde att starta på grund av en utlåningsverksamhet som liknade ett slavarbete. Han tog 27 dollar ur egen ficka och delade ut dem till 42 personer som blev entusiastiska. Därefter försökte han övertala den lokala banken att låna ut pengar till byborna men de var inte kreditvärdiga enligt banken. Så han frågade om han kunde gå i borgen för dem, och det gav resultat och alla betalade tillbaka sina lån i tid. Det gick inte att expandera projektet med redan existerande banker utan Yunus fick skapa en ny bank – Grameen Bank (Yunus 2010: 13).

Mikrolånen hjälpte dem i landsbygden genom att de slapp låna pengar från personer som exploaterade dem och hindrade dem från att ta sig ur fattigdomen eftersom de jobbade för att betala sina lån. Med mikrolånen fick dem små lån med rimliga villkor så att dem kunde ta sig ur fattigdom genom att själva ta ekonomiskt ansvar. Byborna arbetade inte längre för att betala av lån utan även för att utvecklas. Dessa små lån – ”Mikrolån” räckte till flera personer samtidigt för dem var så pass små men till mycket nytta samtidigt valde dem som lånat att spara och göra en insättning vilket resulterade i att banken växte (Yunus, 2010:14).

Socialt företagande är ett ickevinstdrivande företag som inte tar bidrag från staten utan samarbetar med aktörer som är intresserad av det sociala företagets ändamål och syfte. Ett socialt företag ses som ett osjälviskt företag vars syfte är att förebygga sociala problem.

Aktörer som investerar i ett socialt företag riktar in sig på att hjälpa andra utan att få någon finansiell vinst tilldelad. Ett socialt företag behöver vara självförsörjande, alltså måste företaget skapa tillräckligt med intäkter för att täcka sina egna kostnader. Och det ekonomiska överskottet investeras bland annat åt företagets tillväxt. (Yunus, 2010:19) Följaktligen kan ett socialt företag beskrivas som ett ”icke-förlustbringande, icke-utdelande företag”, helt inriktat på att uppnå sitt sociala mål (Yunus, 2010:19). Intäkterna för sociala företags tillväxt och utveckling fås genom donationer, bistånd, sponsring och att ingå i partnerskap. På det sättet finansieras samhällsnyttiga entreprenörskap. Dessa partnerskap ses också som lärande för företagen som lär sig vikten av samhällsengagemang och värdegrund, och sociala företag lär sig affärsmässighet av näringslivet (Augustinsson & Brisvall 2009: 180). Den

amerikanska organisationen Ashoka arbetar med partnerskapskoncept och anser att det ger trovärdighet för sociala entreprenörer på nya marknader. Partnerskap innebär tillgång till ökad kapital, resurser och nätverk för sociala entreprenörer som på så vis kan växa och expandera (Augustinsson & Brisvall 2009: 180).

2.1.4 Sociala entreprenörers egenskaper

Bessant & Tidd redovisar fem karakteristiska drag på sociala entreprenörer i sin bok om innovation och entreprenörskap (Bessant & Tidd 2007:299) som en förutsättning att klara sig i sin omvärld genom olika egenskaper.

- *Ambitiösa* - Sociala entreprenörer tacklar större sociala problem, som fattigdom, hälsofrågor, lika rättigheter. Detta pga. en önskan och passion att göra skillnad. De jobbar på egen hand eller inom större existerande organisationer som är ickevinst drivande, vinstdrivande eller en hybrid.
- *Måldriven* - Deras främsta mål är att generera socialt värde än vinst- vinsten kan vara en del av processen men inte målet. Precis som vanliga entreprenörer, är sociala entreprenörer drivna och väldigt fokuserade i deras jakt på sin sociala vision.
- *Strategiska* - Likt affärsentreprenörer ser och agerar sociala entreprenörer på vad andra missat: möjligheter att utveckla system, skapa nya lösningar och nya sätt att skapa socialt värde.
- *Fyndig*- Sociala entreprenörer arbetar ofta i sammanhang där det finns ett begränsat kapital och traditionell marknadsstöd. Detta resulterar i att man handskas skickligt med mänskliga, finansiella och politiska medel.
- *Resultatorienterad* – sociala entreprenörer är likt vanliga entreprenörer motiverade av sin önskan att se saker förändras och producera mätbara resultat. Deras resultat bygger på att ”göra världen bättre”- t.ex. att förbättra livskvaliteten genom tillgång till grundläggande resurser och hjälpa missgynnade grupper.

2.2. Empowerment

Begreppet empowerment introducerades under 1970-talet i USA och handlade om utsatta grupper, minoriteter i lokal utveckling som hade det svårt i samhället. Beteckningen förordade bottom – upstrategier som gick ut på att utsatta grupper fick en större makt och inflytande i arbetet för att stärka den egna gruppens position i samhället (Forsberg & Starrin 1997:5). Under 1980-talet användes ordet Empowerment mer allmänt i USA och Storbritannien, framförallt av socialarbetare och yrkesgrupper inom det sociala fältet. Detta för att beskriva arbetsätt och klienters process till ökad makt (Carlberg, 2006:4). Rötterna till termen empowerment har sin grund i det latinska ordet ”potere” som betyder ”to be able to” dvs. ”att vara förmögen att” (Forsberg & Starrin 1997:12).

Yunus berättar själv i sin bok att han såg att kvinnorna var dem som tog ansvar över familjens framtid och hade förmågan att arbeta till det yttersta för att ta hand om familjen och betala av lånen dem tog från lånehajar (Yunus, 2010:15). Det var därför mikrolånen främst var inriktade till kvinnor. Empowerment refererar till en människas inre och yttre förhållanden genom aktiviteter som är inriktade på att stärka människors kontroll över sina liv och dess strävande kan dels innefatta en utveckling mot ett nytt tänk om sig själv, t.ex. att man känner sig värdefull, att man känner att man har förmåga att fullfölja en handling, att man har tillit till sig själv och andra och att man uppmärksammar att samhällets strukturer kan förändras (Forsberg & Starrin 1997:13). Ett exempel på empowerment i praktiken här i Sverige har utförts av ett kooperativt företag med namnet Basta. Som kom till pga. mänskliga behov för människor med drogproblem som ville lämna detta bakom sig och sedan få hjälp att ta sig tillbaka till arbetslivet (Carlberg 2006: 20). Egenmakts organisationer bygger på idéer och visioner, för Basta var visionen ”ett bättre liv” för den som är socialt marginaliserad pga. missbruk. Visionen är viktig och kan ses som ett mål, en entusiasm för att styrka människor att utvecklas och få ett bättre liv utan droger. Empowerment kan tillämpas på allt som har en känsla av maktlöshet, baksidan av dold makt och maktlöshet är att det leder till en befrielse av ansvarstagande som är en självkänslas fundament – ”*varför ska man bry sig om man inte har något att säga till om?*” (Carlberg 2006:21). Genom strukturen i organisationen och dess olika moment i rehabilitering så utvecklas och växer personen och dens självkänsla eftersom man måste ta ansvar och får tilltro av personalen samt uppmuntran när man ser att andra i

samma situation tagit sig ur problemet (Carlberg 2006:27). Empowerment - egenmakt används inte bara i sociala sammanhang utan även i företag där man vill ge dem enskilda arbetarna mer att säga till om och information för att få dem att känna sig behövda och på det sättet bli mer engagerade och effektiva.

2.3. Den institutionella omvärlden

Organisationers institutionella omvärld förstås som den omvärld som bestämmer de förutsättningar en organisation och dess ledare har och vad dem måste anpassa sig för att bli legitima (Furusten 2007:10). Institutionalisering innebär att något är så etablerat att man har en uppfattning om vad det är och på så sätt blir legitimt. T.ex. skolor som måste uppföra sig på ett specifikt sätt på grund av regler och vad som karakteriserar en skola.

Det som omgiver organisationen är också kopplade till organisationen genom olika utbyten, t.ex. någon som finansierar, någon utvecklar etc. (Furusten 2007:13). Men det är det osynliga den institutionella omvärlden handlar om, de legala, sociala och mentala strukturerna som enskilda organisationer är inbäddade i. Alltså dem saker i organisationers omvärld som bestämmer vad de kan göra, vad de måste göra, vad de bör göra och hur dem ska göra det. Den institutionella omvärlden har sin hemvist i den så kallade nyinstitutionella organisationsanalysen (Furusten 2007:14) och denna teoribildning handlar om hur organisationer påverkas av idéer, trender, normer m.m. i samhället och hur dessa skapas och sprids mellan kulturer och organisationer.

2.3.1 Omvärldsprodukter och omvärldsaktörer

Furusten skriver om omvärldsprodukter som organisationer möter direkt i sin vardag som idéer, ideologier som andra organisationer och individer erbjuder.

Omvärldsprodukter kan delas upp i sociala och materiella produkter, den förstnämnda kategorin består av tjänster medan den andra består av information och regler.

Produkterna kan vara i form av nedskrivna regler eller så är det någon som förmedlar dem genom social interaktion mellan individer som konsultation och utbildning (Furusten 2007:27). Dessa produkter sprids och vinner legitimitet på olika sätt. En produkt i text, t.ex. en bok kan lämnas på en plats och sedan spridas vidare och tryckas i flera exemplar och bli underlag till olika sammanhang. Till skillnad från en social produkt som levereras från en person till en annan och kan vara övertygande

och väga tungt om personen är legitim genom att t.ex. vara en välkänd konsult med gott rykte. Men om det är en rätt okänd person som är ung och ska tala till högre tjänstemän med större erfarenhet kan detta få en omvänd effekt (Furusten 2007:44).

