



Aktiviteter på klassen

Et dokument til lærere og frivillige

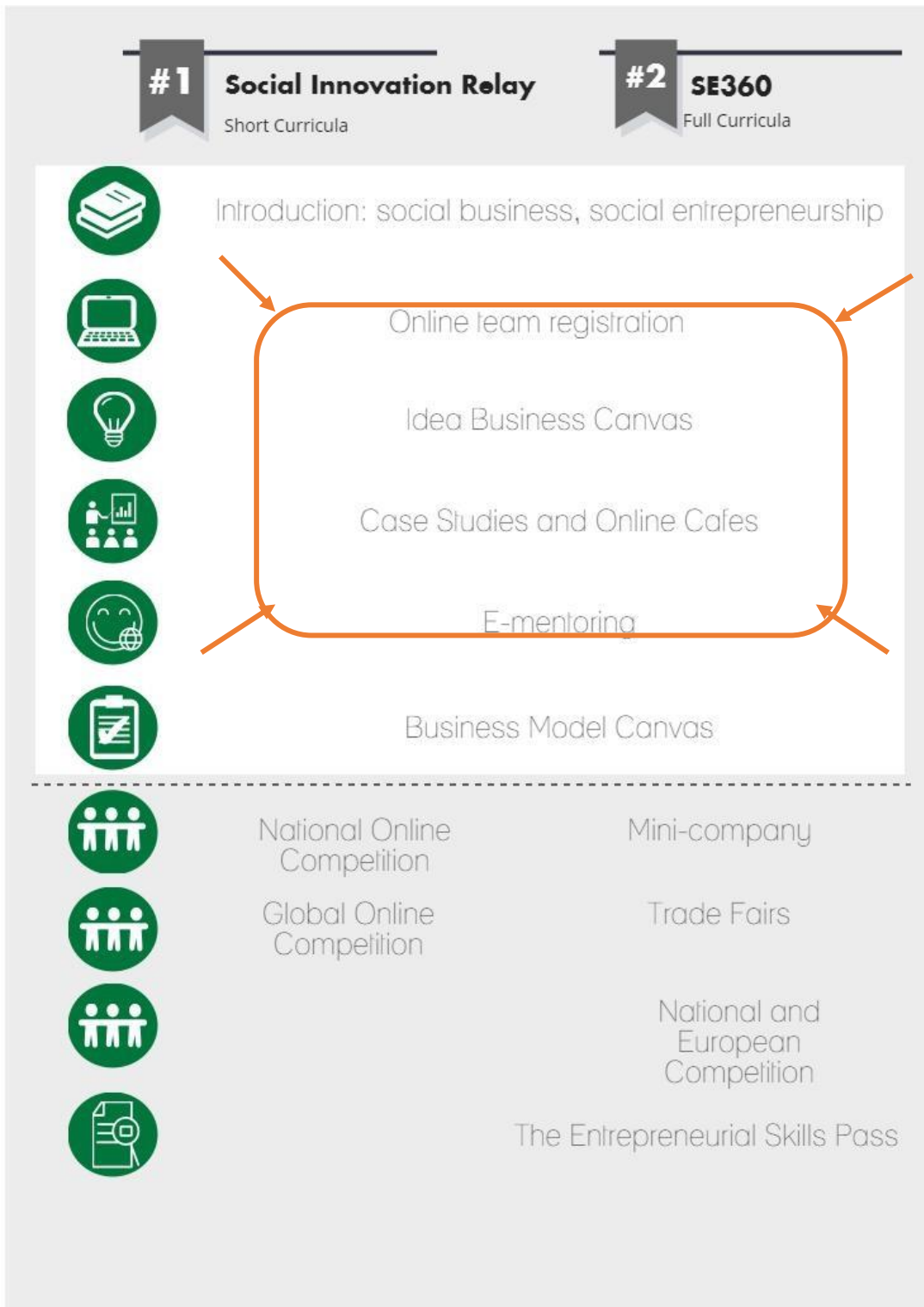
“SÅDAN STARTER DU DIN SOCIALØKONOMISKE VIRKSOMHED”

Co-financed by



The Erasmus+ programme aims to boost skills and employability, as well as modernising Education, Training, and Youth work

På hvilket trin i konkurrencen er dette dokument nyttigt?



