



«Vi er et mangehodet troll og de sosiale entreprenørene vi jobber med opplever oss nok også slik.»

Bærum kommune

DEN SOSIALE ENTREPRENØRENS MØTE MED KOMMUNEN

Når to verdener møtes

Det kan være vanskelig å finne frem i en kommune og i offentlig forvaltning generelt. For utenforstående kan de ulike avdelingene, seksjonene, enhetene, etatene, lovene, tilskuddene og rådene fremstå som et mangehodet troll det kanskje er lettere å skygge unna enn å ta kontakt med. Her er noen erfaringer og råd fra sosiale entreprenører:



Forbered deg grundig

Fredrik Gulowsen i NYBY forteller at de gjennomførte en slags test, og selv forsøkte å «drepe ideen». De diskuterte konseptet med bekjente i kommunal sektor, og forsøkte å finne ut om det var noen absolutte stoppere, forvaltningmessige, ideologiske, juridiske, etc. Gulowsen: «Anbefaler egentlig en slik runde til alle gründere! Det er lett å bli forelsket i egen idé, og «overse» sterke barrierer. Våg å være kritisk til egen idé i tidlig fase, før du har investert for mye egen og andres tid og ressurser.»



Supplement

Tone Olsen Nor i Hopeful forteller at de har opplevd det de kaller «misforstått taushetsplikt», og peker på hvor avgjørende det er for resultatet med «gode, ærlige og åpne dialoger, samt et felles fokus på det beste for ungdommen». Det kan være lettere å samarbeide med kommunene om den sosiale entreprenøren fremstiller seg selv som et supplement til kommunens eksisterende arbeid, heller enn å utfordre eller kritisere.



Kontakt ulike deler av kommunen

NYBY og Kjør for livet har hatt gode erfaringer med å samarbeide både med toppledelsen, som har sett de strategiske mulighetene, og fagavdelingene. Olav Karlsen i Kjør for livet skriver: «Selv om førstekontakt er politisk, vil vi raskt koble på kommunens fagenhet (barnevern) i prosessen mot en avtale, da det er den viktige faglige forankringen må etableres for å få en varig driftsavtale.»

«Alle [...] bør heie på nysgjerrighet og nye forslag, og ha toleranse for å gjøre feil, noe som er uunngåelig når man prøver ut nye ting. Da blir det lettere å åpne opp for oss rare sosialentreprenører, og være med på jakten etter de gode løsningene for fremtiden.»

Kirstine Holst Jansen i Moving Mamas



Hvordan kan du som sosial entreprenør forberede deg best mulig for å få avtaler med kommunen/en statlig virksomhet (vinne konkurranser)?

Om en sosial entreprenør ønsker å komme i betraktning i en anskaffelsesprosess i en kommune, er det viktig å forberede seg godt.

Kommunen kjenner ofte ikke tjenesten deres fra før. Da handler det mye om å komme i dialog med de riktige menneskene i virksomheten og å tenke langsiktig. Dette kan gjøres på ulike måter. Her er noen viktige punkter:

- Ha en kort og lettfattat beskrivelse av hva du tilbyr
- Lytt til hva kommunen sier og spør nærmere (grave litt) i uttrykte behov og sammenhenger
- Ha innsikt i situasjonen bak kommunens behov
- Tilpass tilbudet til behovet (til brukeren), ikke tilpass behovet til tilbudet
- Vis hvordan du tilfører kommunen verdi og kvalifiser/kvantifiser denne verdøkningen
- Vær aktiv overfor kommunen i stedet for å vente på beskjed
 - Skriv gjerne forslag til hvordan innkjøper kan formulere beskrivelsen av hva de ønsker
- Tål spenning og friksjon i kommunikasjonen

Du kan også kartlegge:

- Hvilke avtaler har de i dag som er relevante for ditt område?
- Har de en oversikt over når eventuelle avtaler går ut?
- Når starter forberedelsene til en aktuell konkurranse vanligvis?
- Har de noen nye behov det kommende året?

Innkjøpsavdelinger er ofte sterkt presset på ressurser. «Timing» er derfor en suksessfaktor. At en offentlig ansatt sier nei til kontakt når du ringer, behøver ikke bety annet enn at vedkommende ikke jobber med forberedelser til anskaffelser på ditt felt nettopp da. Difi har veiledning på anskaffelser.no for leverandører (www.anskaffelser.no/leverandorer). Der finner du blant annet filmer om det å planlegge, å skrive og følge opp tilbud til det offentlige.

Kilde: Difi