

den sociale
kapitalfond

Resultater og erfaringer 2013

1

HVAD HAR VI LÆRT?

Sociale virksomheder arbejder for at løse sociale eller samfundsmæssige problemer ved at drive forretning. De er drevet af sagen snarere end af at tjene penge. De to forhold er imidlertid ikke modsætninger. En god og sund virksomhed er en væsentlig forudsætning for at opnå sociale resultater og f.eks. skabe nye, bæredygtige jobmuligheder og tryghed på arbejdsmarkedet for udsatte mennesker i Danmark.

Den Sociale Kapitalfond har til formål at hjælpe sociale virksomheder med at vokse på et bæredygtigt grundlag, så de kan gøre mere for flere. I 2012-2013 er målet for Den Sociale Kapitalfond at investere kapital og kompetencer i 5-6 sociale virksomheder, som skaber nye muligheder, særligt på arbejdsmarkedet, for udsatte grupper i samfundet.

Investeringerne vil typisk ligge i lejet 2-4 mio. kr. Når investeringerne tilbagebetales, geninvesteres kapitalen i andre sociale iværksættere og virksomheder.

Kapitalinvesteringerne kan imidlertid ikke stå alene. Tilførsel af kompetencer og målrettet rådgivning fra Den Sociale Kapitalfond og partnere er mindst lige så vigtige og særdeles efterspurgt.

TrygFonden har doneret Den Sociale Kapitalfonds grundkapital på 25 mio. kr. Metoden med målrettet at investere filantropisk kapital sammen med forretningskompetencer for at skabe vækst og styrke den sociale bundlinje kaldes også for venturefilantropi.

Den Sociale Kapitalfond har et tæt samarbejde med sine strategiske kompetencepartnere, Accura, KPMG og Accenture: Deres medarbejdere bidrager med et betydeligt engagement og frivilligt arbejde til fondens arbejde og investeringer.

Metoden synes at virke Den Sociale Kapitalfond har indtil videre investeret i fire sociale virksomheder – Specialisterne, Telehandelshuset, Mormor.nu, og Bornholms Mosteri. Fonden oplever meget positiv feedback på sit arbejde med investeringerne og stor interesse fra feltet af sociale virksomheder i Danmark generelt.

Over 250 sociale virksomheder og sociale iværksætterprojekter er siden Den Sociale Kapitalfonds etablering blevet analyseret som mulige investeringsemner i den hidtil største kortlægning af feltet herhjemme. Det har givet ny værdifuld viden om området i Danmark.

Feltet af sociale iværksættere og -virksomheder er relativt ungt og i vækst. Den Sociale Kapitalfonds analyser viser, at 7 ud af 10 virksomheder, der har forespurgt på muligheden for investeringer, er etableret inden for de seneste tre år. Mange er yngre.

150-200 nye sociale virksomheder om året. Så mange vurderer den Sociale Kapitalfond, på baggrund af en kortlægning af hele området, at der starter inden for fondens fokusområder i Danmark.

2

DEN DOBBELTE BUNDLINJE – EN VISION TAGER FORM

Et af tidens varmeste politiske emner er de flere hundredetusinde danskere, som permanent står uden for arbejdsmarkedet på grund af fysiske, psykiske og sociale problemer. Gruppen har fået større opmærksomhed i de senere år – og ses ofte som en kilde til øgede offentlige udgifter i en økonomisk og ressourcemæssig knaphedstid. Sociale iværksættere bryder imidlertid med den tilgang.

Sociale iværksættere er mennesker, der starter nye virksomheder for at løse sociale og samfundsmæssige problemer ved at drive forretning, og først og fremmest er drevet af sagen og ”den sociale bundlinje”. Hvor andre ser udfordringer og begrænsninger, ser de sociale iværksættere typisk muligheder og potentialer, når fokus er på udsatte grupper i samfundet.

Et godt eksempel er virksomheden Telehandelshuset, der uddanner og ansætter mennesker med synshandicap. Hos Telehandelshuset får de mulighed for at udvikle og udnytte deres særlige lytte- og talegaver i arbejdet som phonere. Resultatet er beskæftigelse og øget livsglæde hos mennesker fra en af de handicapgrupper i Danmark, der ellers har mindst tilknytning til arbejdsmarkedet.

Sociale iværksættere, som Telehandelshuset, skaber nye velfærdsløsninger, sikrer beskæftigelse til udsatte grupper i samfundet, forbedrer menneskers livskvalitet og sparer i sidste instans samfundet for udgifter.

Som mange andre virksomheder har sociale virksomheder imidlertid ofte behov for at få tilført kapital og kompetencer udefra, når de skal vokse. Men hvor dygtige it-iværksættere kan få hjælp af f.eks. venturefonde, der

investerer kapital og kompetencer i at udvikle virksomheden, har der i Danmark hidtil manglet målrettede investorer til sociale iværksættere.

De er typisk for sociale til kommercielle investorer, men for kommercielle til godgørende donorer.

Som Danmarks første sociale investeringsfond bruger vi klassiske økonomiske redskaber og tilgange kendt fra den kommercielle ventureverden, når vi vurderer fremtidige investeringer. Men den økonomiske bundlinje og Return on Investment er ikke vores hovedformål. I stedet er det den sociale bundlinje eller Social Return on Investment (SROI), der er fondens hovedsigte.

Det kræver tålmodig og risikovillig kapital, massive kompetenceinvesteringer og evnen til at tænke kreativt og anderledes. Det sidste gør de mest succesfulde sociale iværksættere allerede. Deres succes og fortsatte økonomiske udvikling giver mulighed for at hjælpe stadig flere udsatte mennesker og nå endnu længere ud. Det er den udvikling og hjælp-til-selvhelp-model, Den Sociale Kapitalfond investerer i.



SOCIALE VIRKSOMHEDER: KÆRT BARN HAR MANGE NAVNE

“Socialøkonomiske virksomheder”, “sociale iværksættere”, “sociale virksomheder” og “sociale entreprenører” – kært barn har mange navne.

Sociale iværksættere er personer, der starter virksomheder for at løse sociale problemer på et forretningsmæssigt grundlag – og først og fremmest er drevet af at skabe social værdi. Disse virksomheder kalder vi sociale virksomheder.

Når virksomhederne forpligter sig til at geninvestere deres overskud i det sociale formål, betegnes virksomhederne ofte som socialøkonomiske.

Den Sociale Kapitalfond har en bred forståelse af sociale iværksættere og sociale virksomheder. Det afgørende er den sociale bundlinje, og derfor bruger vi også betegnelsen *social first* virksomheder om vores fokusområde.

Dermed er det ikke noget principielt krav, at virksomhederne, vi investerer i, skal være not-for-profit-virksomheder. Men det er et ufravigeligt krav, at virksomhederne skal have sociale resultater som første-prioritet og acceptere, at Den Sociale Kapitalfond målretter sine investeringer mod at udvikle de sociale formål frem for at udbetale overskud til ejerne.



