Håndbok for Norge Unlimited

Hvordan starte en nabolagsinkubator for sosialt entreprenørskap, **vol. 1.0**

Norge Unlimited

Norge Unlimited

Håndboka er skrevet av Ole Pedersen og Sarah Prosser, med støtte fra
Aina Landsverk Hagen og innspill fra Tøyen og Storhaug Unlimited.

Norge Unlimited
Co / Tøyen Unlimited
Kolstadadgata 1
0652 Oslo

www.norgeunlimited.no

Illustrasjoner, layout og design: Astrid Fadnes, Growlab Oslo.

1. Forstå det! 6

Norge Unlimited 7
Bakgrunn 9

Sosialt entreprenørskap 11
Den sosiale virksomheten 12
Økosystem for sosialt entrepenørskap i Norge 14

Unlimited-modellen 15
4 prinsipper 16
1 Fokus på person 16
2 Stedsbasert tilnærming 17
3 Sosialt formål først 18
4 Nærhet til det offentlige 19
Nabolagsinkubatoren 20
1 Nabolagsinkubatoren - stedet der det skjer 21
2 Unlimiter: Fra Ildsjel til sosial entrepenør 23
3 Støttespilleren - får fram det beste 25
4 Pakkene - mer enn bare penger 26
Prøv det! - Gjør det! - Bygg det! 27

2. Start det! 29

En del av Norge Unlimited 30
Støttespillere og andre ansatte 31
Kurs 31
Visuell profil 31
Lokaler 31
Hovedlokalet 32

3. Driv det! 31

Introduksjon 34
Ivareta Unlimitere 35
Støttespillere 36
Mentorer 36
Sosial og faglig infrastruktur 37
Uke-samling 37
Likestilte nettverk 37
Månedlige samlinger 37
Kompetanseutvikling 39
Eksterne bidrag til kompetanseutvikling 39

4. Ung det! 40

Rekruttering av unge 41
”Everyone a Changemaker” 42
Sosial og faglig støtte for unge 42

5. Bevis det! 44

Endringsteori 45

6. Finansier det! 47

Norge Unlimited 48
Partnerskap 49
Offentlige nøkkelaktører 50
Områdeløft
Husbanken
Private organisasjoner 51
Partnership for Change
Gjensidigestiftelsen
Internasjonalt nettverk

Ordbok 53

FAQ 56

Håndbok for Norge Unlimited

Dette er en håndbok i Norge Unlimited sin metodikk for å mobilisere menneskelige ressurser i et nabolag, eller annet geografisk begrenset området, slik at det blir et bedre sted å bo for flere. Læringen og erfaringen er hentet gjennom Tøyen Unlimited. Metodikken vil videreutvikles gjennom nye erfaringer og en samskapende tilnærming etterhvert som flere lokale nabolagsinkubatorer etableres.

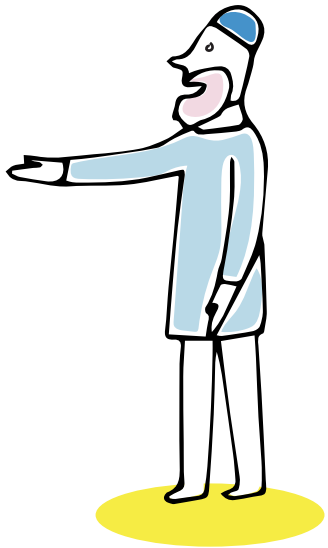
Håndboken er skrevet med håp om at flere vil forstå verdien av å etablere en lokal nabolagsinkubator etter Unlimited-modellen, og bli inspirert til å gjøre det selv.

Vi ser for oss at du som har mest nytte av den kan være ansatt i offentlig sektor, med mandat til å jobbe med nærmiljø, sosialt entreprenørskap, ungdom, sysselsetting eller områdeutvikling. Du kan også komme fra frivillig eller privat sektor og samarbeide med offentlig sektor, eller ha andre utgangspunkt som motivasjon for å ville starte en nabolagsinkubator.

Kanskje har du et ønske om å styrke lokaldemokrati og solidaritet blant segregerte naboer? Kanskje jobber du med integrering, tilhørighet og identitet, trygge og gode oppvekstmiljø for barn og unge, eller sosioøkonomisk utjevning med fokus på sosial bærekraft eller folkehelse? Eller du vil utforske potensialet i metodikk for samskaping, brukermedvirkning og reell innbyggerinvolvering? Det er mange mulige innganger til å ønske å etablere en nabolagsinkubator basert på Unlimited-modellen.

Ideen om en nabolagsinkubator er basert på en strategisk metodikk for stedsbasert sosialt entreprenørskap på tvers av fagfelt og interesseområder. Et viktig element er at aktiviteter og initiativer utføres i tett fysisk nærhet til offentlig sektor, slik at samskaping og tillit etableres i tidlig fase. Og at effekten av å satse på innbyggernes ressurser kommer nærmiljøet til gode selv om de ikke etablerer seg som sosiale entreprenører etter å ha deltatt i nabolagsinkubatoren.

Kjernen i Unlimited-modellen er å satse på lokale menneskelig ressurser og tilby en arena der lokale innbyggere kan jobbe med egne løsninger. Unlimited metodikken hjelper alle deltakere å nå sine sosiale målsetninger, uavhengig av sektor eller fagfelt. Dvs. at det ikke er noen forutsetning at prosjektene må berøre bestemte tema, eller involvere spesifikke målgrupper: alle er likeverdige.



Det unike med Unlimited, sammenlignet med andre som jobber med sosialt entreprenørskap, er at modellen er **stedsbasert** og **personfokusert**.

Det stedsbaserte elementet handler om å være tilknyttet et nabolag eller område hvor sosiale entreprenører finner **lokale løsninger på lokale utfordringer**. Selv om effekten også kan nå langt utover disse områdene. Og løsningene ofte kan replikeres eller skaleres til andre steder.

Like viktig er det å jobbe personfokusert med ildsjeler, som har et brennende engasjement for å finne løsninger på konkrete utfordringer, **fordi de selv kjenner godt til problemene gjennom personlig erfaring.**

Denne håndboken er en kompakt, helhetlig gjennomgang av metodikken som ligger til grunn for Unlimited sin tilnærming til sosialt entreprenørskap.

Dersom du ønsker å starte en lokal nabolagsinkubator i tilknytning til Norge Unlimited får du tilgang til en online digital verktøykasse med nyttige maler, eksempler og ulike ressurser. Håndboken er en gjennomgang av de overordnede temaene i den digitale verktøykassen. Til sammen skal håndboken og verktøykassen gjøre at du er godt rustet til å starte din egen lokale nabolagsinkubator.

Håndboken og verktøykassen er delt opp i seks områder:

1. Forstå det! er en grunnleggende innføring i teorien bak modellen og en overordnet oppsummering av metodikken.

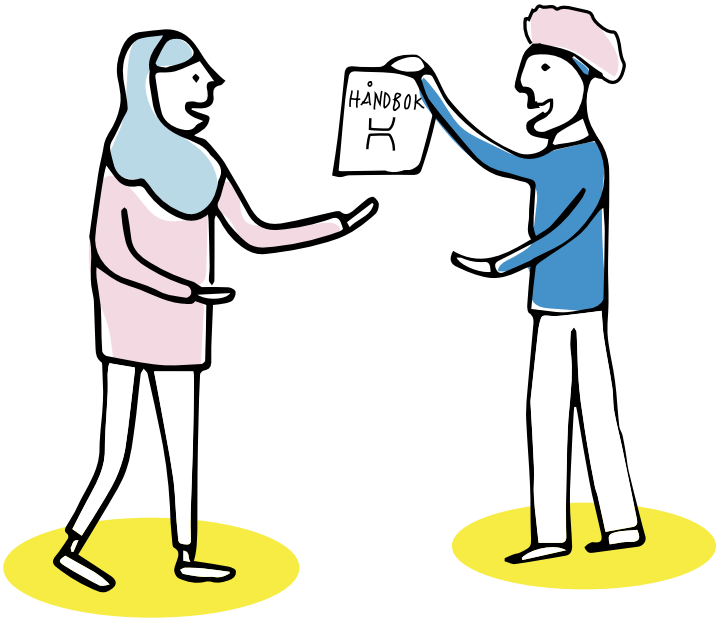
2. Start det! går gjennom elementer som er viktige å tenke på og ha på plass når man skal etablere en egen nabolagsinkubator.

3. Driv det! gir retningslinjer og verktøy som er nyttig i drift av en nabolagsinkubator.

4. Ung det! er verktøy og tilpasninger rettet spesielt mot unge endringsagenter og sosiale entreprenører i et nabolag.

5 Bevis det! er Unlimited sitt verktøy for å måle lokal nabolags- og samfunnseffekt gjennom stedsbasert sosialt entreprenørskap.

6 Finansier det! Er en oppsummering av de erfaringene som er gjort med finansiering gjennom partnerskap.



1. Forstå det!

Forstå det!

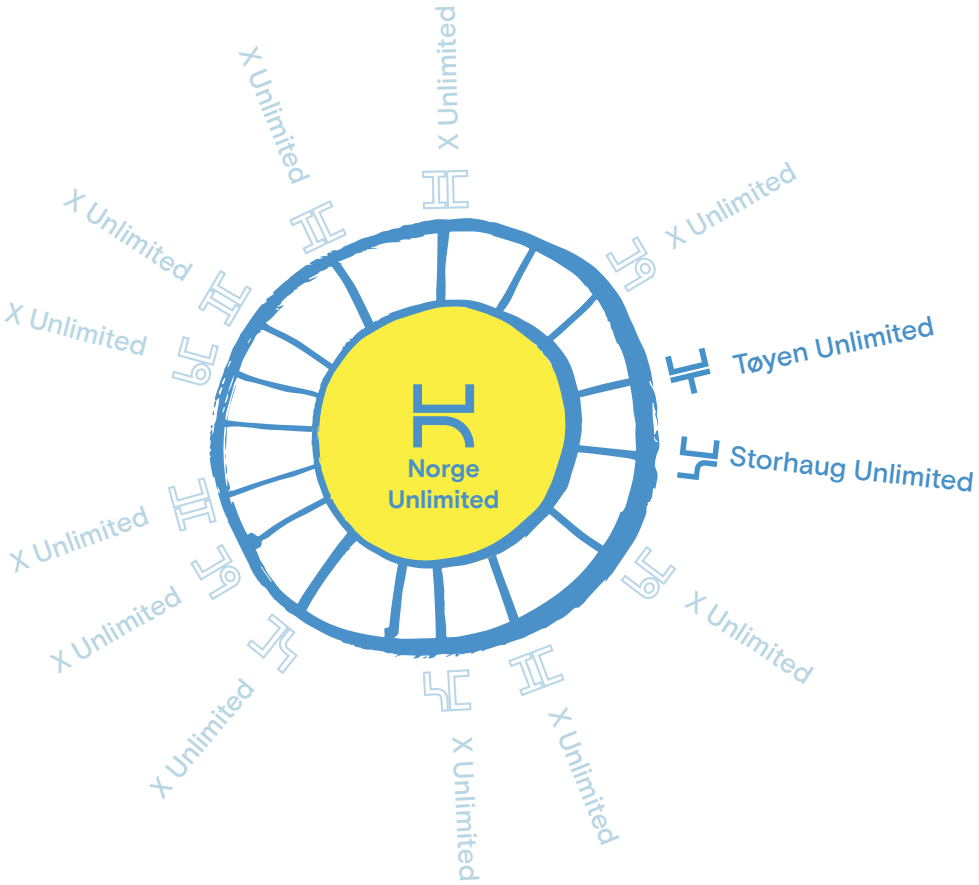
Her finner du det du trenger for å forstå hva Unlimited-modellen baserer seg på. Både teorien bak stedsbasert sosialt entreprenørskap og hvordan metodikken ble utviklet på Tøyen i Bydel Gamle Oslo.

Mange av erfaringene som ligger til grunn for Unlimited Norge og modellen som brukes kommer fra Tøyen – det første stedet hvor det ble startet en nabolagsinkubator. Det har også vært nyttig å ta med innspill og erfaringer fra Storhaug Unlimited i Stavanger, den første samarbeidspartneren for replikering til et nytt område.