Her vil du finde en række aktiviteter, der på en praktisk måde kan få dine elever til at engagere sig i begrebet socialøkonomisk virksomhed. Aktiviteterne kan bruges helt fra begyndelsen af programmet og indtil eleverne starter deres socialøkonomiske virksomhed op (hvis de deltager i den fulde version). Afhængigt af din elevprofil eller af det fag eller emne, som du underviser i, kan du udvælge, hvilke aktiviteter, der passer dig bedst. Der er ikke noget krav om, at du skal bruge dem alle.

Forord og definitioner

Hvad er en social entreprenør?

Der er forskellige definitioner på begrebet "social entreprenør"

"En social entreprenør er en person, der anerkender et socialt problem og bruger nogle iværksætterprincipper til at organisere, oprette og administrere en organisation, der gør en social forandring" (**Wikipedia**).

Sociale entreprenører spiller rollen som agenter, der forandrer den sociale sektor ved at

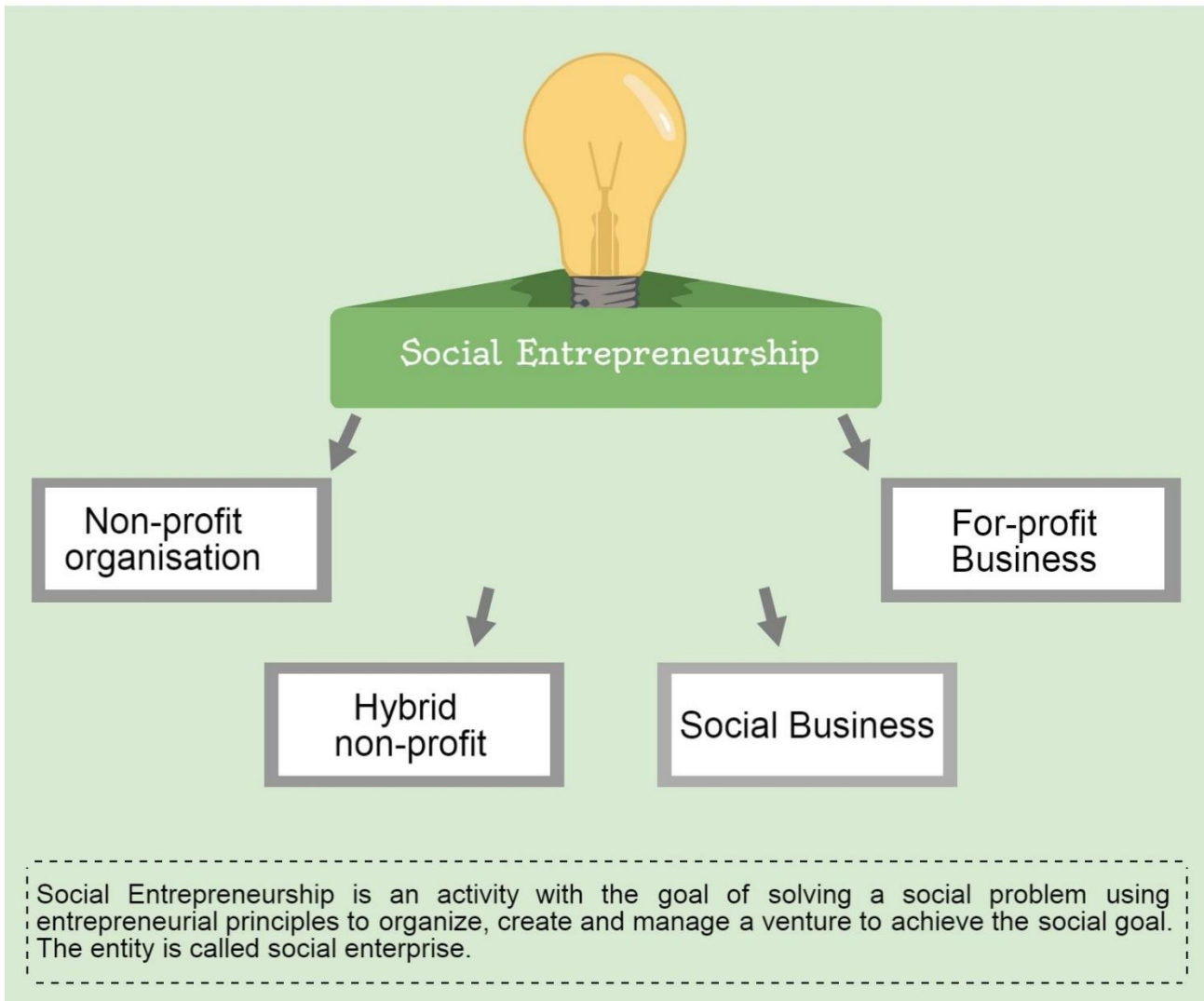
- tilslutte sig en mission med at skabe og fastholde social værdi (ikke kun privat værdi),
- opdage og forfølge nye muligheder for kompromisløst at tjene denne mission,
- deltage i en proces med en fortsat grad af innovation, tilpasning og læring,
- handle dristigt uden at blive begrænset af de ressourcer, der i øjeblikket er for hånden og
- udvise øget ansvarlighed over for det bagland, man tjener og for de resultater, der er opnået (**Gregory Dees 2001**).