Dem som levererar dessa omvärldsprodukter är den ”direkta omvärlden” av omvärldsaktörer (Furusten 2007:54) som organisationer möter under vardagen. Man har utbyten med olika organisationer och individer runt om, dessa kan på olika sätt begränsa organisationers handlingsutrymme genom normer och dylikt men även öppna nya dörrar om man anses legitim (Furusten 2007:53ff). Att ha god kännedom om omvärldsaktörer är viktigt för att bedöma vilka man ska prioritera och hur man ska handskas med dem i olika situationer. En anledning till att flera aktörer under en tidsperiod har fått samma idéspridning, kunskap och ideologi kan bero på institutionella rörelser som innebär att flera aktörer möter på samma idéer genom liknande innehåll i omvärldsprodukter. En rörelse kan då ha uppstått när samma idéer möts av många aktörer samtidigt i olika platser. Dessa tankar ses som betydelsefulla och relevanta för aktörerna och anses rimliga i många organisationer (Furusten 2007:66). Att inte följa med den strömmen och gå emot och propagera för andra idéer kan vara svårt och skapa bekymmer för organisationen eller individen när den ska framstå som legitim och trovärdig i andra sammanhang (Furusten 2007:66). Rörelser grundar sig på trender som styr omvärlden och organisationer som t.ex. tillväxt, utveckling, rationalitet kalkylbarhet etc. det är dessa trender som organisationer bygger sin verksamhet på (Furusten 2007:76). För att sprida dessa idéer så lyfter vissa personer ut dem från vissa sammanhang ”de-kontextualiserar” och synliggör för andra, vilka i sin tur lyfter in dem i nya sammanhang ”re-kontextualiserar.” (Furusten 2007:100). På det sättet sprids idéer till organisation från organisation och kan användas på olika sätt men ändå med huvudidén i baktanke.

Furusten skriver om varför organisationer och företagsledare inte kan gå sin egen väg och istället väljer att anpassa sig till den institutionella omvärldens krav. Och säger att om företagen och organisationerna väljer att strunta i sin omvärld och deras krav som materialiseras av institutionella omvärldsaktörer och deras produkter så kan dem inte få legitimitet att bedriva sin verksamhet (Furusten 2007:101ff). Anpassar dem sig inte tillräckligt mycket och följer resten kan dem inte bli trovärdiga aktörer.

Den institutionella omvärlden skapar legala, mentala och sociala strukturer som vi måste hålla oss till om vi vill bli accepterade som legitima organisationer, Furusten redovisar tre strukturer man kan ta tillväga (Furusten 2007:119):

1. Vi kan "gilla läget" och spela spelet enligt reglerna ändå.
2. Vi kan bli besvärliga och vägra att följa reglerna. Risken är då emellertid stor att vi inte får vara med i spelet, att vi blir betraktade som oseriösa och opålitliga, någon som man inte riktigt räknar med.
3. Vi kan försöka förändra den institutionella omvärldens krav. (Furusten 2007:119)

Genom dessa olika komponenter jag gått igenom om den institutionella omvärlden kan man använda det som underlag för att göra medvetna val av strategier, och väljer man att gilla läget så är det inte mer med det, men om man väljer att vara besvärliga så vet man vad man bryter emot och får ta konsekvenserna. Om man däremot väljer att försöka förändra den institutionella omvärldens krav är det bra att ha tålamod, vara systematisk och veta vad den består av så att man kan välja var och hur man ska göra sin insats (Furusten 2007:119). Det gäller att ha en legitim position för att göra sin röst hörd och betraktas som en seriös aktör, samt röra sig i dem kretsar där man vill förändra och påverka. Samtidigt kan man inte påverka och göra allt arbete själv utan måste få med sig andra för att förändra (Furusten, 2007:119f).

2.4 Analytiskt verktyg

Utifrån ovanstående teorier har ett analytiskt verktyg formats för att förstå kopplingen mellan dem olika teorierna och om de har en betydande påverkan på varandra. Modellen nedanför förklarar hur dem olika teorierna påverkar varandra, och ska sedan hjälpa mig att komma fram hur dem påverkar varandra och om det då är till Mitt livs fördel och tillväxt, eller om dem bromsar in utvecklingen och skapar eventuella problem för Mitt liv som socialt företag.



3 Metod

3.1 Metodval

I min studie har jag valt att använda mig av fallstudie med hjälp av en kvalitativ metod, detta för att finna en djupare förståelse kring det sociala företaget mitt liv AB och hur den arbetar som ett socialt företag. Eftersom det valda undersökningsområdet är relativt outforskat blir mitt syfte att tolka och förstå min empiri än lägga tyngden på kvantifiering (Bryman 2011:340f). Studien har en induktiv ansats vilket innebär att den insamlade empirin (ibid.26ff) är basen för dem slutsatser studien får.

Jag valde att studera Mitt liv Ab för att det är ett relativt nytt socialt företag som varit framgångsrikt på kort tid. Fenomenet socialt företagande är fortfarande relativt nytt

och okänt bland många, men trots det har Mitt liv AB nått medierna ett flertal gånger. Därför har jag valt att undersöka varför just det här sociala företaget varit mer etablerad än andra.

Eftersom min undersökning endast inriktar sig på Mitt liv AB som socialt företag så har jag valt att göra en fallstudie som forskningsdesign som fungerar bra då man vill göra en intensiv och detaljerad granskning av ett fall där jag tar hjälp av en intervjuform med semistrukturerad karaktär (Bryman, 2011:74). Att göra en fallstudie ger mig en möjlighet att generera en djupare förståelse i hur Mitt liv AB fungerar i sin omvärld och vad det innebär att vara ett socialt företag med det specifika målet dem valt som är unga utländska kvinnor som behöver hjälp in till arbetsmarknaden. När man bildar ett socialt företag är det viktigt att ha en nisch, ett område som ingen annan behärskar för det är hela syftet med socialt företagande, att fylla ett tomrum utifrån ett socialt problem. Om jag hade valt att göra en kvantitativ studie hade jag inte kunnat gå lika djupt in och undersöka hur adepterna och mentorerna upplevt Mitt liv AB, och få veta vad dem tyckte var viktigt utan allt hade grundats på vad jag valt att fråga. En kvalitativ studie är en forskningsmetod som utgår från människans tolkning av omvärlden och vad dem uppfattar som viktigt och betydelsefullt, tonvikten läggs på ord än på kvantifiering vid insamling av data. För att kunna förstå och besvara min huvudfråga om hur organisationen Mitt liv fungerar så måste jag få höra hur huvudpersonerna – adepterna som organisationen handlar om har upplevt Mitt liv AB.

3.2 Intervjuerna

Intervjuerna som jag utfört har varit av en semistrukturerad karaktär, vilket enligt Alan Bryman (2011:206ff) innebär att man har ett antal förutbestämda teman med en uppsättning frågor under som man kan tala fritt om. Denna metod anses vara flexibel enligt Bryman, då man kan ställa följdfrågor som känns relevanta för stunden (Bryman 2011: 415).

Genom att använda mig av en semistrukturerad intervjuform kunde jag få en bred och informationsrik uppfattning av vad adepterna ansåg vara viktigt med Mitt liv och om deras enskilda upplevelse och synsätt, (Bryman 2011:415) samtidigt som jag kunde anpassa mig till dem under intervjuerna att ställa relevanta följdfrågor. Dessa semistrukturerade intervjuer passar också bra eftersom adepterna som intervjuas har

olika bakgrund när det gäller det svenska språket och har olika mycket att berätta utifrån sina upplevelser. På så vis fick jag uttömmande svar som jag inte hade fått vid en kvantitativ metod.

Vid studier som behandlar olika enheter/områden i en organisation krävs det lite struktur enligt Bryman (Bryman 2011:116) för att sedan kunna jämföra den insamlade informationen. Min fokus på dem teman jag ville beröra talade för en semistrukturerad intervjuform, och ledde till en uppdelning av tre områden med olika teman i varje område. Områdena består av tre olika intervjuguider för adepter, mentorer och grundaren av Mitt liv AB. (se Bilaga 1, 2) Dem tre olika områdena har en fokus på varsin teori och frågorna jag valde att ställa anpassades till det samt teman.

3.3 Urval

Sammanlagt utfördes elva intervjuer. Sex stycken intervjuer gjordes i personliga möten med adepterna och höll på i 30-45 min vardera beroende på vad respondenten hade att säga. Fem stycken intervjuer skedde via mail med mentorerna och grundaren för Mitt liv AB Sofia Appelgren.

Min nyckelperson är Sofia Appelgren, och eftersom jag gärna ville ha med henne i min undersökning blev det en intervju via mail. Detta skedde genom en semistrukturerad utgångspunkt som mall, med utrymmen att säga vad hon ansåg var viktigt. Frågorna till Sofia Appelgren handlade mer om organisationen och hur den fungerar, medan utgångspunkten för dem fyra mentorerna blev synen på mentorskapet samt samarbetet mellan Mitt liv och deras arbetsplats. Intervjuerna med dem skedde också via mail med en semistrukturerad mall med plats för egna åsikter och tillägg (se Bilaga 1). Eftersom jag valt att undersöka helheten av Mitt liv AB valde jag att intervjua personer med olika uppgifter i organisationen. Adepterna är själva kugghjulet i Mitt liv som får hjälp av mentorerna och bildaren av Mitt liv.