3

HVEM STÅR BAG

TrygFonden har etableret den erhvervsdrivende fond som led i sin indsats for at fremme trivsel og udvikling af nye, permanente løsninger, der kan give udsatte grupper mulighed for at deltage i samfundslivet. Der er doneret 25 mio. kr. i grundkapital.

Lars Jannick Johansen, en af Danmarks førende eksperter i socialt iværksætteri, har som initiativtager til fonden udviklet koncept og strategi for Den Sociale Kapitalfond samt etableret et socialøkonomisk managementselskab, der identificerer og

vurderer investeringsemner, indstiller til bestyrelsen og varetager den daglige sekretariatsfunktion.

Bestyrelsen består af TrygFondens direktør, Gurli Martinussen (formand), TrygFondens

udviklingschef Ulrik Kampmann, direktør Lars Jannick Johansen, direktør Katinka Greve Leiner fra den norske sociale venturefond Ferd Sosiale Entreprenører samt Juliane Meulengracht Bang fra Mary Fonden og Maternity Worldwide.



Den Sociale Kapitalfonds bestyrelse:
Juliane Meulengracht Bang, Lars Jannick
Johansen, Ulrik Kampmann (siddende
fra venstre), Katinka Greve Leiner og
Gurli Martinussen (formand)

Den Sociale Kapitalfond har tilknyttet en række kompetencepartnere, der som led i deres strategiske CSR-indsats, har valgt at tilbyde professionel arbejdskraft, specialistviden og kernekompetencer inden for en række centrale rådgivningsområder *pro bono* til at styrke indsatsen for sociale virksomheder og mulighederne for udsatte grupper i Danmark via Den Sociale Kapitalfond. Partnerne er:

ACCURA

Accura er det førende danske advokatfirma inden for transaktioner og har rådgivet Den Sociale Kapitalfond, siden ideen til den sociale venturefond begyndte at tage form. Accura rådgiver i forbindelse med investeringer i sociale virksomheder og bidrager med sine kompetencer i due diligence af sociale iværksættere.

“Accura ser Den Sociale Kapitalfond som en unik mulighed for at anvende vores professionelle kernekompetencer til at gøre størst mulig forskel for nogle af samfundets udsatte grupper.”

Henrik Juul Hansen
partner, Accura



KPMG er et af Danmarks førende revisions- og rådgivningsfirmaer og har været rådgiver fra starten af Den Sociale Kapitalfond. Udover rådgivningen om dannelsen af fonden og dens investeringer, bidrager KPMG også i investeringsforløb og due diligence.

“Vi har tidligt i forløbet vurderet, at perspektivet i Den Sociale Kapitalfond er enestående. Vi vil lægge vores CSR-indsats der, hvor den giver størst mulig værdi for samfundet ved at stille vore medarbejderes professionelle kompetencer til rådighed.”

Lars Rhod Søndergaard
partner, KPMG



Accenture er en global virksomhed med speciale i management consulting, teknologi og outsourcing af medarbejdere. Accenture bidrager med analyser af forretningsmodeller, muligheder og udfordringer for konkrete investeringscases og forretningsmæssig sparring til de virksomheder, som Den Sociale Kapitalfond identificerer.

“For Accenture er samarbejdet med Den Sociale Kapitalfond en spændende mulighed for at hjælpe udsatte mennesker til beskæftigelse og nye muligheder – helt i tråd med vores globale CSR-strategi.”

Bent Dalager
CSR-ansvarlig, Accenture Nordic

Derudover er der et **Advisory Board** tilknyttet med stærke danske og internationale profiler inden for venturekapital og investeringer, sociale forhold, iværksætteri, virksomhedsudvikling og forskning, som såvel Den Sociale Kapitalfond som dens investeringer kan trække på.

ADVISORY BOARD Den Sociale Kapitalfonds Advisory Board består af:

Claus Skytte: Strategisk direktør på reklamebureauet We Love People

Eric-Alan Rapp: Venture Partner i den nordisk baserede venturefond Sunstone Capitals teknologiske investeringsteam

Frank Ulmer Jørgensen: Programansvarlig fonsrådgiver i Villum Fonden og Velux Fonden

Henrik Juul Hansen: Partner i ACCURAs afdelinger for M&A, Private Equity og Børs- og Kapitalmarkedsret

Henrik Lind: Bestyrelsesformand og tidligere CEO for Danske Commodities, som han stiftede i 2004

Jens Chr. Birch: Fri agent – og tidligere kommunaldirektør i Rødovre, Greve og Næstved kommuner samt tidligere formand for Kommunaldirektørenforeningen

Jesper Højberg Christensen: Stifter af og bestyrelsesformand for Advice Kommunikations- og Ledelsesrådgivning A/S

Jesper Mikkelsen: Strategi- og CSR-direktør hos ISS Danmark

Lars Rhod Søndergaard: Ledende partner i KPMG Danmark for kunder i den finansielle sektor

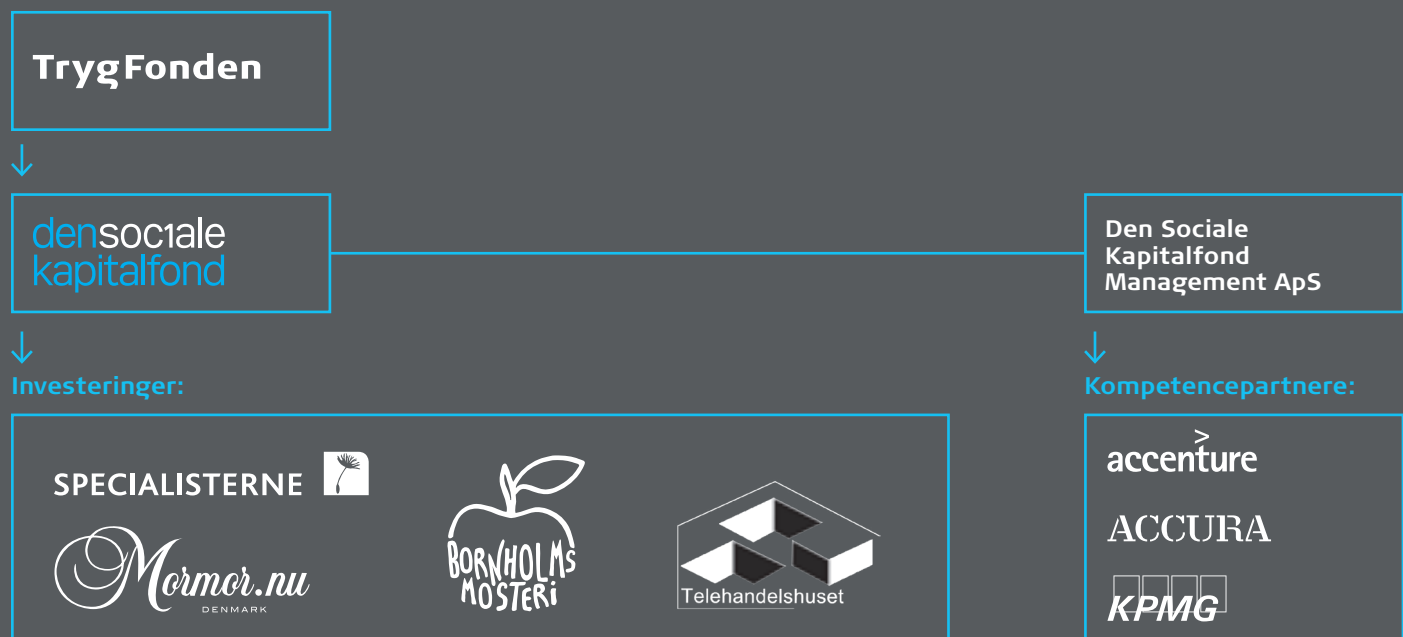
Pamela Hartigan: Direktør for Skoll Centre for Social Entrepreneurship på Saïd Business School ved University of Oxford i England