Erfaringene fra Tøyen viser gode resultater med nabolagsinkubatoren Tøyen Unlimited for å mobilisere lokale ildsjeler til å løse utfordringer de selv erfarer i nærmiljøet. Ved siden av å støtte lokale ildsjeler med å etablere egne sosiale virksomheter, realisere prosjekter og utvikle egen kompetanse, gir denne måten å jobbe på ringvirkninger for hele nabolaget og nærområdet. Ofte er utfordringene som ildsjelene i en nabolagsinkubator tar tak i, det man omtaler som samfunnsfloker eller komplekse utfordringer (fra engelsk "wicked problems"). Gjennom å jobbe lokalt med konkrete utslag av disse utfordringene kan man finne konkrete og praktiske løsningsforslag. Ofte vil dette være viktige bidrag som kan sikre god forståelse av de sammensatte problemene, med nasjonal og generell relevans. En sosial entreprenør i en nabolagsinkubator vil gjerne ønske å finne løsninger som ikke bare reparerer symptomene på utfordringene, men også bidrar til å endre systemet bak utfordringene.

Norge Unlimited

Norge Unlimited er en **plattform** og et **nettverk** med en tilhørende **metodikk** for å støtte offentlige, private og frivillige aktører som vil etablere og drive en **nabolagsinkubator** for ildsjeler, endringsagenter og **sosiale entreprenører** som jobber med å styrke lokal sosial bærekraft.



Som plattform gir Norge Unlimited et teoretisk, metodisk og praktisk felles utgangspunkt for arbeidet med å etablere stedsbasert sosialt entreprenørskap. Norge Unlimited er et nettverk der alle som driver en lokal nabolasinkubator deler læring og erfaring på tvers. Gjennom deling skapes en større og felles forståelse av metodikken og hvilke effekter som kan skapes. Norge Unlimited sine modeller og verktøy vil videreutvikles gjennom samskaping med alle nabolagsinkubatorene som til enhver tid er tilknyttet. Nettverket vil også i fellesskap jobbe med framtidig organisering og finansiering av Norge Unlimited.

Verktøykassen er en digital ressurs som er tilgjengelig for alle som jobber i en tilknyttet nabolagsinkubator. Den inneholder blant annet en grafisk profil med kommunikasjonsmateriale, eksempler på arbeidsinstrukser, avtalemaler, presentasjoner, kurs og verksteder.

Norge Unlimited er et initiativ fra Tøyen Unlimited, som også er fungerende vertskap i etableringen av Norge Unlimited.

Nye nabolagsinkubatorer kan få hjelp til etablering og implementering av metodikk fra Norge Unlimited. Denne hjelpen består i:

- Tilgang til den digitale verktøykassen og veiledning i bruk av denne.
- Et eget åpent område på hjemmesiden til Norge Unlimited for tilpasset lokal kommunikasjon.
- En egen støttespiller som gir tett oppfølging i etablering og drift i de første fasene.
- Tilgang til nettverkssamlinger hvor man deler læring og erfaring for å videreutvikle metodikken sammen.

Å knytte seg til Norge Unlimited gir tilgang på nyttige ressurser for å sette opp en lokal nabolagsinkubator, tilgang på en etablert metodikk med tilhørende verktøy og faglig oppfølging. Dette vil gi et godt grunnlag for å invitere inn lokale ildsjeler med ideer til løsninger på sammensatte problem i eget nærmiljø.

Med andre ord; ved å koble seg til Norge Unlimited får man tilgang på en metodikk for stedsbasert og personfokusert sosialt entreprenørskap, som er grundig utprøvd med gode resultater. Samtidig blir man en del av et nettverk der man er med på å videreutvikle metodikken gjennom samskaping, med basis i egne erfaringer.

Støtte og oppfølging fra Norge Unlimited må i utgangspunktet finansieres av hver enkelt nabolagsinkubator. Norge Unlimited er samtidig ment som en plattform der man i fellesskap kan sikre finansiering og framtidig støtte for tilknyttede nabolagsinkubatorer.

Bakgrunn

En lokal Unlimited kan defineres som: «En nabolags-inkubator som støtter lokale ildsjeler med innovative ideer, i å løse lokale sosiale utfordringer, gjennom etablering og videre drift av inntektsgenererende bedrifter med ideell form og sosiale formål».

« Hva om talentene og kreativiteten vi trenger for å skape og vedlikeholde et levende sted, allerede eksisterer lokalt. Og det eneste som må tilføres er gode vilkår for at de skal bli tatt vare på og få lov til å vokse? »

- Umberto Crenca

I Nabolagsinkubatoren blir lokale ildsjeler, uansett hvem de er og hva de brenner for, invitert til å utvikle lokale løsninger på konkrete utfordringer. De må kartlegge hvordan de kan generere inntekt og hvordan denne kan brukes til beste for målgruppen og det sosiale formålet. Denne tilnærmingen gir ildsjelene kunnskap om **sosialt entreprenørskap** og kompetanse som **sosiale entreprenører**.

UnLtd og Impact Hub som inspirasjon

Metodikken bak Tøyen Unlimited ble inspirert av UnLtd. i Storbritannia i kombinasjon med sosiale arbeidsfellesskap som Impact Hub. **UnLtd** har et fond på 1 milliard NOK. Det ble etablert for 16 år siden med mål om å støtte sosialt entreprenørskap over hele Storbritannia. Siden oppstarten har organisasjonen samlet og systematisert data om hva som fungerer for de som får støtte og for samfunnsutfordringene de vil løse.

Norge Unlimited har hentet det sterke fokuset på individet og konseptet med pakker fra UnLtd. Der UnLtd. bruker begrepene 'awardee' og 'award', bruker Norge Unlimited begrepene 'unlimiter' og 'pakke'.

Impact Hub er et globalt nettverk av arbeidsfellesskap med fokus på å løse samfunnsutfordringer. I Norge finnes en Impact Hub i Bergen. Fra Impact Hub har Norge UNlimited hentet det å samle lidenskapelig engasjerte mennesker i et felles lokale, for å finne nye løsninger på samfunnsutfordringer.

Metodikken bak Norge Unlimited er basert på en kombinasjon av inspirasjon fra UnLtd. og Impact Hub, tilpasset en norsk kontekst med et forsterket lokalt fokus gjennom områdeløft.

Innovasjon i et områdeløft

Initiativtakeren til Tøyen Unlimited var Sarah Prosser som på den tiden jobbet som spesialrådgiver i sosialt entreprenørskap og innovasjon for Områdeløft Tøyen, en satsing styrt av Bydel Gamle Oslo og finansiert som et spleiselag mellom Oslo kommune og staten.

Prosser hadde jobbet i flere år med å overføre og koble kunnskap om sosialt entreprenørskap fra hele verden inn i en norsk kontekst. Hun var særlig inspirert av eksempler der stedsbasert og personfokusert sosialt entreprenørskap hadde gitt

beboere i utsatte områder nye muligheter til å bygge en bedre framtid for seg selv og sine naboer.

Hun mente at nøkkelen var å se absolutt alle som ressurser, som kun trengte litt støtte for å få ut eget potensiale.

Tøyen Unlimited begynte som en pilot for utvikling av metodikk i 2015. Dette var ett av mange tiltak og prosjekter knyttet til Områdeløft Tøyen. Bydelen var hovedbidragsyter under utvikling og oppstart. I tillegg til at Sarah Prosser jobbet med prosjektet fikk Tøyen Unlimited gratis tilgang til et rom i den offentlig disponerte bygningen som etter oppussing ble til Aktivitetshuset K1.

Tidlig partnerskap

Partnership for Change (PfC) var den første eksterne bidragsyteren – founding partner - som finansierte tildelingen av de første pakkene. Uten bidraget fra Partnership for Change ville det ha vært vanskelig å ha det økonomiske grunnlaget på plass for å sette i gang.

Gjensidigestiftelsen bidro med økonomisk støtte til Tøyen Unlimited tidlig i 2016 og igjen i 2017. De første midlene ble i hovedsak brukt til å etablere den fysiske infrastrukturen i nabolagsinkubatoren; møblene, projektor, printer mm. I tillegg dekket de pakker og muligheten til å hente inn fagekspertise som støttet både ansatte og unlimitere under oppbygging og utvikling av modellen.

Fra offentlig tiltak til selvstendig forening

I dag er Tøyen Unlimited en uavhengig ideell organisasjon, stiftet som egen forening i 2016. Dette var et strategisk valg som ble gjort fordi en selvstendig ideell organisasjon kan søke støtte fra ulike stiftelser og andre bidragsytere som ikke kan støtte offentlig aktører og tiltak. Tøyen Unlimited beholder den tette koblingen til Bydel Gamle Oslo og Områdeløft Tøyen og Grønland[1] gjennom samlokalisering og en partnerskapsavtale som forplikter aktørene til gjensidig samarbeid.

Tøyen Unlimited har lokaler i 1. etasje av Aktivitetshuset K1 i Kolstadgata 1 på Tøyen i Oslo. Aktivitetshuset K1 er siden åpningen i 2017 etablert som en åpen møteplass for beboere i nabolaget. Det er drevet av Bydel Gamle Oslo ved Områdeløft Tøyen og Grønland. K1 har over 7000 besøkende hver måned som driver med ulike aktiviteter og besøker ulike offentlige tjenester som frivilligsentral, frisklivssentral, Link-kontor, ungdomskafe og K1 ungdomsklubb. Tøyen Unlimited, og unlimiterne som jobber der, er gjennom denne lokaliseringen i tett kontakt med både offentlige tjenester og innbyggerne i lokalsamfunnet de jobber med.

1 I 2017 ble Områdeløft Tøyen utvidet til å også innbefatte Grønland.

Sosialt entreprenørskap

Det er ingen allment akseptert definisjon av sosialt entreprenørskap, verken i Norge eller internasjonalt. En måte å definere det på er gjennom individene som kaller seg selv sosiale entreprenører. Dette er mennesker som vil løse en eller flere samfunns-utfordringer ved å tenke nytt - de er innovative og entreprenørielle. De etablerer bedrifter, aktiviteter, bevegelser, eller finner andre metoder for å påvirke samfunnet og systemet slik at endring skjer.

En sosial entreprenør tar i bruk nye metoder og nye løsninger for å løse samfunnsmessige problemer. Det de driver med er sosialt entreprenørskap.

En tverrdepartemental arbeidsgruppe etablert av Arbeids- og sosialdepartementet skrev rapporten "Samarbeid om sosialt entreprenørskap" i 2018. De oppsummere sin forståelse av sosialt entreprenørskap slik: **Sosialt entreprenørskap handler således kort oppsummert om å utvikle og ta i bruk nyskapende og bærekraftige løsninger på sosiale og samfunnsmessige problemer. Sosialt entreprenørskap oppstår og utvikles på ulike måter.**

De sier videre at:
Sosialt formål, nyskapende løsninger, forretningsmessige metoder og levedyktig/bærekraftig forretningsmodell er etter arbeidsgruppens vurdering kjennetegn som gjør samarbeid med sosiale entreprenører relevant og interessant både for stat og kommune.[2]

Fokuset på forretningsmessige metoder og en levedyktig/bærekraftig forretningsmodell tar oss videre til den sosiale virksomheten.

2 "Samarbeid om sosialt entreprenørskap", Rapport fra tverrdepartemental arbeidsgruppe, 2018, Utgitt av Departementene, Publikasjonskode: A-0046 B

Den sosiale virksomheten

Sosial virksomhet brukes for å referere til den forretningsmessige organiseringen av den aktiviteten som drives av sosiale entreprenører.

EU-kommisjonen definerer sosiale foretak etter tre dimensjoner;

A) den entreprenørielle eller forretningsmessige

B) den sosiale

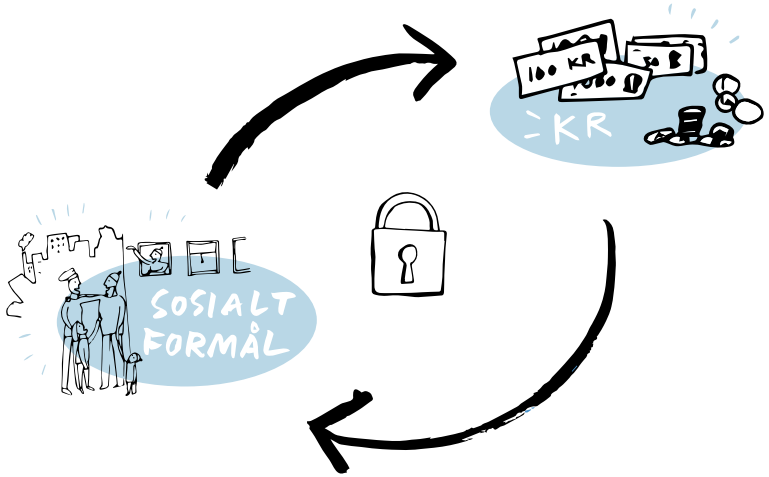
C) organisering (governance).