Respondenterna tog jag kontakt genom ett snöbollsurval även kallat kedjeurval, vilket innebär att man skapar kontakt med respondenter som är relevanta för undersökningen och sedan använder dessa för att få kontakt med ytterligare respondenter (Bryman 2011:196). Min första kontakt var med grundaren av det organisationen Mitt liv, Sofia Appelgren. Jag ringde henne för att få hennes hjälp att kontakta adepter som är en viktig del av Mitt liv, samt be om att få intervjua henne då hon är grundaren av organisationen. Jag fick sex namn av henne så att jag kunde

kontakta dem om deras upplevelse i Mitt liv, jag fick tag på två av dem namnen hon gav mig och resterande fyra kontaktade jag själv. Efter intervjuerna med adepterna bad jag om deras mentorer mail vilket resultera i att fyra stycken besvarade mina intervjufrågor via mail. Med dem elva intervjupersoner som jag kom i kontakt med hade jag ett bra urval som gav mig en helhetssyn över dem olika funktioner ett socialt företag behöver för att fungera.

Alla intervjutillfällena spelades in och transkriberades efter avslutad intervju, detta för att minimera risken att förlora relevant information och underlättade analysen av vad personerna sa vid intervjuerna. Resultatet av intervjuerna blir även jämförbara då dem olika respondentgrupperna bemöter samma frågor.

3.4 Dokumentstudier

Jag kommer för att stärka trovärdigheten i studien jämföra den insamlade informationen från intervjuerna med dokumentstudier för att få en fast bild av organisationen och samtidigt stärka intervjuernas innehåll. Informationen kommer från deras egna magasin ” Mitt livs Magasin” (Mittliv.2012) där olika samarbetspartners från olika företag som Lindex, Wallenstam, Volvo m.fl. skriver om hur dem arbetar med mångfald och mentorer skriver om deras upplevelse i Mitt liv och detsamma gäller adepterna. Mitt livs magasin vill skapa ett rum där deltagare, mentorer, partnerföretag, lärare eller politiker vill delta i diskussioner eller själva vill bidra med texter och intervjuer. Genom Mitt livs hemsida hittade jag flera genvägar till olika tidningsartiklar om Mitt liv under årens gång, bl.a. från Dagens industri, Svenska Mässans personal tidning, Göteborgs Posten och Svenskt näringsliv. Här kunde jag läsa om samarbetet med Mitt liv, vad Mitt liv är, om Sofia Appelgren grundaren av Mitt liv och mentorerers syn på Mitt liv.

3.5 Validitet och reliabilitet

När en empirisk studie genomförs tar man hjälp av olika kriterier för bedömning av undersökningen. En av dessa är validitet, att skapa en trovärdig studie. Jag har i största möjliga mån försökt skapa en studie med hög validitet. För att skapa en trovärdig studie ämnar man att undersöka det man valt att studera (Bryman 2011:354f), genom syftet och frågeställningen. Detta har jag gjort genom att visa ett samband mellan mitt syfte, frågeställningar och intervjuteman. Vidare kan man sedan etablera och bedöma kvalitén i den kvalitativa forskningen. Den interna validiteten är

betydelsefull för en fallstudie eftersom det ska finnas en god överensstämmelse mellan teori och forskarens observationer (Bryman 2011:352). Och för att få en bredare aspekt valde jag att intervjua ett lite större antal respondenter.

För att få en högre validitet (Boolsen, 2007: 188f) i genomförandet av studien valde jag även att komplettera materialen från intervjuerna med dokumentstudier för att jämföra och se om jag fick motsägande data. Dokumentstudierna bestod av Mitt livs webbsida samt olika artiklar om deras verksamhet och arbete. Genom tidigare studier kunde jag göra en röd tråd genom mina frågeställningar, teori och intervjufrågor. Eventuella komplikationer inför mina intervjufrågor kunde även förhindras. I detta fall beroende på adepternas olika språkbakgrund. Utifrån dokumentstudierna kunde jag även se att många var i ung ålder och det kändes därför bättre och bekvämare med den här formen av intervjuform som var mer avslappnad för att få respondenten att känna sig bekväm och prata relativt fritt om dem teman jag utformat.

För att studien ska vara reliabel (Bryman 2011:355) har jag även frågat om mina respondenter velat vara anonyma så att det skulle kännas mer bekvämt att berätta om sina upplevelser och syn på Mitt liv. Ingen respondent hade något emot att ha sitt namn på min uppsats och för att styrka reliabiliteten använde jag mig av sekundärdata från media och även deras egen tidning Mitt livs magasin för att få olika vinklar av informationen.

3.6 Analys av Empiri

Enligt Brymans rekommendation för kodning av insamlad empiri, är det till studiens fördel att börja koda tidigt efter transkribering för att inte drunkna i det insamlade materialet och få en ökad förståelse (Bryman 2011:523ff). Utifrån dessa rekommendationer utförde jag min analys och utformade mitt analysverktyg. Jag började med att läsa materialet och sökte efter relevant information utifrån mina frågeställningar och teori. Därefter började jag söka efter nyckelord och gick igenom materialet ett flertal gånger. Nyckelorden blev till en sorts kodning som jag sedan kopplade till mina teorier, och på så sätt skapades underrubriker som sedan fungerat som ett slags index för min analys. Dessa nyckelord hjälpte mig att kategorisera mina intervjuer under tre rubriker, socialt företagande, empowerment och den institutionella omvärlden.

3.7 Etiska överväganden

Några etiska principer i svensk forskning som gäller är *informationskravet* (Bryman 2011:131ff). Vilket innebär att forskaren ska informera studiens deltagare om studiens syfte och vilka villkor som gäller för studien, samt deras rätt att hoppa av undersökningen om de önskar. *Samtyckeskravet* handlar däremot om deltagarnas vilja att medverka i studien. Därför är det viktigt att personuppgifter förvaras på ett säkert sätt, enligt *konfidentialitetskravet*. *Nyttjandekravet*, som är det sista kravet innebär att dem uppgifter som samlats in enbart används för forskningsändamålet. För att säkra ovanstående krav delgav jag information om mitt syfte och förutsättningar med studien innan varje intervjutillfälle både skriftligt och muntligt. Jag klargjorde även att intervjun var frivillig, samt inspelningen av intervjun. Och att all den insamlade informationen under intervjun var till studiens syfte. Slutligen frågade jag om respondenterna ville vara anonyma eller inte, vilket är en viktig aspekt.

4. Empiri

4.1 Presentation av dokumentstudier

Mitt liv AB arbetar för ökad mångfald och att integrera unga kvinnor med utländsk bakgrund i det svenska arbetslivet genom ett ettårigt mentorprogram. Deltagandet ger en inblick i företagande och ett kontaktnät inom svenskt näringsliv genom både sin mentor och Mitt liv. Mentorskapet finns till hands för coachning och möjlighet att inviga adepten i sitt professionella och sociala nätverk, men även för att mentorn ska ta del av ny kunskap. Ett utbildningsprogram finns som ett komplement till mentorskapet, i den utbildningen går man igenom viktig kunskap i bland annat privatekonomi, jobbsökning, eget företagande etc. Ambitionen är att stärka dem unga kvinnornas självförtroende för att våga tro på sig själva och våga satsa när det ska söka jobb, börja studera på högskola eller starta eget. (DI:2012)

4.1.1 Historik och utveckling av Mitt liv

Mitt liv startade som ett projekt 2008 av Sofia Appelgren med hjälp av sponsorerna Svenskt Näringsliv, Länsförsäkringar, Enströmsgruppen, Sättila Holding och Collector (GP:2009). Projektet startade efter flera efterforskningar i vad unga

utländska kvinnor kände att dem behövde inför arbetslivet. Dessa efterforskningar skedde runt om i olika skolor i Göteborg och resulterade med en önska om en egen vuxen rådgivare. Det var så mentorprogrammet skapades. För att få full effekt ur programmet behövdes också viktig kunskap om svenskt arbetsliv, jobsökning, privatekonomi m.m. Därav idén till ett kompletterande utbildningsprogram som skulle vara i ett år (Mittliv:2012).

Sofias idé var att ta vara på viljan att utvecklas och erfarenhet som kommer från andra länder och kulturer. Detta genom att uppmuntra unga människor att ta ansvar för sina liv. Efterfrågan på programmet var stor och utmaningen blev istället att hitta finansiering. Inte många var beredda att stötta projektet (Krohn 2010, mässanstidning:12). Med hjälp från kommunstyrelsen i Göteborg kom Mitt Liv i kontakt med fyra företag som uttryckte en vilja att engagera sig i frågan. Tack vare deras bidrag startade det första programmet i november 2008 (Mittliv:2012).

I mars 2009 startade ett samarbete mellan Sofia Appelgren och Charlotte Holtback Yeter, för att utveckla Mitt liv. Dem ville få unga kvinnor att tro på sig själva och finna drivkraft. ”Projektet handlar inte bara om möten och att bryta fördomar” säger Charlotte Holtback Yeter i Mässans tidning (Ibid).