Peter Tøttrup, Iværksætter og konsulent med mange års investeringserfaring, bl.a. som General Partner i Seed Capital

Søren Hougaard: Iværksætter og aktiv ventureinvestor samt adjungeret professor på Copenhagen Business School (CBS) i innovation og iværksætteri

Tania Ellis: Forfatter og rådgiver om socialt entreprenørskab, CSR og social innovation

Thomas Bagge Olesen: Tidligere adm. direktør for FDB



4

NÅR VÆKST OG DEN GODE SAG GÅR OP I EN HØJERE ENHED

Socialt iværksætteri og socialøkonomiske virksomheder er et område, som for tiden oplever øget opmærksomhed – ikke mindst fra politisk side, der kan se nogle klare sociale og økonomiske fordele ved at lade virksomhederne bidrage til at løse sociale udfordringer for udsatte grupper i det danske samfund.

Feltet af aktører på området er bredt – fra civilsamfundsorganisationer, der som led i deres sociale indsats starter små forretningsaktiviteter op, til større og mindre private virksomheder, der lever i hård konkurrence med rent kommercielle virksomheder, men med fokus på det sociale formål. Nogle er afhængige af støtte og tilskud fra offentlige og private puljer og fonde – andre drives på rene markedsvilkår og klarer sig på egen hånd af det, de producerer og sælger.

Den Sociale Kapitalfond er særligt fokuseret på de virksomheder som har salg af ydelser og produkter som deres primære indtægtskilde – og som enten allerede kan eller har potentiale til at kunne klare sig på markedsvilkår. For dem er en god og sund virksomhed hele forudsætningen for at opnå sociale

resultater i form af varige arbejdspladser til udsatte mennesker i Danmark.

Mange sociale iværksættere oplever at være fanget i et vakuum, der gør det svært – eller ligefrem umuligt for dem – at tiltrække vækstkapital og skræddersyet forpligtende

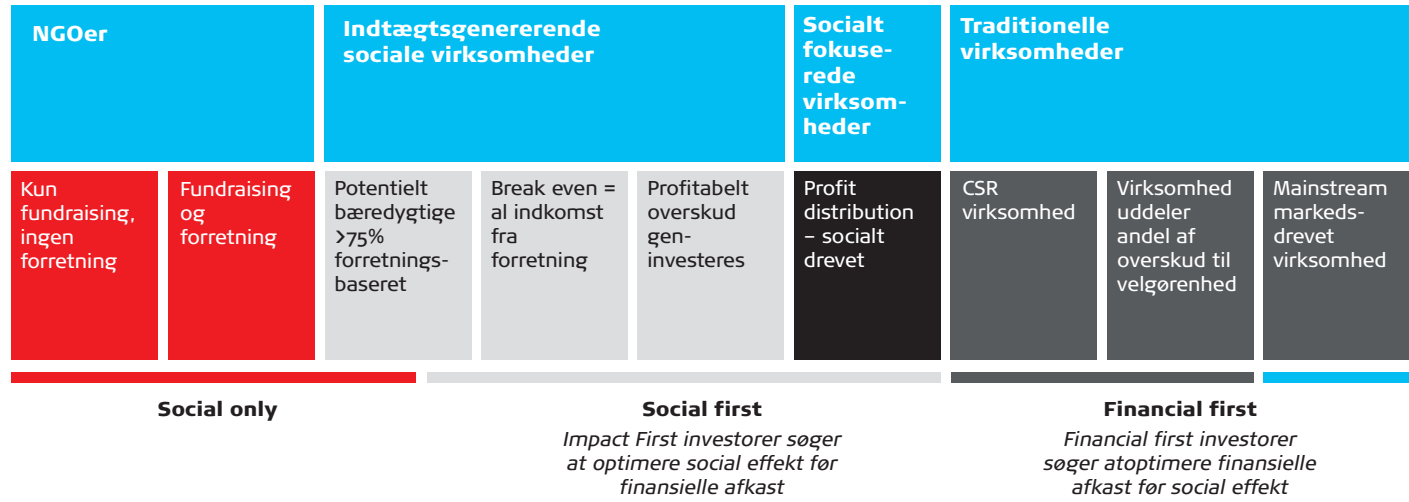
rådgivning og kompetencer udefra. På den ene side er de for sociale til kommercielle investorer og långivere, på den anden side er de for kommercielle til sociale donorer og offentlige instanser. Det er i dette krydsfelt, Den Sociale Kapitalfond investerer.

SOCIAL FIRST VIRKSOMHEDER

Primær drivkraft er at skabe social værdi

Organisationer kan skabe blandet social og finansiel værdi

Primær drivkraft er at skabe finansiel værdi



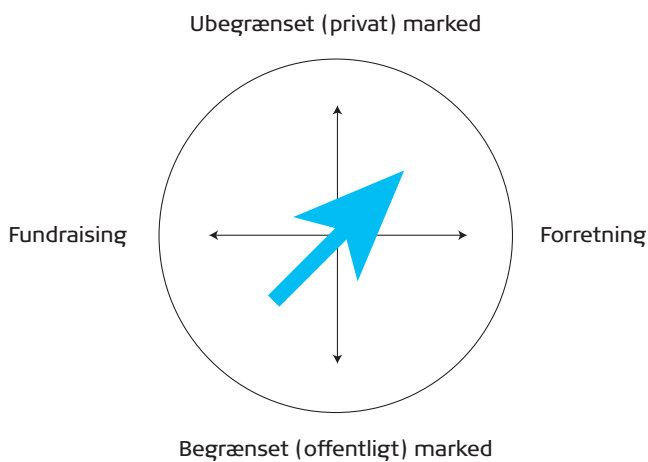
Venture filantropi

Social venturering

Impact investering

Baseret på: John Kingston, Venturesome – © shærpa

VORES FOKUS: FORANKRING OG BÆREDYGTIG VÆKST PÅ MARKEDSVILKÅR



5

VEJEN TIL DEN SOCIALE EFFEKT

Den Sociale Kapitalfond fokuserer frem til udgangen af 2013 på sociale virksomheder, der forbedrer mulighederne for udsatte grupper på arbejdsmarkedet og omfatter typisk investeringer i lejet 2-4 mio. kr. over 5-7 år i tålmodig lånekapital.