Basert på dette forstår de sosiale foretak som de som:

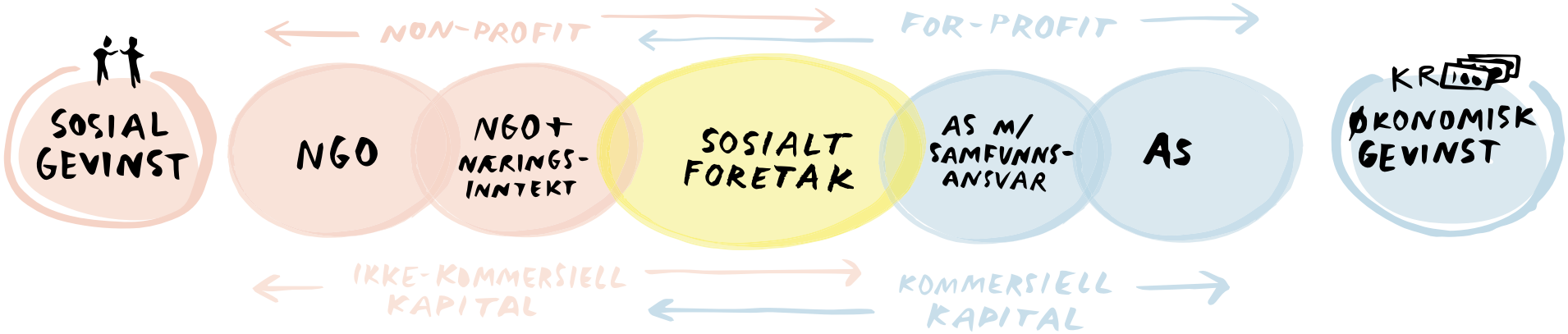
1. **Har et sosialt mål som formålet med sin kommersielle virksomhet, ofte med en høy grad av sosial innovasjon.**

2. **I hovedsak reinvesterer overskudd i det sosiale målet.**

3. **Gjennom organisering av eierskap reflekterer foretakets sosiale mål. Enten ved å basere seg på demokratiske eller deltakende prinsipper, eller fokusere på sosial rettferdighet.**[3]



3 EU-kommisjonen om social enterprises: http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en



I flere land har man egne juridiske enheter for sosiale virksomheter som: samfunnsinteresse-selskap (Community interest company, CIC) i Storbritannia og selskap med sosialt formål (sociétés à finalité sociale, SFS) i Belgia. I tillegg til disse er det egne selskapsformer for sosiale kooperativer i flere europeiske land. Sosiale virksomheter kan være alt fra små grasrotbedrifter til store konserner med flere tusen ansatte.

I Norge har vi foreløpig ingen egen selskapsform for sosiale virksomheter. Unlimitere etablerer derfor virksomhetene sine som forening, samvirke, stiftelse eller AS. Det sosiale og ideelle ved virksomheten defineres gjerne gjennom vedtekter. For Norge Unlimited er det viktig å sikre at virksomhetene som etableres, skiller seg fra rent kommersielle virksomheter med et sosialt formål.

Å etablere og drive en sosial virksomhet handler om å kombinere forretningsutvikling med sosial endring og rettferdighet. Og sørge for at det er samfunnet, og ikke aksjeeiere, som får utbytte av overskuddet som genereres i virksomheten.

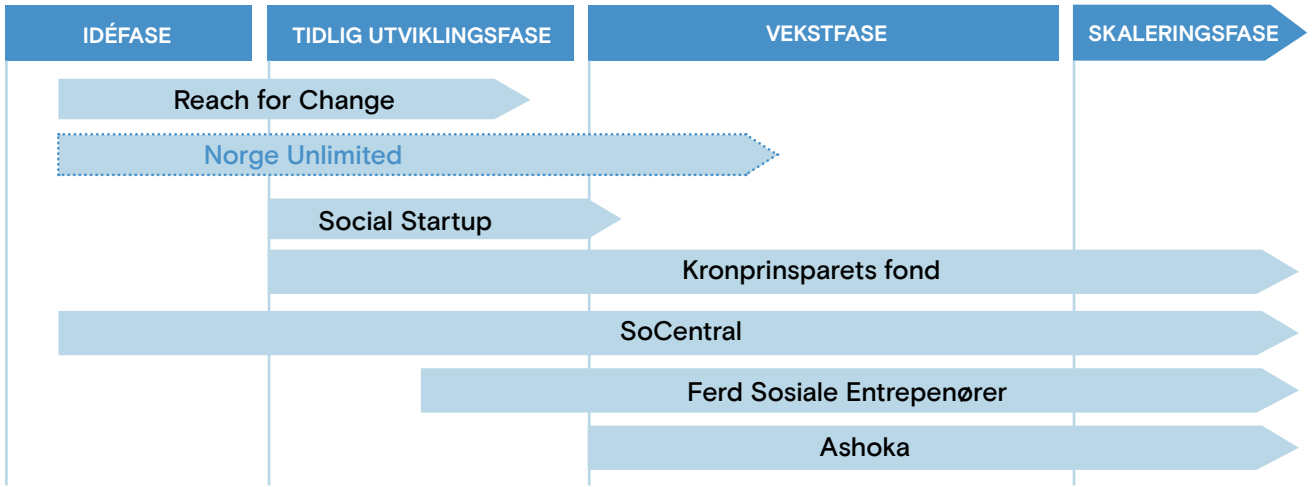
Man snakker ofte om at en sosial virksomhet jobber med en dobbel bunnlinje. Altså at virksomheten måles både på økonomiske resultater og på samfunnseffekten den leverer på sitt sosiale formål. Det er etterhvert også blitt mer og mer vanlig å snakke om en trippel bunnlinje, der miljø utgjør den tredje bunnlinja.

Det er et mangfoldig felt å operere i. Men det er også et felt som endrer menneskers liv på ulike måter ved at ildsjeler får muligheten til å skape økonomisk aktivitet og etablere egne arbeidsplasser. Ofte er det arbeidsplasser som inkluderer flere, og gir økt livskvalitet og bedre helse til både ansatte, brukere og kunder. Og det involverer gjerne tjenester eller andre løsninger som gagner de mest sårbare i et lokalsamfunn.
Denne måten å forstå og drive sosiale virksomheter bidrar i tillegg til å løfte det sosioøkonomiske grunnlaget i et utsatt område, gjennom å reinvestere profitt lokalt i det sosiale formålet.

Økosystem for sosialt entreprenørskap i Norge

Det er flere organisasjoner som jobber med å fremme og støtte sosialt entreprenørskap i Norge i dag. I tillegg til Norge Unlimited finner vi blant andre Reach for Change, Ashoka, SoCentral, Ferd Sosiale Entreprenører, TD Veen og Kronprinsparets Fond.

De ulike aktørene har overlappende tilnærminger og tilbyr støtte i ulike faser. Til sammen er det på vei til å bli et utfyllende økosystem for støtte til sosiale entreprenører fra ide til skalering. Norge Unlimited tilbyr i hovedsak støtte i tidligfase knyttet til idé, etablering og utvikling av sosiale foretak.



I Norge ser vi i dag en økning både i antall sosiale virksomheter og støtteorganisasjoner for sosiale entreprenører. Noen av årsakene kan være:

- En økt forståelse av at dette er en framtidsrettet måte å drive en virksomhet på – flere ønsker å sette mennesker og kloden på lik linje med profitt.
- At flere selv har erfart eller sett et problem som de vil løse, for seg selv og andre, på en solidarisk måte.
- Inspirasjon fra andre sosiale vir somheter.
- At det finnes flere støtteordni ger som støtter sosialt entreprenørskap.
- At det stilles større krav til at tradisjonelle veldedige og frivillige organisasjoner må generere en større del av inntekten selv for å overleve.
- At engasjerte i ideell aktivitet ønsker å utvikle en bærekraftig økonomisk virksomhet for å unngå å være avhengig av søknadsskriving, usikker utdeling av tilskudd, frivillighet og donasjoner.

Unlimited-modellen

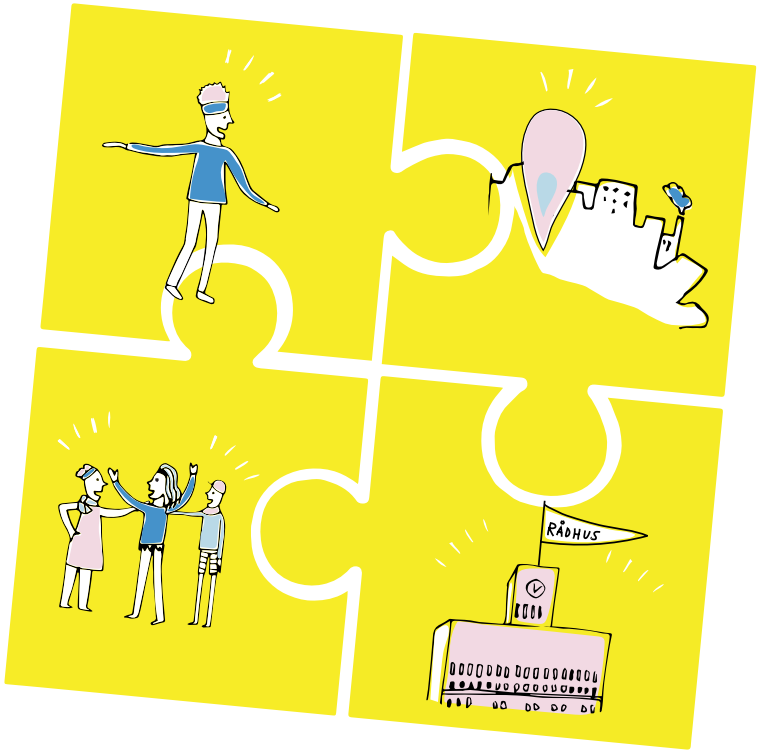
Norge Unlimited har utviklet en modell for å jobbe med sosialt entreprenørskap som er unik ikke bare i norsk, men også i global sammenheng.

Modellen har en person- og ressursbasert tilnærming til nabolags- og nærmiljøutvikling ved bruk av sosialt entreprenørskap. Den er basert på likeverd og tilgjengelighet. Det skal være lav terskel for å delta og føle seg velkommen.

Modellen er basert på fire prinsipper:

1. **Fokus på person** framfor forretningsmodell
2. **Stedsbasert tilnærming**
3. Det **sosiale formålet** kommer alltid først
4. **Samspill med det offentlige**

Man vil finne igjen deler av modellen og enkelte av prinsippene hos andre som jobber med sosialt entreprenørskap, men kombinasjonen som til sammen utgjør modellen er unik for Norge Unlimited, og antas å være en viktig del av årsaken til de positive effektene som modellen har ført til så langt.



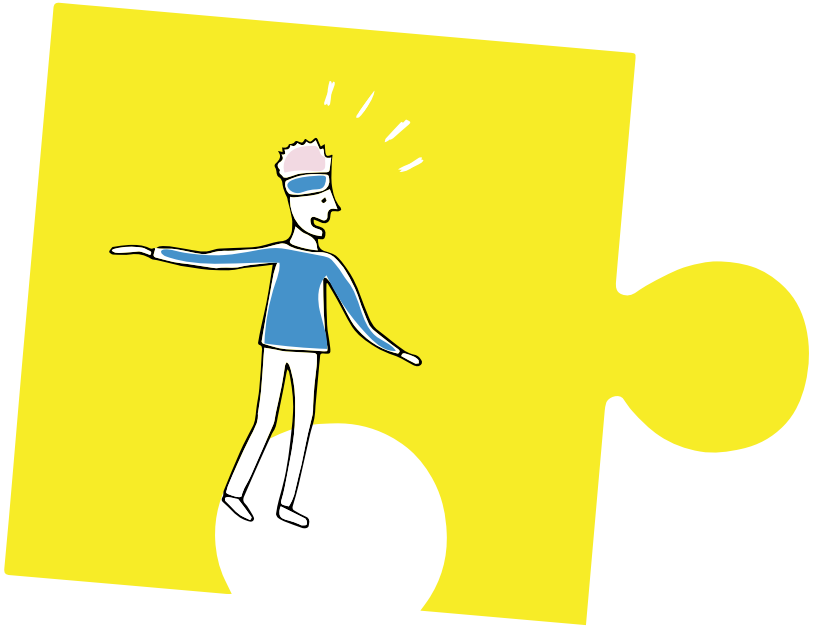
4 prinsipper

Unlimited-modellen er basert på disse fire hovedprinsippene:

1 Fokus på person

I Unlimited-modellen satser vi på individet, ikke på en idé, organisasjon eller bedrift. Unlimited støtter ildsjeler med innovative idéer til hvordan sosiale utfordringer i nærmiljøet kan løses gjennom sosialt entreprenørskap med lokal forankring. Gjennom Unlimited hjelper man enkeltmennesker til å etablere virksomheter for å håndtere sosiale utfordringer de selv er opptatt av i eget nærmiljø. Slik styrkes både lokal tilhørighet, sosial kapital og motstandskraft.