Tillsammans bestämde de sig för att göra Mitt Liv till ett socialt företag ”Mitt liv AB” med både samarbetspartners inom landsting, kommun och näringsliv. Under räkenskapsåret 2010-11 expanderade verksamheten kraftigt och dubblerade bland annat antalet deltagare och omsättningen 2010-08 var 870 tkr till 1 785 år 2011-08 (Bolagsrapport Mitt liv AB(svb) 2012-05-27).

4.1.2 Mitt liv AB som Socialt företag:

Mitt liv utvecklades till ett aktieföretag med särskild vinstutdelningsbegränsning år 2009 vilket innebär att ingen vinst delas ut till aktieägarna, istället återinvesteras den eventuella vinsten och skapar ytterligare platser i programmet (Årsredovisning 2011 Mitt liv AB). Valet av aktieföretagsform var för att skapa trovärdig, effektiv och flexibel organisation med en möjlighet och förmåga att utvecklas och expandera (Mittliv.com) Tanken med den begränsade utdelningen är för att ge verksamheten samma trovärdighet som en ideell förening eller näringsidkande stiftelse, fast med en reglerad och offentlig redovisning (Mitt liv:2012). Detta är viktigt för Mitt liv AB då

dem vill erbjuda sina ägare, partners och allmänheten en full insyn och transparens i verksamheten.

Mitt liv AB har sex olika ägare, dessa är Ernströmsgruppen, Gardell Holding, Holtback Invest, Madeleine Olsson Eriksson, Sätilla PPI och Sofia Appलगren som är grundare för Mitt liv. Aktieägarna har gått med i Mitt liv av intresse och engagemang till frågorna verksamheten driver (Mittliv:2012). Förutom aktieägarna har Mitt liv AB Partnerföretag som är engagerade och ser nyttan av att aktivt arbeta med mångfaldsfrågor. Som Partner till Mitt liv får man möjlighet att under minst ett år få arbeta närmare med mångfaldsfrågor och få möjlighet att närma sig frågor om framtidens arbetsmarknad och möta en rekryteringsbas där 27 % av de som står till arbetsmarknadens förfogande 2015, har utländsk bakgrund (Mittliv:2012). Genom att vara partner till Mitt liv AB så får man mentorsplatser, samtalsgrupper, gästföreläsningar mm. Som partner får man även tillgång till unika mötesplatser som ökar möjligheterna med mångfald och olika. Mitt liv anser att genom engagerade partners som är medvetna om integration och vill mötas halvvägs kan bidra till "ett samhälle där olikhet är en tillgång och mångfald en självklarhet"(ibid). Några av Mitt liv AB:s partners är Collector Finance & law, Danske Bank, Volvo, Santa Maria, Länsförsäkringar, Svenska Mässan, Tv4, Västra Götalandsregionen, Wallenstam, Lindex, SEB m.fl. Och förutom det samarbetar Mitt liv AB med Handelshögskolan bland annat Göteborg, Maquire, Göteborgs filmfestival m.fl.

4.1.3. Partnerföretagen och Mitt liv

Svenska Mässan är ett av partnerföretagen som samarbetar med mitt liv och dem har valt att satsa på det i sitt CSR-arbete, som är en förkortning för Corporate Social Responsibility som i svensk översättning är "företagens ansvarstagande i samhället". Satsningen beror på att dem vill hjälpa invånarna och Göteborg mot segregation med Mitt liv som partner (Mässans tidning 2/2010:12). Sofia Brax HR- chef i Lindex berättar i Mitt livs magasin om att dem ser samarbetet väldigt positivt för sina medarbetare i företaget som varit mentorer och dem medvetet har rekryterat medarbetare som är flerspråkliga för bättre service och i butiker (MLM 6. 2012:28). Tv4 gick med i mentorprogrammet som är ett steg i deras mångfaldsarbete och har flera föreläsningar om mångfald för att öka medvetenhet i företaget, föredragen hålls

av bland annat Mitt liv och detta för att spegla samhället och vara icke diskriminerande när det gäller kön, etnisk bakgrund mm.(MLM 4. 2010/11:26).

4.2 Resultat utav analys av intervjuer

I följande kapitel kommer det empiriska materialet från intervjuerna att presenteras och kommer att utgå från tre teorier. Intervjupersonerna består av sex adepter, fyra mentorer och Sofia Appलगren grundare av Mitt liv AB. Intervjuerna styrs av tre olika teman; Socialt företagande, empowerment och den institutionella omvärlden. Intervjun med Sofia Appलगren hade fokus i socialt företagande, medans adepterna och mentorernas intervjufrågor hade fokus på empowerment. Den institutionella omvärlden omfattar alla intervjuerna och data som samlats in, då teorin är till för att förstå Mitt liv ABs position i samhället och hur den kan påverkas av yttre krafter.

4.2.1 Socialt företagande

Sofia grundade Mitt liv med den verksamhetsform hon kände sig hemma med då hon innan ägt en salladsbar. Men efter att den sattes i blockad av facket, utvecklade Sofia en idé som hon burit på. Sofia gjorde efterforskningar i gymnasieskolor för att se vad det verkliga behovet var bland personer med utländsk bakgrund och vad anledningen var till attityder, fördomar och rädslor på företag.

”Så jag spenderade en del tid när jag var mammaledig med mitt andra barn på att samla in lite information, tankar för att underbygga idén om att bygga broar mellan näringsliv och personer med behov av nätverk och kontakter i arbetslivet. Jag brinner för frågor som rättvisa och att få bidra till samhället med mitt engagemang låg mig närmast om hjärtat.” (Sofia Appलगren, Mitt liv AB, 8 maj 2012.)

Bessant & Tidd (2007:299) redovisar fem karakteristiska drag på sociala entreprenörer som en förutsättning att kunna klara sig i sin omvärld, och Sofia fyller alla dessa punkter. Hon är *ambitiös*, då hon tacklar ett större socialt problem som mångfald, och detta genom ett icke vinstdrivande företag – socialt företag. Genom att vara *måldriven* har Sofia genererat ett socialt värde genom att ha gjort ett mentor och adept program som hjälper unga utländska kvinnor att hitta en väg till arbetslivet samt blandat in andra parter för att organisationen ska växa och utvecklas. Tredje punkten

karaktiserar en *strategisk* egenskap, detta kan man se på verksamhetsformen då man blandar olika aktörer från det privata och offentliga, samt att man är en självförsörjande organisation som är ideell. Sociala entreprenörer arbetar ofta i sammanhang där det finns ett begränsat kapital och traditionell marknadsstöd. Detta resulterar i att man handskas skickligt med mänskliga, finansiella och politiska medel. Mitt liv AB har utvecklat ett partnerskap med olika företag för att kunna finansiera sin verksamhet, och här finner vi vårt fjärde karakteristiska drag som är *fyndig*. Att vara *resultatorienterad* är vårt sista karakteristiska drag på en social entreprenör, och innebär att man likt vanliga entreprenörer motiveras av sin önskan att se saker förändras och producera mätbara resultat. I Mitt livs fall innebär det att förbättra mångfalden i arbetsmarknaden för unga invandrar kvinnor.

Idén om socialt företagande uppkom som ett sätt att hantera sociala och ekonomiska problem i samhället, genom att skapa ett företag kring problemen. Det är precis vad mitt liv gjort, dem hitta ett samhällsproblem som dem ansåg behövde mer hjälp och detta blev deras nisch. Genom att ha partnerföretag kan dem finansiera sin verksamhet och återinvestera i sitt företag. Att vara partnerföretag innebär att få ta del av mångfald och adepternas olika bakgrunder om dem skulle vilja. Adepterna känner att dem får en personlig kontakt i Mitt liv och ett nätverk som annars är svårt att få menar adept 4.

4.2.2 Empowerment

Egenmakts organisationer bygger på idéer och visioner (Carlberg 2006:20) Mitt livs vision är att inkludera utländsk erfarenhet och kompetens i arbetsmarknaden, detta genom olika värderingar som kunskap, relationer och målmedvetenhet som bygger på att ta eget ansvar för att nå framgång (Mitt liv: 2012). Detta gör man genom empowerment, adepterna har en egen kraft att vilja växa och utvecklas genom jobb eller utbildning. Syftet med att ha ett socialt företag är att kunna hjälpa adepterna att komma in i arbetslivet trots sin utländska bakgrund. En stor del av processen handlar om att adepterna har ett eget ansvar att gå på olika kurser som erbjuds samt stämmer möte med sina mentorer för att samtala om arbetslivet och saker man behöver prata med sin mentor om.

”Asså oavsett hur mycket utbildning man har är det jätte viktig med kontakt person, och jag hade inte kontakt. Nätverket är viktigt för att etablera sig, det var anledningen.”

(Respondent 6, 7 maj 2012)

Jobbar för närvarande i Länsförsäkringar och Collector.

Genom dem olika kurserna samt utbildningen försöker man stärka adepterna egenmakt, att ha tillit till sig själv och att man är värdefull för samhället och har en förmåga att få jobb.

Adepterna anser att mentorskapet är de viktigaste eftersom man har någon att bolla idéer och tankar om arbetslivet samt få tillgång till mentorns erfarenhet i arbetslivet och nätverk. Adept 1 berättar hur bra det känns att en helt okänd person ger dig beröm och får en att känna sig duktig över det man åstadkommit i sitt studerande. Däremot anser adepterna att det är jätte viktigt med personkemi för att kunna föra en dialog med sin mentor och kunna ta del av hennes kunskap. Adept 2 berättar att hon inte kände någon motivation att göra något och ta till sig av sin mentors erfarenhet, adepten ansåg också att det hade varit bättre med en mentor som jobbade i samma område som man själv ville arbeta med i framtiden.