Målsætningen er tredelt:

- At investere i 5-6 sociale virksomheder inden udgangen af 2013
- At opbygge og dele viden og metoder om social venturekapital
- At bidrage til at udbrede kendskabet til socialt iværksætteri i Danmark

Tilgang

Den Sociale Kapitalfond anvender i vid udstrækning metoder fra kommercielle venture- og kapitalfonde, herunder en struktureret tilgang til at vurdere investeringsemner og højt engagement i investeringerne til at skabe sociale resultater. Investeringerne kan være både i form af lån og principielt også egenkapital. Arbejdstilgangen er strukturerede investeringsforløb, der bygger på grundige foranalyser og due diligence.

Højt engagement

Lige så vigtigt som kapital er Den Sociale Kapitalfonds viden, kompetencer og konkrete input fra fondens management team, Advisory Board og pro bono partnere:

Accura, KPMG og Accenture. Investeringen i virksomhederne er dermed ikke blot en check, men en sikring af den fornødne forretningsmæssige støtte og sparring, så de sociale iværksættere får den størst mulige chance for succes og fortsat udvikling.

Geninvestering af kapital

Alle tilbagebetalinger og afkast fra Den Sociale Kapitalfonds investeringer geninvesteres i nye sociale virksomheder. Dermed genbruger Den Sociale Kapitalfond i videst mulig omfang sin kapital med den klare ambition at hjælpe flest mulige udsatte mennesker i Danmark. Dette er med til at forhøje det sociale afkast af TrygFondens donation på 25 mio. kr.

Risikovillighed

Investeringer i virksomheder – herunder sociale virksomheder – kræver principielt, at man er villig til at tage en risiko. Det gælder naturligvis også for investeringer i sociale virksomheder. Samtidig er Den Sociale Kapitalfond Danmarks første sociale venturefond. I forlængelse heraf har fonden

som first mover på et nyt område valgt at være en relativt risikovillig investor – og må i tråd med internationale erfaringer på området derfor alt andet lige forvente, at nogle af fondens investeringer går bedre end andre.

Den Sociale Kapitalfond har samlet og sammenlignet en række analyser af de førende internationale standarder i at måle social forandring og som de første i Danmark udregnet eksempler på Social Return on Investment (SROI) i kroner og ører for sociale virksomheder i Danmark. Disse modeller og testcases ligger til grund for fondens egen analyse af, hvilke sociale forandringer investeringerne skaber.

Analysearbejdet viser, at forhold og indikatorer vist på højre side er de mest relevante at analysere og følge, når man skal forstå og måle social forandring for et bredt spektrum af interessenter.

HVORDAN ARBEJDER VI: DEAL FLOW MODEL

	VURDERING			FORBEREDELSE			UDFØRELSE	
Tid	Løbende	Løbende	Løbende	Op til 2 måneder			Typisk 3-7 år	
Proces	Søgen efter investerings-emner (50-60 emner)	Screening (20 emner)	Detaljeret analyse (3 emner)	Forretningsplan (2 emner)	Due diligence	Aftale (1 emne)	Porteføljepleje	Exit
Aktiviteter	<p>Indledende vurdering af mulige investerings-emner fra diverse kilder, inklusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> Netværks-organisationer Rådgivnings-organisationer Partnere Andre investorer/fonde Medier Marketing Henvisninger <p>→ Stop/go</p>	<p>Screening og indledende informationsindsamling og -vurdering, inklusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> Telefon- og personlige møder med lederteam Informations-indhentning fra samarbejds-partnere Desk research Interne drøftelser <p>→ Stop/go</p>	<p>Omfattende intern analyse, inklusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> Desk research Virksomheds-besøg Referencer Grundig research og bidrag fra eksperter på sociale og forretningsmæssige kerneområder Brainstorming Advisory Board sparring Fuld opbakning i management-team <p>→ Godkendelse fra bestyrelsen</p>	<p>Forretnings- og investeringsplan, inklusiv:</p> <ul style="list-style-type: none"> SWOT Socialt impact map og forecast af SROI Mål Indsatsområder Handleplan Strukturering af investering Udkast til betingelser Advisory Board sparring <p>→ Fuld opbakning i managementteam</p>	<p>Passende due diligence:</p> <ul style="list-style-type: none"> kommercielt (fortsat), juridisk finansielt socialt Endelige betingelser <p>→ Godkendelse fra bestyrelsen</p>	<p>Endelig juridisk aftale</p> <ul style="list-style-type: none"> → Bestyrelsesunderskrift 	<p>Involvering og støtte ifølge aftale og efter behov (intellektuel og finansiel kapital)</p> <ul style="list-style-type: none"> Løbende performance-måling → Stop/go fra managementteam og hvor nødvendigt bestyrelse (typisk ifm. udbetaling af lånerater efter milepæls-plan) 	<p>Vurdering af parathed og kapacitet</p> <ul style="list-style-type: none"> Godkendelse fra bestyrelsen → Tilbagebetaling af lån/salg

IMPACT MAP: SÅDAN MÅLER VI SOCIAL FORANDRING

Målgruppe	Interessenter	Input	Output	Outcomes	Modificering	Forandring (impact)	KPI (udvælges)
<p>Mennesker med synshandicap</p> <p>Mennesker med ASF</p> <p>Mennesker med indvandrerbaggrund uden uddannelse og arbejde</p>	<p>Pårørende</p> <p>Kommuner</p> <p>Kunder</p>	<p>Tid og kompetencer</p> <p>Mistet alternativ indtægt (ofte kontanthjælp eller førtidspension)</p>	<p>Ordinær beskæftigelse</p> <p>Støttet beskæftigelse</p> <p>Kolleger</p> <p>Kompetenceudvikling</p>	<p>Øget indkomst</p> <p>Øgede kompetencer</p> <p>Øget "employability"</p> <p>Øget social kapital</p>	<p>Nogle kunne have fundet arbejde andetsteds</p> <p>Forhold uden for virksomheden har hjulpet udviklingen på vej</p>	<p>Øget økonomisk selvstændighed</p> <p>Øget samfunds-deltagelse</p> <p>Øget livskvalitet</p>	<p>Ordinære job</p> <p>Fleksjob</p> <p>Beskæftigelse i løntilskud</p> <p>Indkomst</p> <p>Fritidsaktiviteter</p>

6

DET HAR VI OPNÅET

De vigtigste resultater siden opstarten af Den Sociale Kapitalfond i december 2011 er:

Fire investeringer med tilsammen op til 8,3 mio. kr. i lånetilsagn – henholdsvis op til 3 mio. kr. til Specialisterne ApS, der uddanner og ansætter IT- og dataregistreringskonsulenter med autisme; op til 2 mio. kr. til Telehandelshuset S.m.b.A., der uddanner og ansætter telemarketingmedarbejdere med synshandicap; indtil videre 300.000 kr. til virksomheden Mormor.nu, der sælger high end-børnestræk produceret af bl.a. kvinder med anden etnisk baggrund; samt op til 3 mio. kr. til Bornholms Mosteri, hvor psykisk sårbare medarbejdere producerer økologisk most af bedste kvalitet.