Personer som ønsker å starte en sosialt virksomhet for å løse et sosialt problem kan søke om å delta. Nabolagsinkubatoren har et styre som regelmessig vurderer og godkjenner søknader. De som søker skal oppleve å bli sett, hørt og trodd på for sine ideer til løsninger på lokale utfordringer. De som blir unlimitere er ofte utradisjonelle og ressurssterke mennesker som brenner for en sak de kjenner gjennom egen livserfaring. Det er disse personene og deres engasjement som blir støttet gjennom Unlimited-modellen.



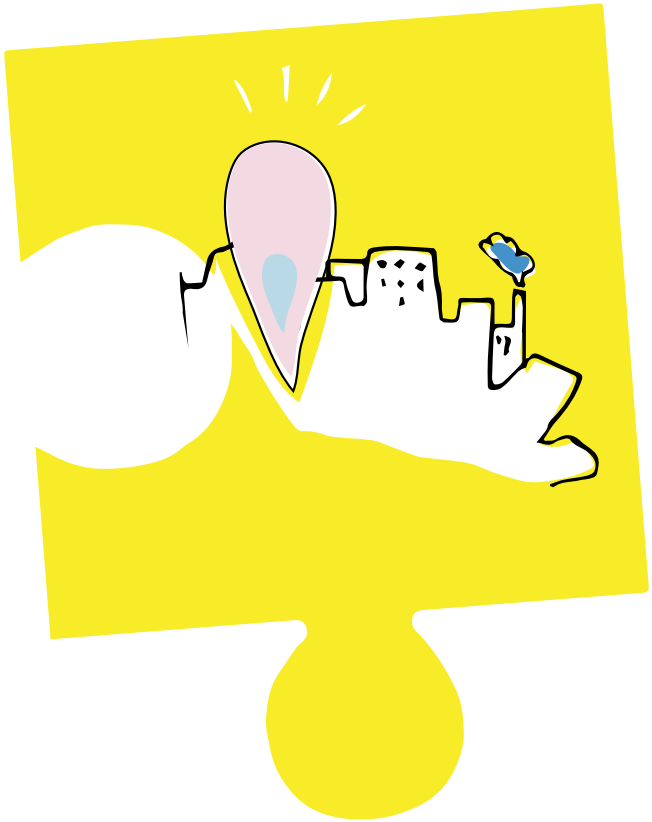
2 Stedsbasert tilnærming

Unlimited handler om å finne lokale løsninger på lokale utfordringer. Den viktigste ekspertisen på problemer og løsninger kommer fra nabolaget selv. Det er beboerne som forstår problemene gjennom egen eller nær erfaring, og det er de som har de mest treffsikre løsningsforslagene.

Å ha et felles mål – det gode nabolaget – samler de som jobber med innovative metoder for å få det til gjennom Unlimited. Dette skaper et unikt fellesskap og solidaritet sammenlignet med andre former for arbeidsfellesskap.

Flere oppdager at det er nabolaget som er enheten for sosial endring, og at individrettede eller byomfattende tiltak for levekår og andre sosiale forbedringer ikke er nok alene. Det er nabolaget og nærmiljøets stemning og sammensetning som skaper muligheter og gode liv.

Ofte er de utfordringene en unlimiter jobber med å løse, lokale utslag av sammensatte og systemiske utfordringer. Det betyr at de løsningene som kommer fram lokalt har en generell relevans. Og at gode løsninger lokalt kan påvirke endring også andre steder og på systemisk nivå.



3 Sosialt formål først

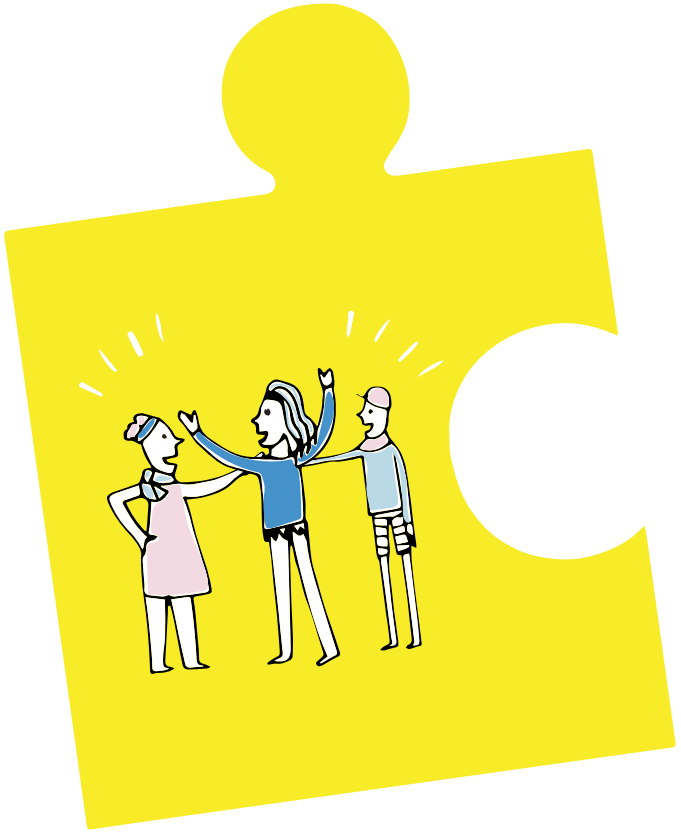
Alle sosiale virksomheter tilknyttet Unlimited drives først og fremst for å nå sine sosiale formål. Den forretningsmessige virksomheten og økonomisk inntjening er verktøy for å realisere dette.

For å sikre at det sosiale målet settes først, er det begrensninger i hva virksomheter som etableres i tilknytning til Unlimited kan gjøre med overskuddet. Foreninger og stiftelser har i utgangspunktet ikke mulighet til å dele ut utbytte eller privat profitt. I et AS eller samvirke kan man lage en profittlås i vedtektene. Dette er en vedtekt som begrenser muligheten til å ta ut utbytte og sikrer at overskuddet reinvesteres for å styrke det sosiale formålet.

Det sosiale formålet styrkes ytterligere ved at en sosial virksomhet, som kommuniserer dette kan trekke flere frivillige og tilskudd rettet mot ideelle organisasjoner, enn en typisk kommersiell bedrift kan.

I tillegg betyr økningen i interessen for å investere i samfunnseffekt (impact investing) at det vokser fram et marked der sosiale virksomheter kan trekke investorer som ikke er interesserte i vanlige kommersielle selskap. Dvs. at det kan bli en fordel, heller enn en ulempe, å velge en utradisjonell selskapsform som beskytter den sosiale gevinsten.

Den bakenforliggende tanken er at når den sosiale virksomheten lykkes så tjener både nabolaget og hele samfunnet på det.

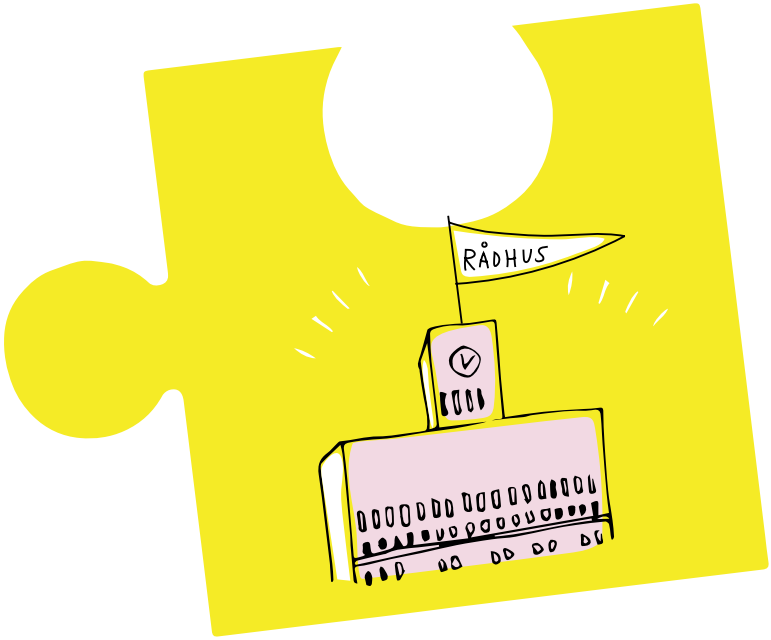


4 Nærhet til det offentlige

En lokal Unlimited-avdeling vil ofte være initiert av det offentlige, gjerne i tilknytning til en områdesatsing som har midler rettet mot innovasjon og initiativer nedenfra. Det vil være en fordel med et samarbeid med flere partnere for å etablere en samskapende kultur og sikre tilgang til flere ressurser.

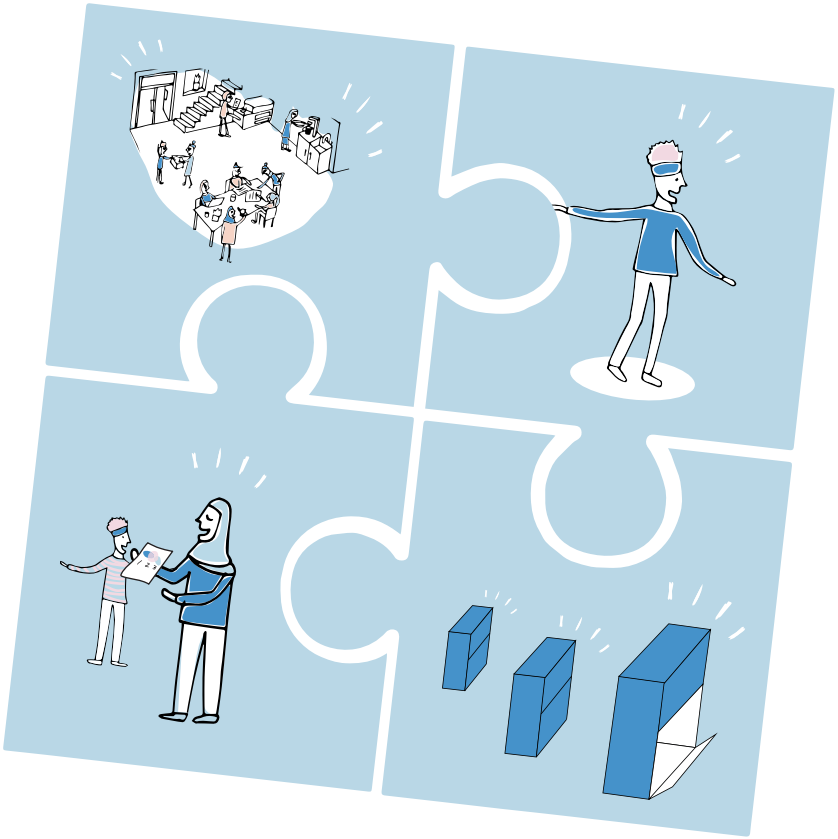
Uavhengig av dette kan initiativet til å etablere en nabolags-inkubator komme fra privat, offentlig eller ideell sektor. Koblingen og nærheten til det offentlige er nødvendig for å bygge tillit og øke sjansen for framtidig vinn-vinn-samarbeid.

Modellen er utviklet for å styrke og komplementere lokale offentlige innsatser og tjenester, ved at sosiale entreprenører deler problem-forståelse og samskaper løsningsalternativer med offentlig sektor.



Nabolagsinkubatoren

Når vi refererer til en lokal Unlimited så kaller vi det en nabolagsinkubator. Men en nabolagsinkubator er ikke bare de fysiske lokalene, det er også deltakerne selv, støttespillerne de får tildelt og den økonomiske og sosiale støtten unlimiterne får.