Tre av adepterna som blev intervjuade har fått olika jobb med hjälp av sina mentorer och mentorernas kontakter, adepterna har bland annat fått jobb i Collector och Länsförsäkringar.

4.2.3 Den institutionella omvärlden

Organisationers institutionella omvärld bestämmer dess förutsättningar beroende på om du anses legitim eller inte. Den institutionella omvärlden kräver anpassning till dem redan etablerade uppfattningarna som finns, i detta fall privata och kommunala organisationer som är dem vanligaste verksamhetsformerna vilket motsvarar legitimitet. Genom att ha ett attraktivt partnerprogram som intresserar olika företag både i det privata och kommunala så har Mitt liv kunnat finansiera sig själv och med det kunnat utvecklas. Med partnerprogrammet så sker det olika utbyten, både finansiell och informativ.

Efter blockaden kände Sofia att det fanns ett nätverk med kontakter som man kunde göra något vettigt med och blockaden hade skapat Sofia ett namn som hon valde att nyttja genom att realisera sin idé. Furusten (2007:119ff) skriver att man försöka förändra den institutionella omvärldens krav genom att göra sin röst hörd om man har en legitim position och då betraktas som en seriös aktör i marknaden. Mitt liv har skapat ett nätverk med adepterna, mentorerna och partnerföretagen, detta har lett till utbyte av information, öppenhet och jobbkontakter som man förut hade svårt att ta del av.

”Jag tror att Mitt liv påverkar alla företag som är partnerföretag. På detta sätt sprids Mitt livs budskap ut till fler människor”. (Respondent 4, mentor, 11 maj 2012)

Efter att ha gått ett år med Mitt liv så kan man om man vill skicka vidare information till vänner så att dem vet att Mitt liv existerar och vad det innebär. På så sätt sprids information om Mitt liv och adept programmet till andra unga kvinnor med utländsk bakgrund. Adepterna berättar att dem gärna rekommenderar och informerar sina vänner om Mitt liv då dem tycker att det är givande.

Påverkan och spridandet av nya budskap genom sociala produkter, skapar nya trender bland företag och organisationer och gör det enklare för Mitt liv att kunna överleva i den institutionella omvärlden. Respondent 2, som är mentor och arbetar i Volvo cars anser att Mitt liv gör ett långsiktigt arbete och att dem har en professionell, vänlig och glad framtoning som smittar av sig till för en vidare utveckling inom Göteborg och vårt samhälles segregeringsproblematik:

”Det involverar, näringsliv, politiker och ungdomar. Vi sänder signaler, vi använder metoder på liknande sätt som vi arbetar våra egna ungdomar, vi skapar nya mönster, vi stärker personer so kan känna utanförskap samt hjälper dem att bryta detta. Självklart påverkar detta olika verksamheter på ett metodiskt och långsiktigt sätt!!” (Respondent 2, mentor, 22 maj 2012).

5. Diskussion

Mitt syfte var att ta reda på vad det innebär för Mitt liv att vara ett socialt företag och hur aktörerna i ett socialt företag ska agera för att uppnå resultat samt hur den fungerar i sin institutionella omvärld då dem bryter de traditionella normerna. Jag

kommer att besvara frågorna med hjälp av mitt empiriska material och min teoretiska referensram för att se hur Mitt liv påverkas av sin institutionella omvärld och hur dem agerar i företaget för att nå utveckling som ett socialt företag.

5.1 Varför är Mitt liv AB ett socialt företag?

Mitt liv är ett etablerat socialt företag vars syfte är att fylla ett tomrum i den svenska arbetsmarknaden, gällande integration. Enligt tidigare nämnd teori så innebär socialt företagande en verksamhetsform mot utanförskap med mål att integrera människor (Riksdagen:2012) och skapar delaktighet för medarbetarna genom avtal eller dylikt. Alltså passar denna verksamhetsform Mitt livs syfte bäst då dem väljer att samarbeta med båda den privata och offentliga sektorn samt väljer att vara självförsörjande. Mitt liv samarbetar bland annat med hjälp av partnerskap, vilket innebär att dem olika företagen finansierar Mitt liv i utbyte mot deltagande av bland annat mentorprogrammet, information om arbetsmarknaden, integration mm.

Dem intervjuade adepterna som ska integreras i arbetslivet har alla känt att dem fått hjälp av Mitt liv genom praktikplatser, jobb, acceptans och personlig utveckling genom utbildning och mentorskap. Trots att socialt företagande är ett relativt nytt fenomen och inte är lika etablerat som i resten av världen för sin verksamhetsform och arbete mellan gränserna till det privata, ideella och offentliga. I utlandet anses Socialt företagande vara något man kan tillämpa till olika samhälliga problem, men i Sverige innebär det främst en arbetsintegrerande verksamhetsform som växt fram ifrån utanförskap (Riksdagen:2012). En annan betydlig skillnad är betydelsen av socialt entreprenörskap och socialt företagande. Eftersom begreppen är relativt nya så dras dem i samma kam men mestadels för att socialt entreprenörskap är ett vanligare begrepp än socialt företagande som innebär att man måste ha en stabil grund alltså ett företag, medan en entreprenör inte behöver ett företag och kan arbete själv med hjälp av bidrag och inte självförsörjning. Den ovanliga verksamhetsformen kunde ha försvårat utvecklingen av Mitt liv men har expanderat till Stockholm och kommer efter sommaren att starta även för killar. Eftersom verksamheten är i aktiebolagsform och baseras på näringslivets språk och transparens och offentlig redovisning har Mitt liv blivit långsiktigt och växer av egen kraft. För att skapa en likvärdig trovärdighet som en ideell förening delas inte någon eventuell vinst ut till ägarna utan återanvänds

för tillväxt. Något som kan ha varit i favör i senare tid är organisationen Ashoka som stödjer och uppmuntrar sociala entreprenörers visioner och gett Sofia en utmärkelse som innebär att hon får hjälp att sprida Mitt liv budskap och få sin lön betald under tre år. Avslutningsvis kan detta påvisa att samhället är i behov av sociala företag då det har växt fram pga. invånarnas behov och lyckats utvecklas och expandera trots en relativ ny och okänd verksamhetsform. Samtidigt som gensvar har givits av den offentliga, privata och ideella sektorn för att samarbeta i samma plattform med mångfald i arbetsmarknaden.

För att Mitt liv ska utvecklas och ge resultat är det viktigt att ha en entreprenör med en stark tro och engagemang för sitt uppsatta mål. Att tåla motgångar är av stor vikt då man försöker driva en ny verksamhetsform med nya mål som inte stämmer med dem vanliga normerna med vinstmaximering. Bessant & Tidd (2007:299) redovisar fem karakteristiska drag på sociala entreprenörer som en förutsättning att klara sig i sin omvärld. Genom att vara *ambitiös* väljer hon att tackla ett större socialt problem som mångfald, och det sker genom ett icke vinstdrivande företag – socialt företag. Nästa punkt är att vara *måldriven* och generera ett socialt värde, vilket sker via partnerskapet samt mentor och adeptprogrammet, då man hjälper unga utländska kvinnor att hitta en väg till arbetslivet. Dem olika samarbeten med dem olika inblandade företagen via partnerskapet genererar även tillväxt och utveckling för Mitt liv. Ytterligare karakteristiska drag som man kan se genom utvecklandet av partnerskapet mellan olika företag och Mitt liv är möjligheten att utveckla nya system och skapa nya sätt att skapa socialt värde genom att vara *strategisk* samt skapa egna finansiella medel genom att vara *fyndig*. Detta kan man se på verksamhetsformen då man blandar olika aktörer från det privata och offentliga, samt att man är en självförsörjande organisation som är ideell. Sociala entreprenörer arbetar ofta i sammanhang där det finns ett begränsat kapital och traditionell marknadsstöd. Detta resulterar i att man handskas skickligt med mänskliga, finansiella och politiska medel. Mitt liv AB har utvecklat ett partnerskap med olika företag för att kunna finansiera sin verksamhet. Att vara *resultatorienterad* är vårt sista karakteristiska drag på en social entreprenör, och innebär att man likt vanliga entreprenörer motiveras av sin önskan att se saker förändras och producera mätbara resultat. I Mitt livs fall innebär det att förbättra mångfalden i arbetsmarknaden för unga invandrar kvinnor.

Kännetecknen för hur en social entreprenör är stämmer väl in på Sofia Appelgren, då hon hittat sig en nisch vilket är personer med utländsk bakgrund. Samt kunnat skapa ett nätverk för dem med hjälp av det offentliga, privata och ideella.

Verksamhetsformen och målet stämmer också in på syftet att ha ett socialt företag, som är att hjälpa unga invandrar kvinnor in i arbetslivet och kunna driva den med framgång då den redan nu ses som en legitim organisation i den institutionella omvärlden. Sofia har också valt denna verksamhetsform då hon känner sig trygg i den.

5.2 Hur ska aktörerna i det sociala företaget agera för att uppnå resultat?

För att organisationen Mitt liv ska kunna utvecklas och ge resultat måste det finnas Empowerment – egenmakt bland adepterna. Vilja och engagemang är två milstolpar för att kunna nå resultat och utveckling då adepterna är själva syftet med organisationen. Utan dem så finns det inget socialt företag, och om man inte varit engagerad så hade inte budskapet om Mitt liv spridit sig till andra unga kvinnor.