Første metodereview og beregning af Social Return on Investment (SROI) i forhold til socialøkonomiske virksomheder i Danmark.

Den Sociale Kapitalfond har etableret en pipeline med over 250 socialøkonomiske virksomheder og sociale iværksætterprojekter i Danmark. Det er den hidtil største kortlægning af feltet herhjemme. Der er løbende 5-10 emner under forskellige stadier af analyse.

Etablering af strategiske CSR-baserede partnerskaber med Accura, KPMG og Accenture, som bidrager med omfattende kompetenceinvesteringer til sociale iværksættere. Til både deres og partnerskabernes glæde.

Specialisterne

Kontoret i Ballerup ligner til forveksling en helt almindelig virksomhed. Med sine kontorer fyldt med computere, brugte kaffekopper og dybt koncentrerede ansatte. Men en ting skiller sig ud: Billederne af mælkebøtter, som hænger overalt på de hvide vægge.

Mælkebøtten er en del af Specialisternes identitet og DNA. På én gang lægeurt og ukrudt, afhængigt af øjet, der ser. Hos Specialisterne ser de først og fremmest lægeurten og har gjort den til deres virksomheds logo og daglige påmindelse om, at mennesker, som samfundet ellers ofte betragter som specielle eller udsatte kan have fantastiske ressourcer.

- Vi vil gerne ændre synet på, at man skal passe ind i en bestemt kasse for at kunne klare et arbejde. Ellers holdes folk med gode faglige kundskaber og fantastiske evner til at løse komplekse opgaver uden for arbejdsmarkedet. Og det er et stort menneskeligt og

samfundsmæssigt spild, siger Steen Thygesen, adm. direktør hos Specialisterne.

Specialisterne ansætter mennesker med forskellige former for autisme som konsulenter, der tester funktionalitet i software og hardware. De udfører avanceret dataregistrering og datarensning for private og offentlige virksomheder.

Christian Andersen, 26 år og født med såkaldt autismespektrumforstyrrelse, er en af dem, der er kommet i arbejde. For ham har det været en chance for ikke bare at forsørge sig selv, men også genfinde stoltheden og glæden ved livet:

- Jeg kan ikke beskrive den glæde, jeg oplevede ved at blive ansat hos Specialisterne. Nu kan jeg leve et nogenlunde normalt liv. Jeg har noget at stå op til. Mit arbejde gør en forskel, og jeg har min egen hverdag, hvor jeg klarer mig selv.

SPECIALISTERNE



Specialisterne udbyder en række konsulenttydelser inden for avanceret dataregistrering og afprøvning af hardware og software. 75 procent af de ansatte har autismespektrumforstyrrelser.

Desuden gennemfører Specialisterne afklarings- og ressourceforløb for kommuner og udbyder en Særligt Tilrettelagt Ungdomsuddannelse (STU) til unge med autismespektrumforstyrrelser.

Specialisterne er internationalt berømt for sin banebrydende ledelses- og forretningsmodel og har etableret søsterselskaber og partnervirksomheder flere steder i både Europa og USA gennem The

Specialist People Foundation. Målet er at medvirke til at skabe 1 mio. jobmuligheder for mennesker med autisme på verdensplan. Til det formål har Specialisterne bl.a. indgået et globalt partnerskab med softwaregiganten SAP.

Den Sociale Kapitalfond investerer op til 3 mio. kr. i form af lån. Investeringen er målrettet Specialisternes konsulentforretning og har til formål at styrke virksomhedens konsolidering og grundlag for fremtidig organisk vækst.

Læs mere på specialisterne.dk





Christian Andersen, 26 år, er en af Specialisterne. Her er han i gang med at teste avanceret hardware og software hos en kunde. For ham giver jobbet mulighed for at leve et nogenlunde normalt liv trods sin autismspektrumforstyrrelse.



Telehandelshuset har 11 blinde og synshandicappede ansatte, der udfører telemarketing- og fundraising-opgaver for private virksomheder og organisationer. Deres evne til at lytte og spørge er særdeles eftertragtet.



Telehandelshuset

De sidder i et åbent callcenter, men de er fokuseret på den igangværende samtale i telefonen. Med headset og computerskærme foran sig. Deres job er at tale – og overtale – og de er bedre end de fleste til det.

På skærmen står bogstaverne centimeter-høje, flere af phonerne sidder med solbriller på, men det kan kunderne i den anden ende ikke se. De hører kun en rolig stemme, der spørger og lytter på en helt særlig måde.

- Flertallet af vores phoner er synshandicappede. Det er en af de handicapgrupper, som har den laveste tilknytning til arbejdsmarkedet, hvor op imod 70 procent er uden beskæftigelse. Mange synshandicappede har

imidlertid både lytte- og talemateriale i særklasse. Det gør dem til en fremragende ressource. Det vil vi gerne åbne andre virksomheders øjne for, siger Connie Hasemann, direktør for Telehandelshuset i Høje Taastrup.

Siden ledelsen besluttede sig for at lægge alle kræfter i det, har virksomheden på kort tid formået at slå sig op på et konkurrencepræget marked inden for telemarketingydelse. Kunderne tæller bl.a. Læger uden Grænser og WWF Verdensnaturfonden.



Telehandelshuset har pt. 11 synshandicappede ansat. Virksomheden drives på almindelige markedsvilkår uden driftstilskud. Udover fundraising booker Telehandelshuset også kundemøder med nye potentielle samarbejdspartnere og kunder for deres klienter. Telehandelshuset gennemfører desuden arbejdsevneafklarings- og ressourceforløb for mennesker med syns- og andre handicap for kommuner og driver sin egen erhvervsuddannelse inden for salg og kundeservice for samme målgruppe.

Telehandelshusets direktør, Connie Hasemann, har netop modtaget "Erhvervslivets Nobelpris",

som Oslo Business Awards for Peace kaldes. Prisen gives til kun 5 erhvervsledere fra hele verden, der som globale rollemodeller har vist hvordan man kan forene virksomhedsdrift og socialt ansvar.