4 elementer i nabolagsinkubatoren

De fire elementene som til sammen utgjør en nabolagsinkubator er:

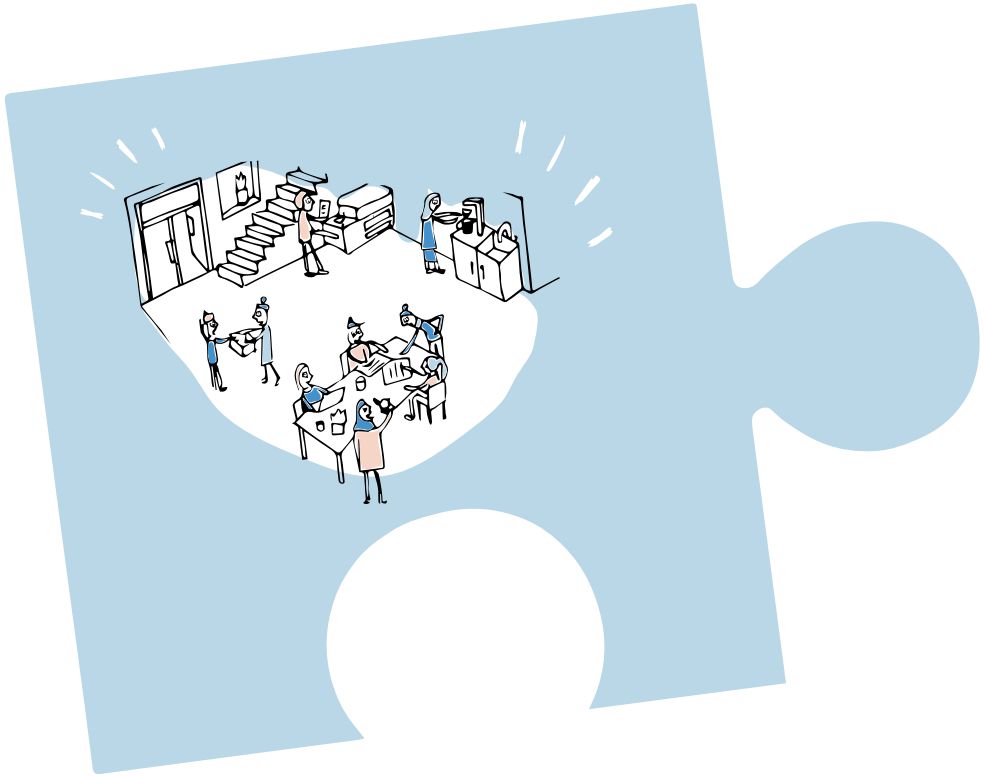
1. **Nabolagsinkubatoren** - stedet der det skjer
2. **Unlimiteren** - fra ildsjel til sosiale entreprenør
3. **Støttespilleren** - får fram det beste
4. **Pakkene** - mer enn bare penger

1 Nabolagsinkubatoren - stedet der det skjer

En nabolagsinkubator er et fysisk sted i nabolaget der lokale ildsjeler og sosiale entreprenører kan komme for å jobbe med å løse lokale utfordringer. Her er det gratis arbeidsstasjoner, kontorer, møterom og tilgang på det man trenger av infrastruktur som internett og kopimaskin. Det er et sted der man i tillegg til å jobbe kan ha møter, delta på kurs og verksteder, og få personlig oppfølging.

Et gratis tilbud er viktig for å gi lik tilgang til alle i området, slik at også de som ikke kan leie arbeidsplass eller jobbe på kafe en hel dag også har mulighet til å bruke den. Dette styrker også unlimiterne og andre som jobber i nabolagsinkubatoren ved at man får et større nettverk, og innsyn i flere initiativ og prosesser i nabolaget.

Inkubatoren er et sted der man får den støtten som trengs for å sette ideéne ut i livet, i et trygt og åpent miljø som inspirerer, motiverer og skaper nettverk. Slik skapes gode vekstforhold for lokale ildsjeler som ønsker å drive med sosialt entreprenørskap.



Nabolagsinkubatoren er stedet hvor Unlimitere utvikler egen kompetanse, og det er her menneskelig kapital og kompetanse bygges. Dette skjer på flere måter.

- Ved å jobbe i nabolagsinkubatoren er man med på å utvikle likestilte nettverk mellom unlimitere. Noen av de beste rådene og tipsene får man av de som går eller har gått gjennom den samme prosessen som en selv.
- Det er en trygg og uformell arena for å prøve ut ideer, innsalg, presentasjoner og annet materiale.
- Det er her man møter støttespilleren sin.
- Det oppstår koblinger på tvers med andre aktører som bruker inkubatoren. Man møter andre sosiale entreprenører og får tilgang til deres kunnskap og erfaringer.
- Man blir eksponert for og lærer om sosialt entreprenørskap.
- Det arrangeres nyttige kurs og verksteder.
- Man kan invitere eksterne aktører til møter "på hjemmebane".
- Man knytter kontakter med eksterne nettverk og ressurser gjennom organiserte arrangementer og uformelle møteplasser.
- Man får en identitet som sosial entreprenør ved å være tilknyttet nabolagsinkubatoren.

Har en unlimiter ledig kapasitet kan denne også leies ut til andre sosiale entreprenører som skaper effekt i nabolaget, men ikke er unlimitere av ulike årsaker. Disse tar med seg erfaring, inspirasjon og nettverk. For eksempel leier de sosiale entprenøreneBydelsmødre lokaler i nabolagsinkubatoren Tøyen Unlimited.

Alle som jobber i en nabolagsinkubator har et ønske om å gjøre nabolaget til et bedre sted å bo. Dette felles målet gir en drivkraft og solidaritet som til sammen skaper nye muligheter og koblinger utover de enkelte tiltak og virksomhetsideer. Her møtes man, jobber side om side, spør hverandre om råd, inspirerer og engasjerer hverandre. Man deler erfaringer og lærer av andre. I noen tilfeller er man hverandres første betalende kunder og kan teste ut reaksjoner og forventninger i markedet.

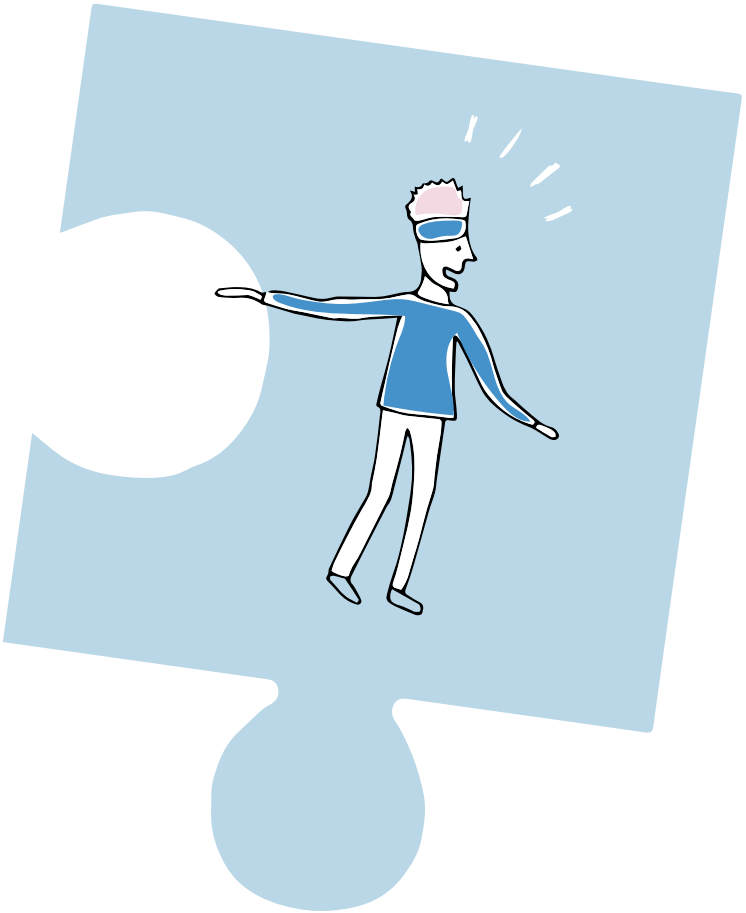
2 Unlimiter: Fra ildsjel til sosial entreprenør

Unlimited-modellen har en personbasert tilnærming. Fokuset er på personer som brenner for å finne gode løsninger på sosiale utfordringer. Og dermed - enten de er klar over det eller ikke - har lyst til å bli sosiale entreprenører.

For å bli tildelt en pakke og bli en unlimiter må man presentere ideen sin, oppfylle kriteriene for opptak og bli godkjent av styret til den aktuelle nabolagsinkubatoren.

Fokuset på person framfor forretningsidé gjør at en unlimiter noen ganger utvikler andre løsninger, på andre områder, enn den ideen man i utgangspunktet startet med. Med fokuset på personen og det sosiale formålet vil unlimiteren likevel hele tiden utvikle menneskelig kapital og skape sosial verdi, selv om ideen har endret seg underveis.

I utgangspunktet er det tenkt at en unlimiter skal ha full tilgang til den definerte støtten i hver pakke i ett år. Men det er viktig med en viss fleksibilitet gitt at tiden det tar å utvikle en ide og etablere en virksomhet, vil være ulik for den enkelte unlimiter. Dette avhenger av flere faktorer som for eksempel kapasiteten til unlimiteren, ideens kompleksitet og modenhet i markedet. **Det er programmet som skal følge unlimiteren, ikke unlimiteren som skal følge programmet.**



De aller fleste som gjennomfører Unlimited sitt program kjennetegnes ved at de er engasjerte, kreative, empatiske, solidariske, ofte sta og de får ting gjort. Ved å kalle dem unlimitere understreker vi det ubegrensede talentet og kreativiteten som finnes i hver eneste unlimiter som individ, og de ubegrensede mulighetene for endring som finnes i ideen de har og den sosiale virksomheten de etablerer for å realisere denne.

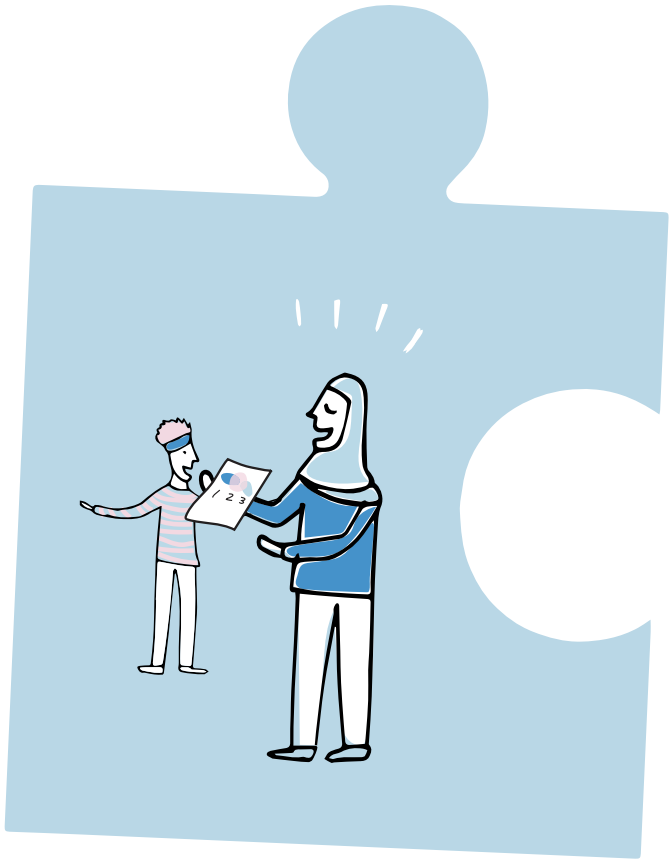
Når man ikke lenger bruker Unlimiteds støttetilbud blir man en Unlimiter alumni.

3 Støttespilleren - får fram det beste

Ved siden av andre unlimitere er støttespilleren den viktigste personen unlimiterne møter i en nabolagsinkubator. En støttespiller er en ansatt som unlimiterne kan henvende seg til med konkrete utfordringer og problemstillinger. Støttespilleren gir råd og veiledning og skal hjelpe unlimiteren med å få fram det beste i seg selv.

Det er en grunnleggende forutsetning at støttespilleren er der for å støtte kreativiteten, talentet og den særegne kunnskapen som finnes i hver enkelte unlimiter. Unlimited støtter det positive i alle som er med, i kontrast til en tilnærming med fokus på problemer som folk får hjelp til å løse.

Hvor mye og hvilken type støtte hver unlimiter trenger vil også være individuelt. Noen trenger veldig mye støtte, slik at støttespilleren følger etableringen av virksomheten svært tett, mens andre vil jobbe mer uavhengig, og vil kun trenge hjelp i spesifikke situasjoner. Uavhengig av behovet for støtte er det støttespilleren sitt ansvar å til enhver tid ha oversikt over behov hos hver enkelt unlimiter og status for hver enkelt virksomhet.