Egenmakts organisationer bygger på idéer och visioner (Carlberg 2006:20) Mitt livs vision är att inkludera utländsk erfarenhet och kompetens i arbetsmarknaden, detta genom olika värderingar som kunskap, relationer och målmedvetenhet som bygger på att ta eget ansvar för att nå framgång (Mitt liv: 2012). Detta gör man genom empowerment, adepterna har en egen kraft att vilja växa och utvecklas genom jobb eller utbildning. Syftet med att ha ett socialt företag är att kunna hjälpa adepterna att komma in i arbetslivet trots sin utländska bakgrund. En stor del av processen handlar om att adepterna har ett eget ansvar att gå på olika kurser som erbjuds samt stämmer möte med sina mentorer för att samtala om arbetslivet och saker man behöver prata med sin mentor om.

Mentorerna är där för att vara ett bollplank och hjälpa adepterna att utvecklas med det dem behöver och har en viktig roll i adepternas utveckling. Likt det kooperativa företaget Basta (Carlberg 2006: 20) så finns det sociala företaget till för mänskliga behov som vill få hjälp tillbaka till arbetslivet och detta görs genom rehabilitering för att få bort maktlösheten. Empowerment tillämpas på allt som har en känsla av maktlöshet som leder till minskad ansvarstagande vilket i sig underminerar

självkänslan. Mitt liv koncentrerar sig på etnisk integration i arbetsmarknaden och förbereder adepterna genom olika små utbildningar och mentorer för att stärka deras självkänsla, så att dem sedan kan agera självständigt. Yunus (2010:15ff) fokuserade sig på att hjälpa kvinnor med mikrolån eftersom han såg att de var dem som tog ansvar för familjens framtid och gjorde sitt yttersta för att betala tillbaka lånen dem tog från lånehajar.

Engagemanget som visats av adepterna och mentorerna är en av anledningarna till Mitt livs tillväxt och legitimitet. Genom deras engagemang har dem spridit budskapet om integration vidare och adepterna har byggt ett nätverk med hjälp av varandra samt lärt sig olika förberedande moment inför arbetslivet. Adepterna som på grund av olika problem inte kunnat använda sig av sina mentorer har haft svårare att få ut den kunskap dem skulle ha behövt från sina mentorer. Ambitionen och intresset att träffa mentorerna eller prata om saker de undrat om försvann på grund av dålig personkemi, då adepterna hade svårt att öppna sig.

Men som i alla andra sociala företag handlar det om den enskilda individen som måste med hjälp av organisationen som stöd utvecklas och våga ta initiativ och i slutändan styra sitt eget liv utan att anses vara mindre värd. Samma förutsättningar gäller för Mitt livs adept, dem får verktygen sedan är det deras ansvar att använda sig av dem, precis som Yunus gjorde med byborna som fick mikrolån för att försörja sig och i slutändan klarade dem sig utan lån och började till och med att spara pengar. Kärnan i ett socialt företag är den målgrupp man valt att hjälpa, och så länge dem får den hjälp dem behöver så bibehåller det sociala företaget en stabil grund och förblir legitim inför omvärlden och nya framtida adept.

5.3 Hur påverkar den institutionella omvärlden Mitt liv AB?

Organisationers institutionella omvärld bestämmer dess förutsättningar beroende på om du anses legitim eller inte. Den institutionella omvärlden kräver anpassning till dem redan etablerade uppfattningarna som finns, i detta fall privata och kommunala organisationer som är dem vanligaste verksamhetsformerna vilket motsvarar legitimitet. Genom att ha ett attraktivt partnerprogram som intresserar olika företag både i det privata och kommunala så har Mitt liv kunnat finansiera sig själv och med det kunnat utvecklas. Med partnerprogrammet så sker det olika utbyten, både finansiell och informativ.

Något som inte är svårt att lägga märke till är hur organisationen är beroende av omvärlden, både genom att påverka omvärlden och bli påverkad av den. Om inte omvärlden hade sett ut som den gör hade det inte funnits något syfte för denna organisation att bildas, den bildades och har utvecklats på mycket på kort tid eftersom den tar upp ett tomrum som varken den offentliga sektorn eller andra aktörer kunnat fylla. Den institutionella omvärlden kräver anpassning till dem redan etablerade uppfattningarna som finns, i detta fall privata och kommunala organisationer som är dem vanligaste verksamhetsformerna som inger legitimitet. Genom att ha ett attraktivt partnerprogram som intresserar olika företag både i det privata och kommunala så har Mitt liv kunnat finansiera sig själv och med det kunnat utvecklas. Samtidigt har Mitt liv kunnat anpassa sitt utbyte av information till partnerföretagen om arbetsmarknaden och mångfald som saknas i praktiken i många företag.

Trots att Mitt liv försöker påverka omvärlden att förändras så blir dem själva påverkade och får legitimitet att utvecklas och fortsätta med det dem gör.

Sofia Appelgren når ut genom bl.a. föreläsningar som bygger på idéer och mål om integration i arbetsmarknaden, detta kan kopplas samman med sociala produkter som innebär att hon sprider sitt budskap med hjälp av tjänster i form av information och konsultation. Dessa sociala produkter i form av föreläsningar och konsultation ingår i partnersamarbeten och anses då legitima och sprids vidare av partnerföretagen. Inte vem som helst kan prata om idéer och mål och tas på allvar, utom personen i fråga måste anses legitim av dem som lyssnar. En välkänd konsult med gott rykte anses vara legitim och har åhörarnas uppmärksamhet till skillnad från en rätt ung och okänd person som ska tala inför högt uppsatta chefer om ledarskap. Sofia Appelgrens bakgrund har gett henne denna legitimitet att föra vidare sina tankar och åsikter efter blockaden från facket mot hennes salladsbar Wild'n fresh 2006 var hon den mest omskrivna personen det året. Hon berättar själv i Readers Digest aprilutgåva(2012) att hon visste att hon hade skapat sig ett namn och ville ta vara på det tillfället och därför satte hon igång med sin idé om Mitt liv. Med fler erkännanden under utvecklingen av Mitt liv som bl.a. Ashoka utmärkelsen, pris för årets Västsvensk 2011 av Svenska handelskammaren har etableringen av Mitt liv stärkts och med stora företag som Volvo, Lindex Stenafastigheter, Wallenstam m.fl. fått stöd att utvecklas och expandera.

Eftersom Mitt liv skapat legitimitet kan dem sprida omvärldsprodukter och påverka olika aktörer i den direkta omvärlden, alltså olika organisationer runt om. Med sina produkter kan dem påverka och skapa ett nytt beteende alltså samhällsengagemang. Men samtidigt påverkas Mitt liv av olika lagar ju mer dem växer och ifrågasätts angående genus frågan i deras organisation. Detta pådriver en verksamhetsutveckling för att öppna dörrarna till ett adepptprogram för unga killar.

Staffan Furusten förklara vad den institutionella omvärlden består av och på vilka olika sätt den kan påverka enskilda organisationer. Mitt liv går emot strömmen men har anpassat och efterliknat ett vanligt företag men manipulerat syftet med den traditionella företagsformen som är vinstsyfte, istället har Mitt liv som socialt företag i funktion att lösa sociala problem som växt fram i samhället, detta blir deras nisch för att kunna utvecklas och bli erkända som företag.

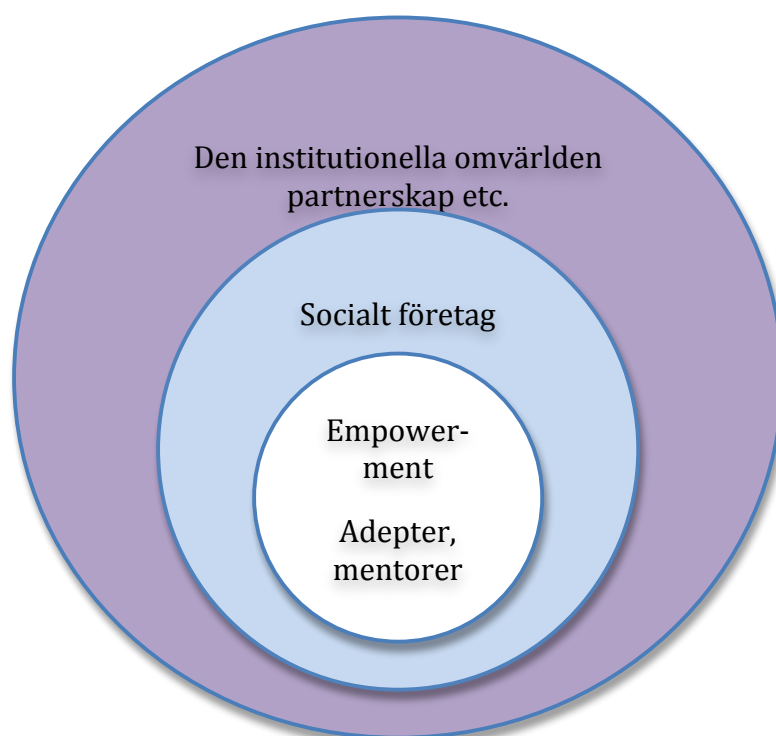
Sociala företag som Mitt liv kan skapa rörelser genom att erbjuda sina tjänster och idéer till flera företag i olika platser och på det sättet genom sina idéer som mottagits av flera skapa en rörelse. Att gå emot en samhällig och legitim rörelse som Mitt liv är delaktig i kan ses som märkvärdigt då en ny global trend är i framfarten som innebär att hjälpa samhället på olika sätt- miljömässigt eller integration som CSR även förespråkar för. Detta kan vara en orsak för att många kända företag gått med Mitt liv på olika sätt och följer en ny trend som påverkar så småningom fler. Nyamko Sabuni har visat sitt stöd genom att delta på Mitt livs examensmiddagar och på det sättet har mitt liv fått mer uppmärksamhet. I början kunde man se att Mitt liv stött på en rörelse-företagisering (Furusten 2007:62) om den traditionella företagssynen som är vinstmaximerande men med tiden har dem blivit legitima och på det viset själva kanske skapat en början på en ny rörelse bland företag. I början var det Mitt liv som gick mot strömmen och ”fick många dörrar stängda innan en öppnades” berättar Sofia Appelgren. Att inte följa med strömmen och gå emot och propagera för andra idéer kan vara svårt och skapa bekymmer för organisationen eller individen när den ska framstå som legitim och trovärdig i andra sammanhang. (Furusten 2007:66) Men när man har skapat ett nätverk och fått legitimitet har det visats att man kan gå emot strömmen och leverera idéer till andra aktörer som även dem sprider det vidare genom bl.a. mentorer i företagen och partnerföretag som sympatiserar.