Den Sociale Kapitalfond har indgået en investeringsaftale på 2 mio. kr. over fem år, som er målrettet en vækstplan for telemarketingafdelingen.

Læs mere på telehandelshuset.dk

Mormor.nu

De kan skrive forhandlere i New York, Tokyo, London, Stockholm og Berlin på kundelisten. Og de kan se deres strikkede huer, sweatre og babytæpper i brug blandt alverdens børn i de store metropoler – og høre sig selv fremhævet som repræsentanter for det gode kunstværk.

Det får nu ikke de mere end 130 strikkedamer til at miste en maske af den grund. De strikker videre over god kaffe og hjemmebag, når de hver onsdag mødes i deres sociale arbejdsfællesskaber.

Virksomheden Mormor.nu blev startet i 2004 som en hyldelse til det gode håndværk og de stolte strikketraditioner. Samtidig var det et ønske om at bringe ældre tætere sammen om noget meningsfyldt, som også kunne komme andre til gode. De gode erfaringer med de danske strikkedamer har inspireret ejeren af Mormor.nu, Nina Brandi, til at udvikle sin produktion. For når det betød så meget for de ældre damer at være en

del af et arbejdsfællesskab, kunne det måske også udvides til at omfatte andre kvinder, der står uden for arbejdsmarkedet, var hendes rationale.

I 2013 er Mormor.nu således gået sammen med Frederiksberg Kommunes jobcenter, F86, om at uddanne og bagefter ansætte andre kvinder, som længe eller altid har stået udenfor arbejdsmarkedet – eksempelvis kvinder med anden etnisk baggrund end dansk. Foreløbig har 7 kvinder gennemført strikkekursus og er blevet tilknyttet Mormor.nu i praktik, hvor de bl.a. bliver oplært af nogle af de 130 strikkedamer. Målet er at ansætte flere udsatte kvinder til at producere nye kollektioner til Mormor.nu

- Jeg ser dem som kvinder, der har et potentiale, som de af forskellige årsager ikke har haft mulighed for at folde ud. Men mange har klare ressourcer og brænder for godt håndværk, så vi anser det som et rigtigt godt match siger Nina Brandi.



Mormor.nu
DENMARK

Mormor.nu blev startet i 2004. Virksomheden fremstiller og sælger håndstrikket baby- og børnetøj, huer og sjaler til voksne, samt puder og plaider af eksklusiv kvalitet. Varerne sælges via hjemmesiden mormor.nu og forhandlere i både ind- og udland.

130 strikkedamer er i dag tilknyttet og foreløbig 7 yngre kvinder, der ellers har stået uden for arbejdsmarkedet, er i praktik. Målet er løbende at udvide samt tilknytte og ansætte endnu flere socialt udsatte kvinder. Flere af de ældre strikkedamer er mentorer for de yngre kvinder.

Den Sociale Kapitalfond har foreløbig investeret 300.000 kr. for at hjælpe Mormor med at teste nye forretningsområder, med mulighed for at investere i alt op til 1,5 mio. kr. til udvidelse af produktionen og ansættelse af flere udsatte kvinder. Den Sociale Kapitalfond har desuden bistået med at etablere et samarbejde med Frederiksberg Kommune.

Læs mere på mormor.nu





130 strikkedamer og 7 kvinder med anden etnisk baggrund end dansk mødes hver uge og strikker eksklusivt børnetøj, som sælges over hele verdenen. Firmaet hedder mormor.nu

Bornholms Mosteri

De friske økologiske rabarber står stablet i kassevis i den ene ende af den gamle fileteringshal på havnen i Rønne. For år tilbage fileterede hundredvis af damer fisk her og tjente til dagen og vejen. Nu er lugten af fisk erstattet af presset most, frisk frugt og en succes, der bare vokser og vokser.

De mange hænder er blevet betydelig færre. Men dem, der er, er stolte over deres hædrede most og omverdenens bevågenhed. En bevågenhed, der efter planen vil resultere i mere end en million solgte flasker i år.

Men de ansatte er også stolte af en anden grund. De er stolte over at have et arbejde, være en del af en succes og i det hele taget klare sig selv. For det lå langt fra i kortene for mange af dem.

Tag eksempelvis 24-årige Silas Stabell. Han tilhører gruppen af såkaldt psykisk og socialt udsatte, som Bornholms Mosteri beskæftiger og er bygget op omkring.



Bornholms Mosteri producerer noget af Danmarks bedste økologiske most. Mosteriet ligger i Rønne og vil i 2013 producere cirka en million flasker til førende restauranter, caféer og udvalgte cateringfirmaer.

Virksomheden er oprindeligt startet som et kommunalt beskæftigelsesprojekt i 2006 for at give psykisk sårbare en chance på arbejdsmarkedet. I maj 2013 overtog to af Bornholms førende virksomheder, Michelin-restauranten Kadeau og fødevarer virksomheden Espersen A/S, Bornholms Mosteri.

Som 17-årig blev han sendt fra stenbroen i København til Bornholm med en bagage, som en 17-årig ikke bør bære rundt på: Heftigt hashmisbrug, ind og ud af skoler, tyveri, vold, adskillige domme og ind og ud af diverse ungdomsinstitutioner.

I dag er han, takket være en redningsmand og jobbet på mosteriet, på ret køl. Han drømmer ikke om andet. Det skulle da lige være at blive fastansat. Hvilket han er blevet stillet i udsigt, nu hvor Bornholms Mosteri er blevet solgt til private investorer og skal til at udvide endnu mere.

- Bornholms Mosteri er en arbejdsplads, hvor der er plads til sådan nogle som mig. Men folk køber ikke mosten, fordi det er en arbejdsplads for udsatte mennesker. De køber den, fordi vi laver noget af Danmarks bedste og mest autentiske most. De fleste kender måske ikke engang vores særlige historie og medarbejdergruppe. Det er bare et kompliment. For så ved vi, at de går efter smagen og kvaliteten.

Målet er at udvikle virksomheden yderligere og sikre flere socialt udsatte mennesker et arbejde på Bornholm.

Den Sociale Kapitalfond har indgået en aftale med Bornholms Mosteri og de nye ejere om at investere op til 3 mio. kr. sammen med en betydelig kompetenceinvestering fra Den Sociale Kapitalfonds managementteam og kompetencepartnere Accura og KPMG i udviklingen af mosteriet og dets sociale indsats.

Læs mere: www.bornholmsmosteri.dk





Silas Stabell giver en hjælpende hånd med ved produktionen af rabarbermost. Jobbet på Bornholms Møsteri har været en redning for den 24-årige københavner, der i store dele af sit liv har haft et stort hashmisbrug og en kriminel løbebane. Nu er han atter på ret køl og drømmer om at blive fastansat.