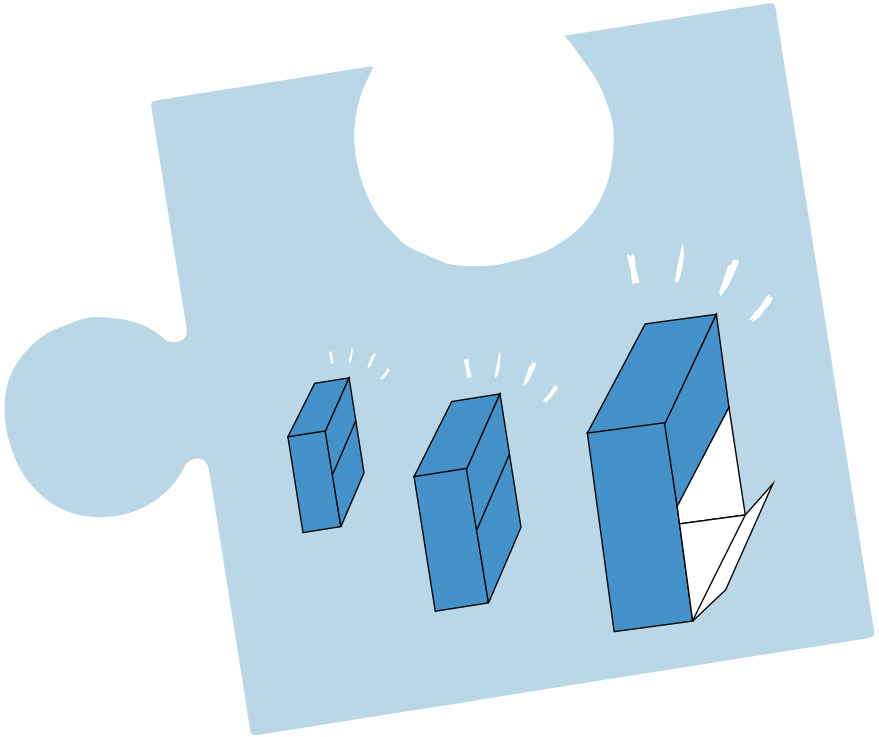


4 Pakkene - mer enn bare penger

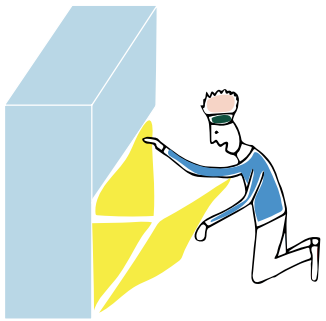
Pakkene som deles ut i Unlimited-modellen er satt sammen av en beskjeden økonomisk starthjelp i kombinasjon med systematisk faglig og personlig støtte. Alle pakkene gir tilgang til gratis arbeidsplass i nabolagsinkubatoren med tilhørende aktiviteter, mulighet for deltakelse i likestilte nettverk og personlig oppfølging av en støttespiller.

Unlimiteren er selv ansvarlig for å utnytte mulighetene i pakken sin så godt som mulig. Jo mer tid og energi unlimiteren legger i prosjektet sitt, desto mer utbytte vil pakken gi. De som er aktivt tilstede hevder ofte at den økonomiske støtten er den minst viktige av ressursene man får tilgang til i en pakke.

Pakkene har tre nivåer. Man kan i utgangspunktet søke om det nivået man tror passer best for seg, men de alle fleste starter med en Prøv det-pakke.

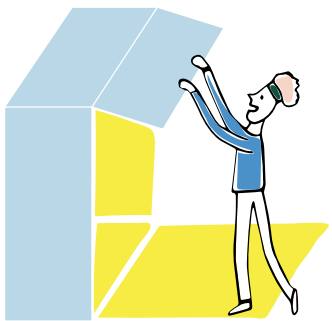


Prøv det!



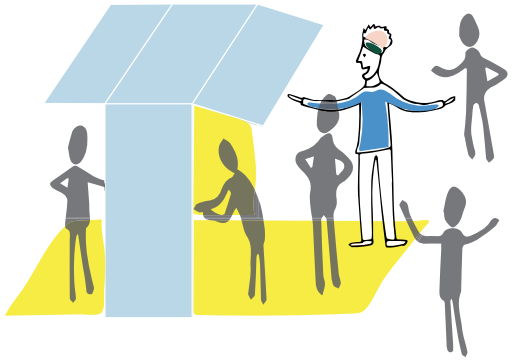
Pakken for de som er i tidlig fase av å etablere en sosialt virksomhet, eller bare har en god idé. Man har vanligvis ikke etablert virksomheten enda, og søker om Prøv det-pakke til idé- og konseptutvikling. Man får en pengesum på 10.000 kr og blir tildelt en egen støttespiller som hjelper til med å gå fra idé til sosial virksomhet. Gjennom tilgang til nabolagsinkubatoren med tilhørende fasiliteter får man gjerne den første kontakten med andre sosiale entreprenører og andre relevante aktører og nettverk.

Gjør det!



For de som er kommet i gang med virksomheten sin og er klar til å satse på dette fulltid, eller i hvert fall bruke et stort antall arbeidstimer på det. Gjør det-pakken gir støtte til å forsterke effekten og utvikle en mer robust forretningsmodell for den sosiale virksomheten. Pakken er på 50.000 kr og gir tilgang til fast kontorplass i nabolagsinkubatoren, der dette er tilgjengelig. I tillegg til støttespilleren blir man koblet med en mentor med konkret, relevant kompetanse og nettverk.

Bygg det!



Den siste pakken er ment for de som er godt i gang med en inspirerende, effektiv og vellykket sosial virksomhet. Her blir man koblet sammen med sosiale investorer, oppdragsgivere og andre bidragsytere som kan bidra til faglig utvikling og styrke virksomheten økonomisk, slik at den kan stabiliseres og skaleres.

«I Unlimited-modellen satser vi på individet, ikke på en idé, organisasjon eller bedrift. Unlimited støtter ildsjeler med innovative idéer til hvordan sosiale utfordringer i nærmiljøet kan løses gjennom sosialt entreprenørskap med lokal forankring.»

2. Start det!

Start det!

For å starte en lokal Unlimited trenger man et fysisk lokale til nabolagsinkubatoren, midler til de første pakkene, noen som kan fungere som støttespiller og en masse entusiasme og pågangsmot.

Man kan pilotere modellen med for eksempel tre Prøv det-pakker og en Gjør det-pakke, et rom i en offentlig bygning, og en kombinasjon av en stillingsbrøk i det offentlige og pro bono-ressurser i nabolagets nettverk.

Selv om man bare piloterer bør initiativtakeren ha grunnleggende kunnskap om Unlimited-modellen, og implementere prinsippene og elementene fra denne i så stor grad som mulig.

Det beste er selvsagt om man har mandat og ressurser til å så raskt som mulig etablere nabolagsinkubatoren på en måte som gir deltakende unlimitere forutsigbarhet, stabilitet og fullverdig støtte i henhold til modellen.

En del av Norge Unlimited

Norge Unlimited som plattform og nettverk med en felles metodikk er utviklet for å gjøre det lettere å planlegge, etablere og drifte en lokal Unlimited. I tilknytning til dette tilbyr Norge Unlimited en digital verktøykasse med felles ressurser som kan brukes og videreutvikles av alle i nettverket.

Støttespillere og andre ansatte

En nabolagsinkubator trenger i utgangspunktet bare en støttespiller og noe administrativ drift. I en oppstartsfase med få unlimitere kan begge disse funksjonene ivaretas av én person. Med flere unlimitere vil det være behov for flere støttespillere. Erfaringsmessig fra Tøyen Unlimited kan en støttespiller ivareta 10-15 unlimitere.

Den digitale verktøykassen har maler på stillingsutlysninger, stillingsbeskrivelser og arbeidskontrakter som kan tilpasses og brukes for å rekruttere og veilede støttespiller og andre ansatte. For støttespilleren vil personlige egenskaper være like viktig som formell kompetanse. Norge Unlimited kan være behjelpelig i prosessen med rekruttering, utvelgelse og ansettelser.

Kurs

Verktøykassen inneholder kurspakker for de som skal sette opp og drive en nabolagsinkubator. Kursene tar for seg rekruttering, organisering og temaer knyttet til Unlimited sin metodikk for sosialt entreprenørskap.

Før oppstart av en ny nabolagsinkubator anbefaler vi alle som skal ha en rolle i den å tilbringe minimum en hel dag sammen med Norge Unlimited sin koordinerende stilling påTøyen. Her får man en praktisk introduksjon til Unlimited-modellen for sosialt entreprenørskap.

Dette kan legges opp som et tilpasset heldagsverksted der man avhengig av bakgrunn og forkunnskaper jobber med temaer som kartlegging av lokale behov og ressurser, lokal tilpasning av modellen, hvordan rekruttere unlimitere, hvordan drive organisering, forholde seg til ansatte, støttespillere og eksterne partnere.

Målet med heldagsverkstedet vil ikke være å finne løsninger på alle disse problemstillingene, men å kartlegge status på de ulike utfordringene, hvilke ressurser som er tilgjengelig for å møte dem og definere behov for støtte og oppfølging fra Norge Unlimited.

Norge Unlimited vil også tilby kurs i ulike elementer av metodikken. Enkelte av disse vil utvikles som en del av den digitale verktøykassen, mens andre kan skreddersys og tilpasses lokale utfordringer.

Visuell profil

Norge Unlimited har en egen visuell profil som er kan tilpasses lokalt, og som går igjen i presentasjoner, grafikk, på hjemmeside og annet materiale. Det følger med en mal for logo slik at man kan lage sin egen lokale logo med tilhørende fargeprofil, og en guide til hvordan denne kan brukes.

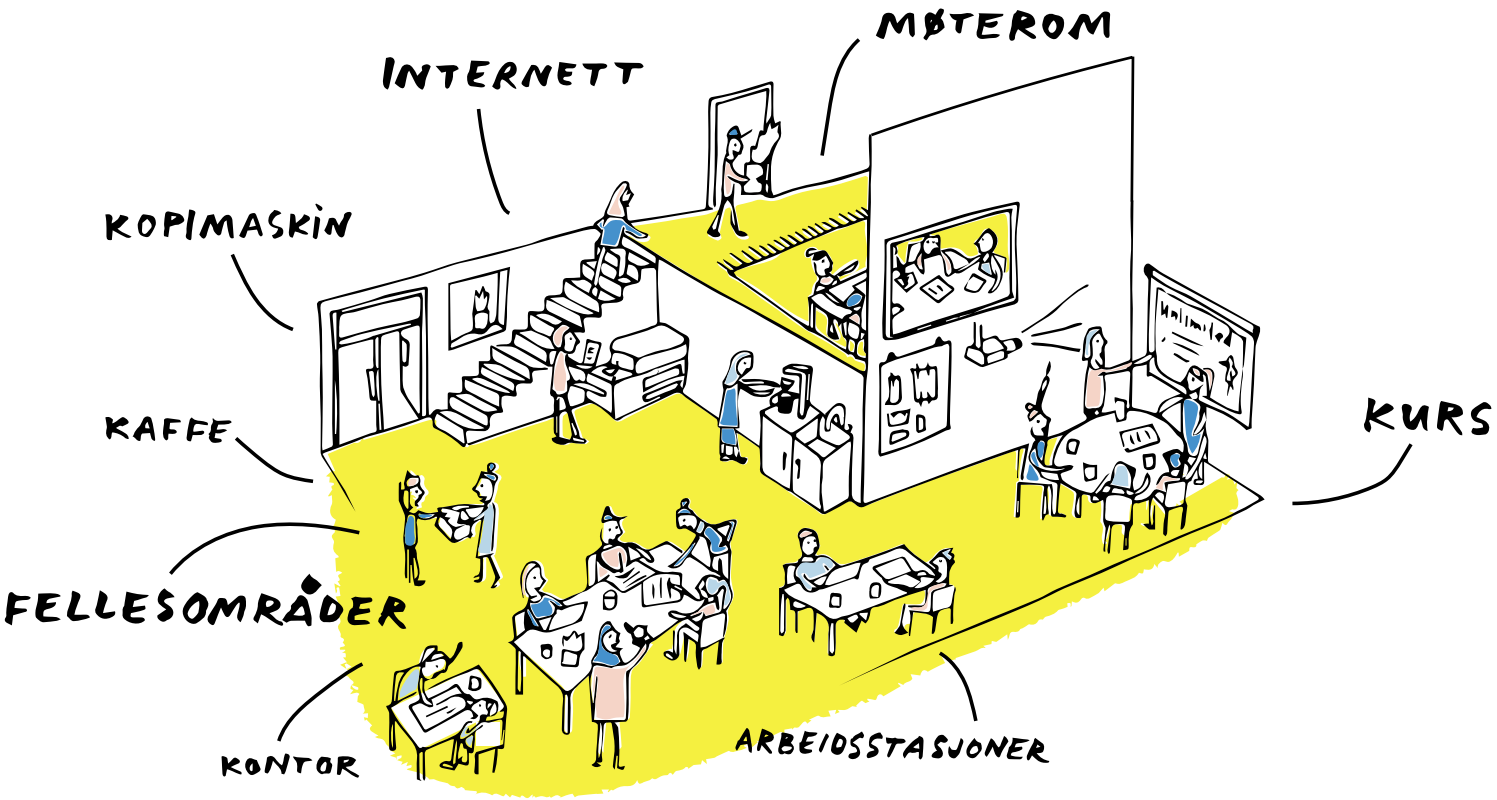
Lokaler

Norge Unlimited kan være med på befaring i lokaler og gi erfaringsbaserte råd om hvordan man best organiserer, innreder og driver den fysiske delen av nabolagsinkubatoren. Tøyen Unlimited har samlet mye kunnskap om ulike løsninger siden oppstart. Storhaug Unlimited har også vurdert mange ulike løsninger og kan bidra med innspill om prosessen og problemstillinger de har møtt på.