Rörelser grundar sig på trender som styr omvärlden och organisationer som t.ex. tillväxt, utveckling, rationalitet kalkylbarhet etc. det är dessa trender som organisationer bygger sin verksamhet på. (Furusten 2007: 76) Trender kan göra det svårt att utveckla nya rörelser men eftersom socialt företagande är en hybrid av företag och en ideell organisation så har den anpassats sig genom att den drivs som ett företag och har ett mål som en ideell organisation och just därför har den vunnit sin legitimitet bland andra företag, den offentliga sektorn och omvärlden. Självklart har det varit svårt då en trend inte kan anpassas till Mitt liv då kalkylbarhet, att mäta saker i kvantitet istället för kvalitet är relativt ovanligt och svårt idag, eftersom allt styrs av resultat och vinst maximering. Det Mitt liv vill uppnå är kvalitet och samhällsnytta genom att lösa problem i samhället vilket är svårt att mäta. Det är lättare att mäta hur många som tagit examen än hur mycket dem lärt sig, detsamma gäller här. I dem olika partneravtalen kan man se hur idén om integration lyfts in i olika positiva sammanhang genom utbildningar, föreläsningar och mentorskap och sprids sedan vidare till andra aktörer. Men samtidigt kan man se att mentorskapet inte funkar för alla adepter på grund av olika individuella problem. Men det som framhävs i intervjuerna är bristen på personkemi mellan adept och mentor, vilket försvårar utbyte av kunskap och hjälpmedel mellan dem.

Furusten menar att organisationer kan välja att gå sin egen väg och inte låta sig styras av den institutionella omvärldens krav. Furusten redovisar tre strukturer som man kan ta tillväga som organisation. Den första är att ”gilla läget” och anpassa sig, den andra är att vara ”besvärlig” och vägra följa reglerna och den tredje innebär att man vill försöka förändra den institutionella omvärldens krav (Furusten 2007:119) Detta hänger ihop med hur Mitt liv arbetar i sin institutionella omvärld, då dem försöker förändra synen på personer med utländsk bakgrund i arbetsmarknaden genom spridning av information, skapa sig en legitim position för att göra sin röst hörd och betraktas som en seriös aktör och röra sig i dem kretsar dem vill förändra. Dessa kretsar består av olika aktörer i arbetsmarknaden, och Mitt liv har nått ut genom partnerskapsprogram, mentorskap, föreläsningar av grundaren och adepterna som är organisationens mål. Agerandet av Mitt liv har visat att medvetna strategiska val gjorts för att nå ut till den institutionella omvärlden i form av bl.a. företagsform och uppbyggnaden av nätverket. Samtidigt som tålamod och att få med sig andra på en förändringsprocess är viktigt (Furusten 2007:119).

Mitt livs arbetsätt och utformning visar på att dem kan handskas med den institutionella omvärlden genom idéspridning, skapandet av legitimitet och att få med sig media och olika företag som finansiärer och partners.

Den institutionella omvärlden kan styra Mitt liv som företag då dem är beroende av finansiering som kommer därifrån, i form av partnerföretag samt responsen dem får och efterfrågan av adepter. Ovanför ser vi en modell som förklarar hur det ser ut för ett socialt företag och i denna studie har jag kommit fram till att Mitt liv kunnat skapa ett behov bland företag av deras kunskap om arbetskraft med utländsk bakgrund. På så sätt blir båda parterna ömsesidigt beroende av varandra och kan påverka varandra.



För att det sociala företaget ska existera måste det finnas adepter och mentorer samt att dem är villiga att engagera sig för att nå sina mål, detta sker genom Empowerment. Modellen visar i denna studie att hur man hanterar den institutionella omvärlden lett till tillväxt för det sociala företaget och även att teorin Empowerment är viktig för att företaget ska kunna existera och utvecklas. Men empowerment kan bara finnas om det sociala företaget gör sin del, i detta fall i form av utbildningar och mentorskap. Under intervjuerna har man också sett att viljan att utvecklas med hjälp av dessa redskap

varit mindre hos dem som inte känt en viss personkemi med sina mentorer och då inte fått ut de dem förväntat sig genom att gå med i Mitt liv.

6. Slutsats

Mitt resultat visade att Mitt liv AB som socialt företag försöker tillgodose andra individers behov utan att tänka på vinstmaximering eller vara beroende av staten, fast det finns sociala företag som kan vara det eller sociala entreprenörer. Mitt liv har fokuserat på att integrera kvinnor med utländsk bakgrund till arbetsmarknaden. Man kan fokusera sig på olika områden. Yunus (2010:13ff) beskriver ett socialt företag som självförsörjande, vilket innebär att företaget måste skapa tillräckligt med intäkter för att täcka sina egna kostnader och eventuell överskott investeras åt företagets tillväxt. Det som skiljer Mitt liv från andra sociala företag är sättet dem valt att finansiera sig själva, samt sin fokus och process för att nå sitt sociala mål. Organisationen har valt att agera i aktiebolagsform och finansiera verksamheten genom partnerskap med olika företag, både privata och offentliga. Verksamheten får finansiell hjälp i utbyte mot kunskap om arbetsmarknaden och den arbetskraft med utländsk bakgrund som står till förfogande. Förutom det erbjuds föreläsningar, workshops och mentorplatser.

Att vara ett socialt företag i Sverige är svårare än i resten av världen då det är ett relativt nytt begrepp och ett utvidgat samarbete mellan dem olika sektorerna inte görs i samma utsträckning i Sverige som i t.ex. England. Trots det har jag kunnat följa utvecklingen av Mitt liv som är på väg in i sitt femte år och har fler deltagare samt kommer ha manliga adepter i år. Sofia berättar att dem fått veta att dem är den verksamhet som funnits längst i Sverige i fristående form utan offentliga medel och detta påvisar att vara ett Socialt företag kanske är ett mer långsiktigt val för att lösa samhälliga problem istället för projekt som är beroende av statliga medel som inte varar lika länge.

Enligt min undersökning kan jag se att det finns en efterfrågan på vad Mitt liv erbjuder, både för adepterna och för partnerföretagen. Att vara ett socialt företag innebär att tillgodose med social vinst och hjälpa adepterna in i arbetslivet genom olika strategier som gynnar samhället. Men för att Mitt liv ska kunna göra en förändring måste adepterna visa att dem vill utvecklas för att organisationen ska

existera och dem själva nå personlig utveckling. Detta sker genom *Empowerment*, som beskriver en process till ökad makt. (Carlberg, 2006:4) Genom att gå på utbildningar och ha en mentor som bollplank, genomgår adepterna en process till *ökad makt* och kan sedan med den kunskapen skapa en bättre självkänsla och bekräftelse som skapar en ny drivkraft.

Drivkraften gäller inte enbart adepterna, detta gäller även den sociala entreprenören. Som vill förändra, och använder nya verktyg eller kombinerar dem för att nå sitt mål. Dessa verktyg har Mitt liv använt för att försöka förändra sin institutionella omvärld med hjälp av en legitim position som Sofia uppnått med Mitt liv och en tidigare konfrontation med den institutionella omvärlden när hon var ägare till en salladsbar som sattes i blockad av facket pga. att dem inte ville teckna ett kollektivavtal.

Som en legitim aktör satte hon igång en process med att sprida idéer, nya värderingar och synsätt genom sociala omvärldsprodukter. Dessa levererades bl.a. av henne själv i föreläsningar, av adepter som håller tal i företag samt av mentorerna som berättar om deras upplevelse. Dessa omvärldsprodukter sker även när företag ingår i partnerskap med Mitt liv, då dem får gästföreläsningar, mentorplatser, ingår i samtalsgrupper samt närma sig frågor kring arbetsmarknaden och arbetskraften med utländsk bakgrund. Den här informationen har varit anpassad till vad omvärlden vill ha, mer arbetskraft som är varit okänd för dem olika inblandade företagen, och på sätt har Mitt liv påverkats. Samtidigt påvisar Mitt liv att den kan fungera i sin institutionella omvärld, och detsamma gäller nya verksamhetsformer som går emot dem institutionella strukturerna om man vet hur man ska handskas med den genom att vara strategisk och skaffa sig en legitim position.