VIDEN OG ERFARINGER

Behovet er stort

Mere end 250 sociale virksomheder og projekter har Den Sociale Kapitalfond i sin pipeline af investeringsemner, som er blevet undersøgt siden etableringen i 2011. Flere af disse virksomheder har et vækstpotentiale. Behovet må på den baggrund siges at være til stede for social vækstkapital – både til de etablerede virksomheder og early-stage investeringer.

Kompetenceinvesteringerne er i den forbindelse mindst lige så vigtige som kapitalen – og bidraget fra fondens managementteam og kompetencepartnere har vist sig at være særdeles efterspurgt blandt virksomhederne. Rådgivningen fra Accura, KPMG og Accenture er et stort trækplaster for de investeringsinteresserede virksomheder.

Det kan blive meget større

Markedet er ungt og i vækst. F.eks. viser Den Sociale Kapitalfonds analyser, at 7 ud af 10 virksomheder, der har forespurgt på muligheden for investeringer, er etableret inden for de seneste tre år. Samtidig ser fonden et voksende ”køb-social” marked med potentiale for salg af ”socialt producerede produkter” inden for både business-to-business, business-to-consumer og business-to-public. Feltet høster generel stor opmærksomhed, både nationalt og

internationalt. Den politiske opmærksomhed og opbakning strækker sig fra regering, Folketinget til EU. Blot skal alle være bevidste om, at det kræver lang tid, ressourcer og tålmodighed at udvikle sektoren.

Det sociale iværksætterunivers – en udfordring

Men udfordringerne er også til at få øje på. Ifølge CABI – Center for Aktiv Beskæftigelsesindsats – er der f.eks. kun ca. 300 ”rene” socialøkonomiske virksomheder på beskæftigelsesområdet i Danmark. Antallet er i dog vækst. Den Sociale Kapitalfonds managementteam vurderer, at der etableres ca. 150-200 nye sociale virksomheder på Den Sociale Kapitalfonds område generelt om året i Danmark. Samtidig vokser mange sociale iværksætteres virksomheder kun langsomt. Både målt på omsætning og på antallet af

ansatte er der få ”vækstiværksættere” i feltet, viser analyserne af virksomhederne i Den Sociale Kapitalfonds pipeline.

Udfordringen er således, at langt de fleste sociale iværksætters projekter strandede i processen mellem etablering og fastholdelse på markedet. De er typisk projektfinsierede og får ikke udviklet en forretningsmodel, så de kan klare sig på markedet og vokse uden offentlig støtte.

VÆKSTSTRATEGIER

1

Born Social Business

Virksomheden i denne kategori er startet som en social forretning med en indbygget social model fra starten og udnytter ideelt set sin målgruppes særlige kompetencer. Specialisterne er et eksempel på dette. Den videre vækst for denne type virksomhed kræver en kombination af både forretningsmæssige og sociale kompetencer.

2

Reborn Business

Virksomheden er oprindeligt startet som et socialt projekt baseret på fondspenge for en given målgruppe, eller det er et offentligt finansieret projekt. Over tid vokser det kommercielle ben gennem salg af produkter og ydelser – ideelt set opnår virksomheden forretningsmæssig bæredygtighed på det frie marked. Telehandelshuset er et eksempel på dette. Mange sociale organisationer vil denne vej, men det kræver stærke forretningsmæssige kompetencer og typisk megen støtte og sparring for at få succes og vokse bæredygtigt.

3

Reborn Social

Virksomheden er startet som en kommerciel forretning med stærk social orientering. Virksomheden udbygger over tid sin sociale model og inkluderer stadig flere og "tungere" målgrupper. Det kommercielle fundament er grundlaget for vækst også i den sociale indsats. Mormor.nu er et eksempel på dette. Flere yngre virksomheder i den nye generation går denne vej. Det kræver imidlertid forretningsfolk med et stærkt socialt DNA og engagement.

4

Spin-off

En etableret organisation eller kommune, der gerne vil udskille et indsatsområde eller projekt som en social virksomhed, eventuelt i samarbejde med andre. Bornholms Mosteri er et eksempel på dette. Spin-offs fra NGO'er er der også voksende interesse for i disse år, ligesom det forventes, at særligt kommunale spin-offs vil tage fart i de kommende år.

8

INTERNATIONALE ERFARINGER

Venturefilantropi og social venturekapital er i klar vækst internationalt. I en lang række lande bliver der i disse år udviklet spændende sociale finansieringsinstrumenter og bygget broer mellem den sociale – og markedsbaserede verden.

Der tænkes nyt og introduceres nye greb til at forbedre vilkårene for sociale iværksættere og mulighederne for socialt udsatte – fra mange variationer af social venturekapital til såkaldte sociale obligationer, der er nye låneformer til forebyggende socialt arbejde og Social Stock Exchanges, som er syndikerings- eller fælles investeringsplatforme for sociale virksomheder.

I internationale sammenhænge findes der en række foregangseksempler, som i løbet af de seneste 5-10 år er begyndt at udvikle best practice inden for venture-inspirerede tilgange til socialt arbejde. Et par eksempler kunne være:

Impetus Trust i Storbritanien er et tidligt eksempel på en venturefilantropisk fond, som anvender metoder fra venturebranchen, men de donerer frem for at investere kapital til udvalgte sociale organisationer.

Ferd Sociale Entreprenører i Norge fokuserer på forretningsbaserede sociale iværksættere, der hjælper unge mennesker, og anvender både donationer og lån til deres investeringer.

Acumen Fund i USA er en social venturefond, der bygger på donationer, men selv investerer i udvalgte virksomheder i udviklingslande, typisk i form af egenkapitalinvesteringer.

Bridges Ventures Social Entrepreneurs Fund investerer i socialøkonomiske virksomheder og bygger både på donationer og på investorer, der ønsker deres penge retur med afkast, men som samtidig er klar over, at investeringen er social first.

En række internationale organisationer – i Europa særligt European Venture Philanthropy Association (EVPA) – overvåger feltet, udvikler fælles etiske standarder og metoder, og arrangerer løbende netværk og events for de forskellige sociale investorer. Den Sociale Kapitalfond er medlem af EVPA.