Lokalet kan ha en enkel standard, men bør ha en funksjonell infrastruktur med de fasiliteter man normalt forventer på en arbeidsplass. Dette inkluderer tilgang til internett, kopimaskin, møterom med presentasjonsmuligheter og mulighet for å lage kaffe og spise lunsj. Dette er en type infrastruktur man kan dele med andre, gjerne offentlige aktører.

Lokalet bør være tilgjengelig store deler av døgnet, siden sosiale entreprenører gjerne jobber utover vanlig arbeidstid. Unlimitere, særlig i tidligfase med prøv det-pakke, kombinerer ofte det sosiale entreprenørskapet med utdanning, jobb og annet frivillig arbeid.

Ideelt bør man ha et fellesrom, et møterom og arbeidsstasjoner som er adskilt fra disse. Dersom man starter i liten skala, kan det være mulig å kombinere disse lokalene i ett rom. Tøyen Unlimited startet slik, med et rom i tilknytning til områdeløft Tøyen sine kontorer og infrastruktur. Straks man oppnår en viss aktivitet vil det være nødvendig med egne møterom og arbeidsstasjoner.



Hovedlokalet

Hovedlokalet kan med fordel være et stort åpent rom. Dette rommet kan ha en blandet funksjon som møtelokale, lokale for faste samlinger og mindre arrangementer, og drop-in arbeidsstasjoner.

Tøyen Unlimited har god erfaring med å skape fleksibilitet i rommet ved å ha flere mindre bord som kan settes sammen til et stort møtebord. På den måten kan man tilpasse rommet ved å bruke bordene som møtebord midt i rommet, serveringsbord inntil vegg ved åpne arrangementer, eller sittegrupper og arbeidsstasjoner i kaféoppsett.

Lokalet bør ha fasiliteter for verksteder og presentasjoner som f.eks. whiteboard og projektor.

Møtelokale

I tillegg vil Unlimitere også ha behov for lokaler til mindre arbeidsmøter og møter med mulige samarbeidspartnere og andre eksterne aktører. Det er viktig for Unlimitere å kunne invitere til møter, og tilgang til et mindre møtelokale gjør at man slipper å blokkere hovedlokalet. Lokalet bør ha fasiliteter for verksted og presentasjoner som f.eks. whiteboard og projektor.

Delt kontor/arbeidsstasjoner

I tillegg til drop in-arbeidsstasjoner vil unlimitere ha behov for faste plasser. Dette kan være åpne arbeidsstasjoner for flere. Gjerne med tilknytning til hyller og skap slik at man kan oppbevare og ha lett tilgang til dokumenter og annet. Avhengig av kapasitet og behov kan dette være enten personlige eller delte plasser.

Det er avgjørende med en viss stabilitet, slik at man alltid kan forvente å finne en tilgjengelig arbeidsstasjon. Hos Tøyen Unlimited har de faste plassene vært forbeholdt unlimitere med Gjør det-pakker.

«En nabolagsinkubator trenger i utgangspunktet bare en støttespiller og noe administrativ drift. I en oppstartsfase med få unlimitere kan begge disse funksjonene ivaretas av én person. Med flere unlimitere vil det være behov for flere støttespillere. Erfaringsmessig fra Tøyen Unlimited kan en støttespiller ivareta 10-15 unlimitere.»

3. Driv det!

Driv det!

Straks man er i gang med daglig drift øker mengden oppgaver som må ivaretas i tillegg til støtte til unlimiterne, og økonomisk og administrativ drift. Dette kan være arbeid med ulike nettverk for å styrke nabolagsinkubatoren, aktiviteten i denne og unlimiterne som jobber der, og synliggjøring av nabolagsinkubatoren og Unlimited-modellen lokalt.

I en startfase og med et lite antall Unlimitere, kan disse oppgavene ivaretas av samme person. Straks man når et visst aktivitetsnivå er det en fordel om oppgavene fordeles mellom flere personer. Minimum en av disse bør ha som primæroppgave å være støttespiller for unlimiterne.

Denne håndboken vil ikke gå videre inn på økonomisk og administrativ drift, men heller se på det som er spesifikt for Unlimited-modellen, med et særlig fokus på unlimiterne og aktiviteter i nabolagsinkubatoren.

Ivareta Unlimitere

Unlimited-metodikken har en rekke metoder og verktøy for å sikre ivaretakelse av Unlimiterne. Dette inkluderer den personlige oppfølgingen fra støttespilleren, å tilrettelegge for en sosial og faglig infrastruktur i nabolagsinkubatoren, samt ulike verktøy for kompetanseutvikling.

Personlig oppfølging av Unlimiterne i hver avdeling skjer først og fremst gjennom støttespilleren, men også av eksterne mentorer for de som har fått en Bygg det-pakke.

Støttespillere

Hver Unlimiter blir fulgt opp av en støttespiller som er en del av staben i nabolagsinkubatoren. Støttespilleren har ansvar for å følge opp unlimiterne både når det gjelder sosialt formål og forretningsutvikling.

Støttespilleren er den viktigste personen for en unlimiter, og deres faste kontaktpunkt i nabolagsinkubatoren. Støttespilleren skal ha løpende, personlig oppfølging av den enkelte unlimiter og være tilgjengelig for store og små utfordringer som denne støter på.

Gjennom hele samarbeidet vil støttespilleren følge opp den enkelte unlimiter, bli kjent med personen og støtte den helhetlige utviklingen i prosjektet. Ofte vil støttespilleren også være den som tilbyr og gjennomfører kurs og verksteder i sosialt entreprenørskap og Unlimited-modellen.

Ulike unlimitere vil ha ulike behov for oppfølging. Det er derfor viktig med en tydelig forventningsavklaring mellom støttespilleren og hver enkelt unlimiter. Samtidig må støttespilleren være tilgjengelig og åpen for å endre oppfølgingen etter hvert som behovet til unlimiteren endrer seg.

Behovene til ildsjeler og sosiale entreprenører er svært varierende og følger ikke en regelmessig eller forutsigbar tidslinje. Den viktigste oppgaven til støttespilleren er derfor å lytte til unlimiteren og hjelpe denne med å utvikle egen styrke og eget potensiale.

Støttespilleren er en nøkkelfaktor for suksessfull implementering av Unlimited-modellen. Kompetanse og kapasitetsbygging av støttespillere basert på erfaringene fra Tøyen Unlimited og etterhvert andre nabolagsinkubatorer, er derfor noe av det viktigste Norge Unlimited tilbyr.

Mentorer

Unlimitere med Gjør det-pakke kobles opp mot eksterne, pro bono-mentorer. Avhengig av behov og ønsker hos unlimiteren kan dette være en etablert sosial entreprenør, en offentlig ansatt, en person med relevant faglig ekspertise, eller en annen kompetent rådgiver som kan hjelpe unlimiteren med et overordnet og helhetlig utenfra-blikk på den sosiale virksomheten.

Koblingen mellom en mentor og en unlimiter gir et gjensidig lærende partnerskap. På samme måte som unlimiteren lærer fra mentoren sine erfaringer og fagkunnskap, vil mentoren lære om nabolaget, sosialt entreprenørskap, innovative løsninger og få nye perspektiver fra unlimiteren.

Det å være mentor for en unlimiter skal være en engasjerende og lystpreget oppgave. Som mentor skal man lytte til unlimiteren og være en rådgivende dialogpartner som bidrar til å styrke unlimiteren sine egne løsninger. I tillegg til rådgivning er mentorens viktigste oppgaver å være en døråpner mot relevante kontakter og miljøer, og framsnakke unlimiteren for disse.

Forventet tidsbruk for en mentor er to timer i måneden: En time sammen med unlimiteren, og en time til å støtte arbeidet til unlimiteren på andre måter.

Det er den lokale nabolagsinkubatoren sin oppgave å etablere et faglig godt og variert nettverk av mentorer som forstår dennes rolle i unlimited-modellen.

Når man kobler en mentor med en unlimiter er det i tillegg til det faglige viktige at det er en god personlig kjemi og at mentoren får et eget engasjement for prosjektet til unlimiteren.

Sosial og faglig infrastruktur

Nabolagsinkubatoren er en arena for sosial og faglig infrastruktur. Det viktigste av dette skjer uformelt ved at flere, både unlimitere og andre, sitter sammen og jobber med lokale utfordringer og løsninger. Selv om man i utgangspunktet jobber med ulike utfordringer og temaer, vil disse ofte overlappe siden man jobber i samme nabolag. Man møter kanskje på samme type problemstillinger, og kan lære av hverandre og få hjelp til å utvikle egne løsninger og nettverk.

Uke-samling

En gang i uken samles alle de lokale Unlimiterne og støttespillerne for å dele utfordringer og positive opplevelser i en fasilitert samtale. Samlingen varer i en time og starter med at hver unlimiter gir en heispresentasjon på 10 til 20 sekunder av seg selv og sitt sosiale formål. Så forteller man om en utfordring og en positiv opplevelse man har hatt den siste uken. Til sammen skal hver unlimiter bruke ett til to minutter på dette.

Etter den innledende runden diskuterer man et aktuelt tema som er relevant for flere unlimitere. Ofte plukker man opp noe av det som har blitt sagt i presentasjonsrunden og trenger dypere inn i problemstillinger som er tatt opp her.

Det er ofte under denne samlingen at man får de meste interessante diskusjonene der unlimiterne hjelper hverandre med å reflektere over felles problemstillinger, utfordringer og deler løsningsforslag.

Likestilte nettverk

Noe av det viktigste som skjer i en nabolagsinkubator er at det utvikles likestilte nettverk. Et likestilt nettverk består av ulike aktører som er i samme situasjon, eller står overfor de samme utfordringene, og som gjennom uformell dialog og samhandling gjensidig styrker hverandre. På engelsk kaller man det gjerne “peer to peer” eller “P2P network”.

Det kan utvikle seg flere parallelle, likestilte nettverk i en nabolagsinkubator. På Tøyen har det dannet

seg to slike overlappende, likestilte nettverk. Det ene består av de som jobber der daglig innenforkontortid. Dette likestilte nettverket består av unlimitere og andre som bruker nabolagsinkubatoren, inkludert offentlig ansatte i Aktivitetshuset K1. Det andre likestilte nettverket består av de som kombinerer sitt sosiale entreprenørskap med skole, studier eller annet arbeid, og i hovedsak bruker nabolagsinkubatoren på kvelden.

Månedlige samlinger

En gang i måneden holdes det et åpent arrangement for alle som har lyst til å bli bedre kjent med nabolagsinkubatoren. Dette er en måte å vise fram arbeidet som skjer i nabolagsinkubatoren der man kan ta imot interesserte, invitere og utvide nettverk, og møte potensielle framtidig unlimitere i en uformell setting.