"Sociale entreprenører er personer med innovative løsninger på samfundets mest presserende sociale problemer. De er ambitiøse og vedholdende, og de tackler større sociale problemer og tilbyder nye idéer inden for en bred vifte af forandringer. Sociale entreprenører præsenterer brugervenlige, forståelige og etisk korrekte idéer, der har bred opbakning, hvorved man kan maksimere antallet af borgere, der vil rejse sig, tilegne sig ideen og gennemføre den. Førende sociale entreprenører hverver rigtigt mange lokale borgere med lyst til forandringer, og herved bliver de rollemodeller, der beviser, at borgere, der fører deres idéer ud i handling, kan gøre næsten alt. Hvor en forretningsmæssigt orienteret entreprenør udelukkende skaber nye industrier, udvikler en



social entreprenør innovative løsninger på sociale problemer og gennemfører dem i stor skala“ (*Ashoka – Innovators for the public*).

Udtrykket **socialt entreprenørskab** indebærer ikke nogen bestemt organisationsform, og der er forskellige måder, hvorpå man kan opnå social indflydelse ved at anvende forretningsmæssige metoder. Billedet nedenfor viser en oversigt over forskellige organisationsformer:



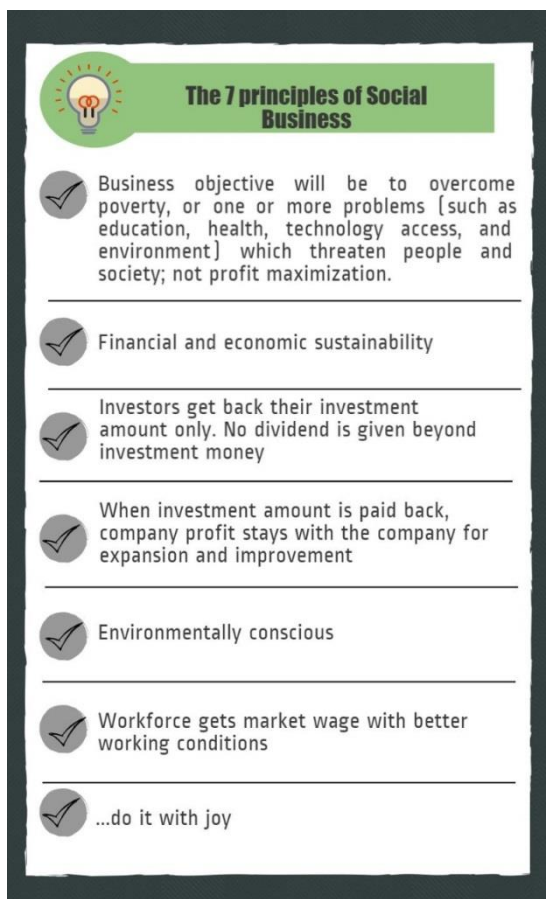
Hvad er en socialøkonomisk virksomhed?

“En socialøkonomisk virksomhed er en ikke-tabsgivende og ikke-udbyttegivende virksomhed, der drives med det ene formål at løse et socialt problem” (Muhammad Yunus – Building Social Business).

Det vigtigste motiv for en socialøkonomisk virksomhed er ikke at skabe profit, og den skal ikke udbetale udbytte til sine investorer. I stedet sigter den med sine produkter og serviceydelser at løse sociale problemer eller at give fattige og marginaliserede mennesker ejerskab i en virksomhed og derved give dem mulighed for at få del i overskuddet.