INTERNATIONALE EKSEMPLER: SÅ STORE ER DE

	Navn	Geofokus	Alder	Type	Impact	Størrelse	Bæredygtighedsfaktor	Porteføljestørrelse
England	Bridges Ventures	England	11 år	For Profit Impact Investeringsfond	Udsatte områder Udsatte mennesker Sundhed	£ 270 mio.	Exit = salg af virksomheder Seriefonde	34 virksomheder 6 exits
Frankrig	Groupe SOS	Frankrig	25 år +	Konglomerat Integreret social virksomhed	Udsatte personer Udsatte områder	€ 750 mio. Årligt budget	Exit = salg af virksomheder Seriefonde	280 virksomheder 10.000 ansatte
Schweiz	LGT	Udviklingslande	6 år	Co-investment fund	Fattigdom – sundhed Uddannelse	CHF 96 mia. under management	Exit = salg af virksomheder Seriefonde	18 impact investeringer
Norge	Ferd Sociale Entrepenører	Norge	4 år	Corporate Social Venture	Børn og unge	NOK 20 mio. Årligt budget	Årlig donation (Tilbagebetaling af lån)	11 projekter
USA	Rockefeller Foundation	USA Udviklingslande Globalt	100 år	Corporate filantropi	Bredt socialt fokus Innovation af nye “produkter” Impact Investments	Formue 3-4 mia \$ Grants 140 mio. \$ pr. år	Afkast af traditionelt aktie-ejerskab (Exxon, Chevron etc.)	N/A

9

FREMTIDEN FOR SOCIALE INVESTERINGER

Hvad kan vi forvente inden for sociale investeringer i Danmark? Her er ti bud:

-
- 1 Flere sociale iværksættere**

Antallet af sociale iværksættere forventes at vokse de kommende år – i takt med at opmærksomheden på feltet øges i samfundet generelt og ikke mindst på uddannelsesinstitutionerne rundt om i landet. Internationalt har social entrepreneurship f.eks. allerede været “hot” på førende business schools verden over i flere år.
 - 2 Gang i hele spektret**

I takt med at antallet af sociale iværksættere vokser, kan vi også forvente at mangfoldigheden blandt sociale iværksættere bliver mere udtalt. Fokus i Danmark har hidtil særligt været på sociale iværksættere, der uddanner og ansætter udsatte ledige. Sociale iværksættere findes imidlertid på en lang række samfundsområder – fra kultur og miljø til beskæftigelse og udviklingsbistand. Derfor udvides fokus gradvist til hele den brede indsats, sociale iværksættere gør for at styrke fællesskabet i det danske samfund – og væksten vil formentlig ske over hele spektret: Fra rene markedsbaserede virksomheder til fundraisingbaserede sociale organisationer med enkelte forretningselementer.
 - 3 Fokus på kompetencer**

Internationalt vokser erkendelsen af, at det ikke er nok alene at “sende flere penge”, hvis vi skal have større og stærkere sociale virksomheder. Kompetencer og udvikling af mere bæredygtige sociale forretningsmodeller er også afgørende. Derfor arbejdes der meget med kompetenceudvikling generelt på feltet – fra forskning og undervisning til inkubatorer og acceleratorer for virksomheder. Det vil vi i stigende grad se i Danmark.
 - 4 Social seed capital**

Sociale iværksættere har brug for startkapital. I takt med at omverdenen får øjnene op for deres potentiale kan vi forvente mere seedkapital til feltet – i form af mindre, målrettede donationer eller særlige lån til nystartede sociale iværksættere.
 - 5 Venturemetoder + donationer**

Samtidig vinder investeringstankegangen indpas hos førende danske fonde, som i stigende grad anvender venturefilantropiske og meget målrettede tilgange til at opnå sociale resultater. Forhåbentlig vil det også give sig udslag i flere donationer til socialøkonomiske virksomheder og organisationer, der ikke er fuldt forretningsbaserede, for målrettet at hjælpe deres udvikling på vej.
-

DET SOCIALE VÆKSTPROGRAM

Den Sociale Kapitalfonds managementteam har i marts 2013 vundet et udbud under Beskæftigelsesministeriet ved Styrelsen for Fastholdelse og Rekruttering.

Under overskriften "Det Sociale Vækstprogram" skal Den Sociale Kapitalfonds managementteam sammen med Center for Socialøkonomi og Symbion samt Teknologisk Institut, Accura og KPMG gennemføre udviklingsforløb for en særlig gruppe af sociale virksomheder: Socialøkonomiske virksomheder, der arbejder med de mest udsatte ledige. Målet er at hjælpe mindst 12 virksomheder til at udvikle bæredygtige forretningsmodeller, så de kan ansætte flere udsatte mennesker.

6 Sociale obligationer

En relativ ny og innovativ måde at finansiere sociale aktiviteter med store samfundsmæssige gevinster på. De sociale obligationer er målrettet forebyggende socialt arbejde, hvor den offentlige besparelse finansierer tilbagebetaling og forrentning til långiverne. Metoden er spændende, men kræver solid måling af sociale- og samfundsmæssige effekter. Sociale obligationer vinder frem i udlandet og vi vil formentlig også se eksperimenter i Danmark i de kommende år.

7 Flere sociale investorer

Hvis Danmark følger trenden fra resten af Europa, vil vi se voksende interesse for impact investeringer – investeringer, som foruden finansielle afkast også målrettet skal skabe samfundsmæssige resultater. Vi kender det fra bl.a. clean tech området – og interessen fra private og institutionelle investorer kan meget vel brede sig de kommende år til andre samfundsområder.

8 Social Return On Investment

En vigtig forudsætning for øgede sociale investeringer er imidlertid bedre metoder til at måle og opgøre deres sociale og samfundsmæssige effekter – Social Return on Investment (SROI). Over hele verden er udviklingen af SROI-metoder i fuld gang, hvilket også vil sætte sig spor i Danmark.

9 Øget nordisk samarbejde

Danmark – og de øvrige nordiske lande – er små investeringsområder med små investeringsmarkeder og meget få sociale investorer. Som vi kender det fra kommercielle investeringer fra bl.a. venture- og kapitalfonde er øget samarbejde på tværs af Norden derfor sandsynligt – i første omgang ved øget vidensdeling og kompetencesamarbejde.

10 Større rolle til den offentlige sektor

Den offentlige sektor har hidtil spillet en afgørende rolle for sociale virksomheder i Danmark som kunde, kapitalindskyder via bl.a. SATS-puljemidler, samt som generel rammesætter for feltet. I forlængelse af den øgede politiske interesse og regeringens nye udvalg for socialøkonomiske virksomheder, kan vi imidlertid forvente at se en større offentlig rolle i hele økosystemet omkring socialøkonomiske virksomheder. Støtte til kompetenceudvikling og matchfunding og kapital til hele spektret af socialøkonomiske virksomheder er mulige offentlige indsatsområder. Andre er f.eks. særlige rammebetingelser for socialøkonomiske virksomheder i erkendelse af deres samfundsgavnige rolle, eller skattefordele for deres investorer, som man i dag kender det fra kommercielle investorer i små virksomheder i bl.a. England, for at tiltrække mere privat kapital til at styrke samfundets sociale bundlinje.

TrygFonden er en del af TryghedsGruppen, og midlerne til TrygFondens almennyttige arbejde stammer herfra. TryghedsGruppen skaber værdierne som hovedaktionær i forsikringselskabet Tryg, gennem kapitalforvaltning og direkte investeringer.



TrygFonden smba (TryghedsGruppen smba),
Lyngby Hovedgade 4, 2. sal, 2800 Kgs. Lyngby

TrygFonden