Min studie har varit begränsat då jag studerat ett specifikt företag. Men har ändå påvisat ny kunskap om hur det här företaget hanterat sina möjligheter för att utvecklas trots den korta tiden. Att Mitt liv blivit framgångsrikt på kort tid framgår genom studien i form av strategier, hur man marknadsför företaget, hur man finansierar det, vilka man samarbetar med. Vilken position man har som entreprenör är också av stor vikt i deras fall, är man legitim, välkänd från innan oavsett hur. Så har man en fördel och tas på allvar. Omvärldsprodukter kanske inte fungerar på alla sociala företag, det kan bero på att alla företag har olika fokus, då en grundsten är att ha en nisch och att fylla ett tomrum i samhället. Man kan senare studera vidare och undersöka om

inställningen bland killar visar någon skillnad på resultat jämfört med tjejerna som är adepter. En jämförelsestudie kan ske mellan Mitt liv och andra sociala företag, och om hur dem hanterar omvärldsprodukter. Samt om det är nyckeln till framgång eller om en legitim entreprenör väger mer.

Visst var det svårt att starta Mitt liv i början men det är alltid svårt att starta något nytt. Det började som en idé och är idag ett socialt företag som fortsätter att växa. Men hur kommer det att resultera med killar som adepter, finns det samma vilja-empowerment att utvecklas som dem tidigare adepterna och hur ter sig andra sociala företag i Sverige mot den institutionella omvärlden, för socialt företagande behöver inte vara lösningen på alla samhälliga problem.

7. Referenslista:

Augustinsson Erika & Brisvall, Maja (2009). Tjäna pengar och rädda världen: den hållbara ekonomins entreprenörer. Stockholm: Bookhouse Publishing

Bessant, John R. & Tidd, Joseph (2007). Innovation and entrepreneurship. Chichester: John Wiley & Sons

Bolagsverket Publicerat 2011-11-11, Årsredovisning Mitt liv AB (svb) 2010-09-01 – 2011-08-31

Bryman, Alan (2011). Samhällsvetenskapliga metoder. 2., [rev.] uppl. Malmö: Liber

Bryman, Alan (2008). Social Research Methods. New York: Oxford University Press

Carlberg, Alec (2006). *Ett bättre liv är möjligt: om empowerment och social mobilisering*. [Ny utg.] Stockholm: NUTEK

Tillgänglig på Internet:

<http://publikationer.tillvaxtverket.se/ProductView.aspx?ID=749&pageIndex=0Augustinsson>, (Hämtad 2012-05-19)

Debatt: Mångfald skapas eget engagemang. Publicerat: 5 maj 2009.

http://di.se/Default.aspx?pid=15176__ArticlePageProvider (Hämtad 2012-05-24)

”Därför satsar Svenska Mässan på sociala engagemang. Mässans tidning 2. 2010.

<http://weblisher.textalk.se/massanstidning/1002/?page=12&mode=50&noConflict=1>
(Hämtad 2012-05-20)

Forsberg, Erik, Hagquist, Curt & Starrin, Bengt (red.) (1997). Frigörande kraft: empowerment som modell i skola, omsorg och arbetsliv. Stockholm: Gothia

Furusten, Staffan (2007). Den institutionella omvärlden. 1. uppl. Malmö: Liber

Intervju med Respondent 1, Ägare Sofia Appelgren, 2012-05-08

Intervju med Respondent 2, Mentor, IT Chef Volvo Cars 2012-05-22

Intervju med Respondent 3, Mentor, HR Customer Relation Manager Volvo Cars
2012-05-10

Intervju med Respondent 4, Mentor, Head of Trade and Export Finance, Danske Bank
Sverige 2012-05-11

Intervju med Respondent 5, Mentor, VD för Livsanda Assistans AB koncern 2012-
05-21

Intervju med Respondent 6, Adept, 2012-05-07

Intervju med Respondent 7, Adept, 2012-05-08

Intervju med Respondent 8, Adept, 2012-05-08

Intervju med Respondent 9, Adept, 2012-05-09

Intervju med Respondent 10, Adept, 2012-05-10

Intervju med Respondent 11, Adept, 2012-05-10

”Invandrare i Sverige har mest utbildning” Publicerat: 16 april 2012

<http://www.aftonbladet.se/ledare/ledarkronika/danielswedin/article14682726.ab>

(Hämtad 2012-05-24)

”Kontakt nät- vägen till jobb”. Publicerat: 22 september 2009

<http://www.gp.se/ekonomi/1.168862-kontaktnat-vagen-till-jobb> (Hämtad 2012-05-24)

Levander, Ulrika (2011). Utanförskap på entreprenad: diskurser om sociala företag i
Sverige. Diss. Göteborg: Göteborgs universitet, 2011

Mitt livs hemsida med information om ägarna.

<http://www.mittliv.com/om/agare/> (Hämtad 2012-05-20)

Mitt livs hemsida med information om partnerföretagen.

<http://www.mittliv.com/partners/> (Hämtad 2012-05-20)

Mitt Livs Magasin nr 4 och nr 6.

<http://www.mittliv.com/magasin/> (Hämtad 2012-05-19)

Motion 2009/10: N444 – Socialt företagande.

http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Forslag/Motioner/Socialt-foretagande_GX02N444/?text=true (Hämtad 2012-05-20)

”Mottagaren av Nobels fredspris Dr. Muhammad Yunus besöker Stockholm på fredag och lördag” Publicerat: 16 juni 2011

<http://www.mynewsdesk.com/se/pressroom/globalfocus/pressrelease/view/mottagaren-av-nobels-fredspris-dr-muhammad-yunus-besoeker-stockholm-paa-fredag-och-loerdag-650822> (Hämtad 2012-05-18)

”Nyamko Sabuni deltar på examensmiddag för unga kvinnor i Göteborg”-
Pressmeddelande 19 maj 2010

<http://www.sweden.gov.se/sb/d/12446/a/146094> (Hämtad 2012-05-20)

”Nyhetsmorgon- Företaget Mitt liv AB har fått Nya priset” 12 juli 2010

http://www.tv4play.se/nyheter_och_debatt/nyhetsmorgon?title=foretaget_mitt_liv_ab_har_fatt_nya_priset&videoid=1034462 (Hämtad 2012-05-19)

Readers Digest Aprilutgåva 2012, Tidning

Retriever. Bolagsrapport Mitt liv AB(svb) (Hämtad, 2012-05-27)

”Sociala företag kriterier” Tillväxtverket Sofisam

<http://www.sofisam.se/?id=127-15> (Hämtad 2012-05-19)

Socialt företagande – en väg till arbetsmarknaden

<http://knapte.kontrollpanelen.se/socialaforetag.nu/> (Hämtad 2012-05-20)

”Sveriges bästa samhällsentreprenörer” Publicerat: 26 augusti 2011

<http://www.va.se/nyheter/sveriges-basta-samhallsentreprenorer-94940> (Hämtad 2012-05-19)

Yunus, Muhammad (2010). Socialt företagande: den nya typen av kapitalism som

tjänar mänsklighetens mest trängande behov. Stockholm: Bookhouse

Yunus, Muhammad & Weber, Karl (2008). En värld utan fattigdom: socialt företagande och kapitalismens framtid. Stockholm: Bookhouse Publishing

Watt Boolsen, Merete (2007). Kvalitativa analyser: [forskningsprocess, människa, samhälle]. 1. uppl. Malmö: Gleerups

Bilaga 1 Intervjumall - mentorer

Intervju med mentorer

Bakgrundsfrågor

Namn:

Ålder:

Sysselsättning:

I vilken verksamhet arbetar du:

Vilket år deltog du i Mitt liv:

Frågor om mentorskapet

1. Varför deltog du i Mitt liv? Och vilka bakomliggande faktorer fanns för att lita på en så pass ny verksamhet och dess arbete?
2. Hur fick du reda på om Mitt liv?
3. Hur har mitt liv och mentorskapet förändrat dig?
4. Hur var det att vara mentor?
5. Har Mitt liv påverkat din arbetsplats på något vis? I så fall hur?
6. Anser du att Mitt liv påverkar olika verksamheter?
 - I så fall på vilket sätt?
7. Vad har du fått ut av att delta i Mitt liv?

8. Berätta lite om vad Mitt liv är enligt dig:

9. Övriga kommentarer om Mitt liv AB och mentorskapet

Tack för ditt deltagande!

Bilaga 2 intervjumall – adepter, semistrukturerad intervju

- Olika tillägg av frågor har gjorts beroende på svar, men alla frågor och svar har utgått från mallen.

Bakgrundsfrågor

Namn:

Ålder:

Sysselsättning före och efter Mitt liv:

Året man deltog i Mitt liv:

1. Hur fick du reda på om Mitt liv?
2. Varför sökte du till Mitt liv?
3. Vad var dina förväntningar?
4. Fick du ut något av Mitt liv?
5. Vad anser du att utbildningen och mentorskapet gett dig?
6. Vilket fick du mest nytta av?
7. Vad är viktigt för att få en bra relation till mentorn?
8. Vad är bästa sättet att få ut något av det Mitt liv erbjuder?
9. Skulle du råda andra tjejer att delta i Mitt liv? I så fall varför?
10. Hur skulle du beskriva Mitt liv?
11. Har du känt någon förändring efter Mitt liv?