En socialøkonomisk virksomhed tilbagebetaler kun den oprindelige investering og geninvesterer sit overskud gennem innovationer eller yderligere vækst, der fremmer dens sociale mål. Selv om den socialøkonomiske virksomhed er banebrydende med hensyn til sine mål, så er den traditionel i sin ledelse. Arbejdsstyrken er professionel og bliver betalt på markedsvilkår. Den type virksomhed kan eller kan ikke lave overskud, men lige som i enhver anden virksomhed må den ikke lide tab, idet den skal være i stand til at opretholde sig selv.

I enhver henseende skal den socialøkonomiske virksomhed være bæredygtig: i sin direkte miljøpåvirkning, i sin påvirkning nedad i værdikæden, og den må være kritisk, når det kommer til finansiel uafhængighed. Dette er en væsentlig forskel imellem socialøkonomisk virksomhed og velgørenhed. Så snart den socialøkonomiske virksomheds oprindelige investering er blevet tilbagebetalt, er det dens mål at være økonomisk selvopretholdende, hvilket gør den uafhængig og giver den sikkerhed for, at den kan koncentrere sin indsats på langsigtede forbedringer af livet for de dårligst stillede.



The 7 principles of Social Business

- ✓ Business objective will be to overcome poverty, or one or more problems (such as education, health, technology access, and environment) which threaten people and society; not profit maximization.
- ✓ Financial and economic sustainability
- ✓ Investors get back their investment amount only. No dividend is given beyond investment money
- ✓ When investment amount is paid back, company profit stays with the company for expansion and improvement
- ✓ Environmentally conscious
- ✓ Workforce gets market wage with better working conditions
- ✓ ...do it with joy



Prof. Yunus presenting a social business example

Eksempler på klasseaktiviteter

Forslag til en KLASSEAKTIVITET (gruppearbejde):

Grunde til at starte en socialøkonomisk virksomhed

Forslag: 3-5 elever i grupper (det kunne være de samme grupper, som vil danne hold, når der skal arbejdes sammen i en socialøkonomisk virksomhed).

Alle grupper har læst de ovennævnte definitioner. Derefter vil de enkelte grupper udarbejde en liste med fem grunde til at starte en socialøkonomisk virksomhed. Prøv at lave en fælles endelig liste over de mest almindelige grunde og/eller det, der bedst motiverer eleverne.

Forslag til KLASSEAKTIVITET:

Hvad motiverer mig til at blive en social entreprenør?

DISKUSSION PÅ KLASSEN

Diskussionsemne: Hvad kunne motivere mig til at blive entreprenør i en socialøkonomisk virksomhed?

Det kan være mere krævende at vælge at blive en socialøkonomisk entreprenør end det er at blive en almindelig entreprenør, primært på grund af de socialøkonomiske måls beskaffenhed, de økonomiske udfordringer og mangfoldigheden blandt interessenterne. Det bør endvidere diskuteres, om det at være en socialøkonomisk entreprenør kan bringe langt større glæde og tilfredsstillelse end det at være en almindelig entreprenør?

At blive en entreprenør kræver, at du beslutter, hvad du vil gøre, og hvordan du vil opnå det i forhold til at løse et samfundsmæssigt eller socialt problem. At starte en socialøkonomisk virksomhed involverer flere mennesker og kræver tættere støtte end en almindelig virksomhed.

Gentag de 7 principper om socialøkonomisk virksomhed.

Forslag til KLASSEAKTIVITET (gruppearbejde):

Grunden til at blive en socialøkonomisk entreprenør

A. Diskutér i grupperne, hvilke grunde der er til at starte en socialøkonomisk virksomhed:

- du vil gerne gøre noget ud over det almindelige
- du vil gerne gøre en forskel

- du vil gerne forbedre noget, der allerede eksisterer
- du har set et behov i dit lokalsamfund
- du ser en mulighed
- du kan ændre noget
- du kan ikke se, at der er noget bedre, du kan gøre i din karriere
- du vil gerne være din egen chef
- du vil gerne være berømt
- du vil gerne være rig
- du vil gerne hjælpe andre

B. Før du starter en socialøkonomisk virksomhed, skal du holde din idé op imod de 3 x P'er:

- Profit
- Personer
- Planet

Hvis du overvejer at blive en socialøkonomisk entreprenør, bør du være motiveret af at skabe en positiv forandring gennem din virksomhed, ved at lave et godt produkt eller tilbyde en god serviceydelse og/eller forbedre et produkt eller en serviceydelse til gavn for et samfundsbehov eller et socialt problem.

Overvej ikke, om den socialøkonomiske virksomhed kan være en nemmere løsning end at starte en overskudsgivende virksomhed. Det overskud, som en socialøkonomisk virksomhed genererer, er ikke dit overskud, det er virksomhedens overskud, og det vil blive geninvesteret til fremme af virksomhedens sociale mål. Din socialøkonomiske virksomheds succes skal måles på dens indvirkning på samfundet.

Forslag til en KLASSEAKTIVITET

Mød en social entreprenør

Invitér en social entreprenør til at komme i klassen eller besøg en socialøkonomisk virksomhed med dit hold. Den sociale entreprenør kan komme med et oplæg og starte en åben diskussion med eleverne om hans/hendes baggrund og hvilke grunde, der har motiveret ham/hende til at tjene samfundet.

Efter besøget kan du lave en liste over det, som holdet fik lært ved dette.

Forslag til KLASSEAKTIVITET

Researcharbejde om socialøkonomiske virksomheder

Brug Internettet sammen med dit hold og søg på, hvilke socialøkonomiske virksomheder, der er i dit område/din landsdel og lav en liste over dem, hvor du prøver at opstille dem ud fra hvilke fordele/vanskeligheder, de måtte have i forhold til:

- industri

- størrelse
- indvirkning

Forslag til KLASSEAKTIVITET (gruppearbejde): Vores idé?

Diskutér med dit hold:

- Jeres idé
- Jeres projekts simple byggesten
- Jeres projekt og produkt/serviceydelses livscyklus
- Er den socialøkonomiske virksomhed den rigtige virksomhedsmodel for jeres idé?
- Er du klar til at påtage dig de risici, som en virksomhed altid vil møde på det tidlige tidspunkt, hvor det er knapt med ressourcerne?

Forslag til KLASSEAKTIVITET (gruppearbejde): Markedet

Før du starter dit projekt, skal du spørge dig selv og dine holdkammerater om følgende:

- Kan du definere dit marked?
- Er der en reel efterspørgsel efter det, som du ønsker at tilbyde?
- Hvordan ønsker du, at dit produkt/din serviceydelse skal præsenteres/leveres på markedet?
- Kan du med succes præsentere/levere produktet eller serviceydelsen på markedet?
- Hvor, hvornår og hvordan kan du finde og sikre dig de rigtige mennesker/investorer til at arbejde for din socialøkonomiske virksomhed?
- Hvor bæredygtig er din idé? Vil efterspørgslen efter dit produkt/din serviceydelse vokse på lang sigt? Kan du skrue op for din socialøkonomiske virksomhed?

Forslag til KLASSEAKTIVITET – Hvordan præsenterer jeg problemet?

KLASSEDISKUSSION

Diskussionsemner

1. Definition af det problem, der skal løses og en foreslået løsning af det
2. Fastlæggelse af din vision, din mission og dit værditilbud

Du vil blive i stand til at udvikle en strategi til løsning af et socialt samfundsproblem, hvis du kan definere det problem, som du ønsker at løse og foreslå en liste af potentielle løsninger.

Sociale entreprenører tager fat i en spændende idé og løber af sted med den, fordi de er målrettede og ambitiøse og ønsker at udrette en eller anden form for varig social indflydelse. De har en drøm, som de ønsker at opfylde og en plan til, hvordan de vil opfylde den. Drømmen er visionen, planen er missionen.

Visionen er en formulering af det langsigtede mål, som projektet eller organisationen sigter mod at realisere. Visionen vil tjene som dit budskab til dine interessenter –

medarbejdere, partnere, kunder, modtagere, investorer og kontrollerende myndigheder.

Værditilbuddet er den værdi, der bliver tilføjet til dit fremtidige produkt/serviceydelse, en innovation, service eller funktion, der har til formål at gøre din fremtidige virksomhed eller produkt mere attraktiv over for kunden.

Co-financed by