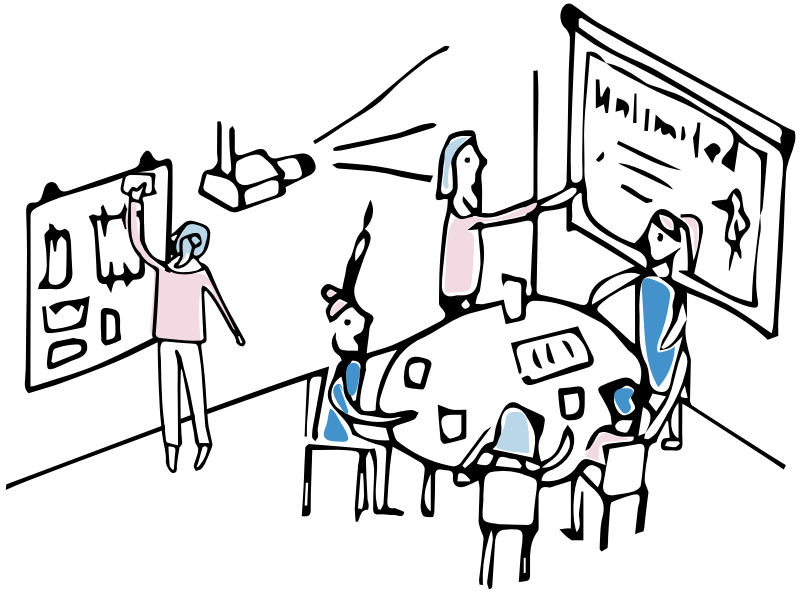
Hos Tøyen Unlimited kalles disse arrangementene “Te i Tuben”. Dette fordi det første rommet som ble prøvd ut som nabolagsinkubator ble kalt for Tuben, og unlimitere, med bakgrunn fra Somalia og andre steder, serverte te fra egen kultur.

På Tøyen holdes arrangementet siste fredag i måneden. Det varer fra 15.00 - 16.00 med mulighet til å henge ut til ca 16.30, og det er alltid et lite program. Noen ganger presenterer man noe spennende som har skjedd, eller som skal skje, i forbindelse med nabolagsinkubatoren, men som oftest forteller noen unlimitere om virksomheten sin. Noen ganger kan ti unlimitere gi hver sin heispresentasjon på under ett minutt, mens det andre ganger er et par unlimitere som gir en litt grundigere presentasjon av arbeidet sitt.

Denne månedlige, uformelle samlingen er en viktig arena for å holde kontakt med nabolaget og nettverk. Her kan man inspirere og la seg bli inspirert.

Kompetanseutvikling

Verktøykassen til Norge Unlimited vil gi tilgang til kurs og verksteder på temaer som grunnleggende økonomi og regnskap, presentasjonsteknikk, effektmåling og sosial forretningsutvikling.



Målet er ikke å gjenta generelle kurs som finnes andre steder, men å tilby tilpasset kompetanseutvikling for sosiale entreprenører som ønsker å etablere sosiale virksomheter basert på Unlimited-modellen.

Kursene for unlimitere er tilrettelagt slik at det er enkelt for de lokale støttespillerne å holde disse på egen hånd etter enkel opplæring fra Norge Unlimited.

Utvalget av kurs i verktøykassen er under kontinuerlig utvikling av de ulike nabolagsinkubatorene som er tilknyttet Norge Unlimited, og basert på deres erfaringer.

Eksterne bidrag til kompetanseutvikling

En nabolagsinkubator kan og bør samarbeide med lokale ressurser innen ulike fagfelt. Ofte vil disse kunne bidra til kompetanseutvikling ved å holde kurs, presentasjoner og verksteder. I tillegg til den konkrete kompetansehevingen er dette med på å styrke lokale nettverk og lokal forankring.

Dersom lokale ressurser bidrar med kompetansehevende aktiviteter som kan være nyttige for flere unlimitere også andre steder, kan de gi opplæringen til Unlimited-avdelingen, for eksempel ved den lokale støttespilleren. Støttespilleren kan da tilpasse innholdet og implementere det i Norge Unlimited sin verktøykasse.

«Noe av det viktigste som skjer i en nabolagsinkubator er at det utvikles likestilte nettverk. Et likestilt nettverk består av ulike aktører som er i samme situasjon, eller står overfor de samme utfordringene, og som gjennom uformell dialog og samhandling gjensidig styrker hverandre. På engelsk kaller man det gjerne "peer to peer" eller "P2P network".»

4. Ung det!

Ung det!

Unlimited Ung ble utviklet som et eget program rettet mot ungdom og unge voksne. Målgruppen for Unlimited Ung er fra 13 år og oppover.

Formålet med et eget program rettet mot unge er å myndiggjøre unge mennesker til å skape endring i egne nabolag, øke selvtilliten deres og opplevelsen av å være knyttet til et samfunn der de kan påvirke.

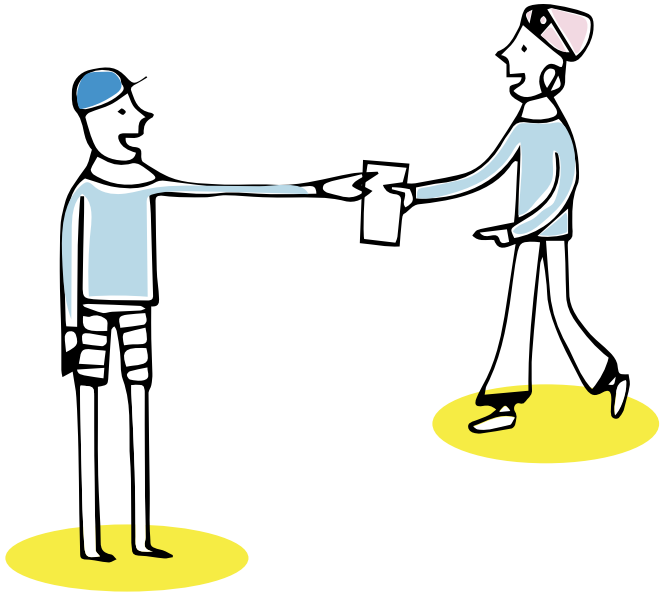
Vi tenker at det er de **unge selv som har best oversikt** og innsikt i egne utfordringer. De har ofte overskudd og kreativitet utover det man finner hos voksne, de når ut til andre unge og kan bli rollemodeller ved at de motiverer andre med sitt engasjement. Dersom den sosiale virksomheten de starter leverer behovsbaserte tilbud til lokal ungdom kan de også tette hull i tjenestetilbudet til denne målgruppen.

Rekruttering av unge

Målgruppen for Unlimited Ung kan både være **entreprenøriell ungdom** som er interessert i å lære mer om sosialt entreprenørskap og **ungdom som ikke ser seg selv som entreprenørielle**, men som **brenner for å forbedre** hverdagen til seg selv og sine venner eller familie.

Dersom den lokale videregående skolen har fag for entreprenørskap gir dette et godt grunnlag for å møte ungdom med interesse for entreprenørskap. Men også steder som ungdomsklubber og andre arenaer der ungdom møtes kan være egnet for rekruttering.

Deltakere rekrutteres gjerne gjennom en utlysning i kombinasjon



med åpne møter på ungdomsklubber, skoler eller andre steder der unge naturlig samles. De åpne møtene er en mulighet for potensielle deltakere til å bli kjent med Unlimted-modellen. De inviteres til å tenke på seg selv som endringsagenter som kan løse lokale utfordringer: Er det mulig for ungdom å etablere en sosial virksomhet som gjør at de både bidrar positivt til samfunnet, og tjener penger på det?

Det er også mulig å drive målrettet, oppsøkende virksomhet og oppfølging rettet mot mer vanskeligstilte ungdom, for å se om man kan finne ildsjeler som kan motiveres til å løse egne utfordringer gjennom sosialt entreprenørskap. Dette kan gjøres i samarbeid med skoler eller andre tilbud og tjenester som jobber opp mot ungdom.

"Everyone a Changemaker"

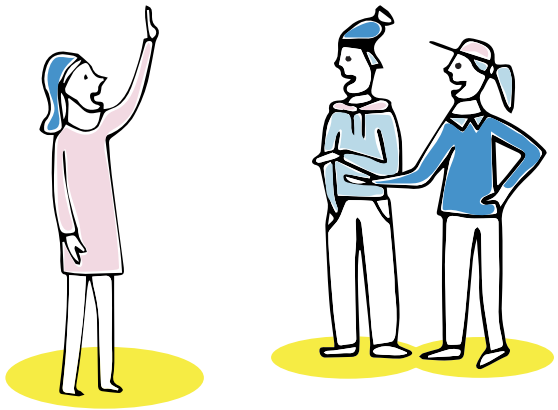
Unlimited Ung samarbeider med Ashoka Skandinavia om et introduksjonsprogram med tittelen "Everyone a Changemaker". Programmet er et motivasjonskurs som handler om å utruste ungdom med verktøy for å endre verden gjennom sosialt entreprenørskap.

Etter introduksjonsprogrammet får den unge unlimiteren hjelp til å utvikle ideen sin til en forretningsmodell i samarbeid med en støttespiller.

Sosial og faglig støtte for unge

Siden mange av de unge unlimiterne går på skole på dagtid vil mye av det organiserte programmet til Unlimited Ung skje på ettermiddagen og/eller i helgene.

Støttespillerne inviterer til **felles arbeid** i nabolagsinkubatoren en eller flere ettermiddager i uken. Det felles arbeidet åpner med en samling der hver unlimiter gir en heispresentasjon av seg selv og sitt sosiale formål, og forteller om en positiv opplevelse og en utfordring fra siste uke, på samme måte som voksne unlimitere gjør i sin uke-samling. Deretter kan de unge unlimiterne fortsette samtalen om noen av temaene som kom opp i samlingen,



eller jobbe individuelt med egne prosjekter. Ved å samle deltakerne på denne måten etableres det en arena der de kan utvikle **likestilte nettverk** ved å ta opp problemstillinger og spørsmål med hverandre, i en trygg ramme der støttespillerne er tilgjengelige.

Støttespilleren bør også sette av en eller flere ettermiddager i uken der unlimiterne kan ta **kontakt uten behov for avtale**. Både unlimiterne og støttespillerne sine hverdager vil være hektiske. Det er derfor viktig at de unge unlimiterne har en avsatt tid der de vet at det er greit å ta direkte kontakt med støttespilleren, uten at det trenger å være formalisert gjennom avtale. Noen ting kan løses der og da, og dersom det blir tatt opp ting som krever oppfølging, kan det avtales et eget møte for dette.

I tillegg til støttespilleren og arbeid i likestilte nettverk, tilbys de unge unlimiterne utvalgte kurs som er spesielt relevante for deres utvikling. Slike kurs og aktiviteter kan avholdes i forbindelse med ukentlig avsatt tid til felles arbeid, eller arrangeres i tillegg til dette.

«Formålet med et eget program rettet mot unge er å myndiggjøre unge mennesker til å skape endring i egne nabolag, øke selvtilliten deres og opplevelsen av å være knyttet til et samfunn der de kan påvirke.»

5. Bevis det!

Bevis det!

Bevis det! er et helhetlig verktøy utviklet av Unlimited for å definere, måle og visualisere samfunnseffekten av den sosiale virksomheten. Målet er at alle nabolagsinkubatorer tilknyttet Norge Unlimited skal være i stand til å dokumentere og måle sosial, økonomisk, og miljømessig effekt av sine aktiviteter.

Verktøyet er utviklet i samspill med sosiale entreprenører ved Tøyen Unlimited og Områdeløft Tøyen og Grønland. Det er et relativt omfattende verktøy, men designet gjør at det også er håndterlig for en liten sosial virksomhet.

Bevis Det! kan både brukes av nabolagsinkubatoren for å måle effekt av denne. og av unlimiterne som jobber i nabolagsinkubatoren for å måle effekten av arbeidet deres.

Bevis det! er basert på internasjonale mønstereksempler for effektmåling – spesielt New Economic Foundation sitt Prove it! Verktøyet er åpent tilgjengelig og kan brukes av alle som ønsker å måle effekt av den sosiale virksomheten sin.

Som en del av Norge Unlimited får man tilgang til veiledning og opplæring i bruk av verktøyet til en mer fordelaktig pris enn andre som ikke er tilknyttet til Norge Unlimited.

Endringsteori

Enkelt fortalt er Bevis det! et verktøy for effektmåling basert på endringsteori. Det er en etablert tilnærming for å beskrive endringen man ønsker å oppnå, aktiviteten man velger for å komme dit, og hvorfor man tror den valgte aktiviteten vil føre til den ønskede endringen.

Bevis Det! bruker en kvalitativ og fortellende tilnærming til endringsteori. Verktøyet hjelper virksomheten med å synliggjøre sammenhengen mellom aktiviteten, hva den er ment å endre, og hvordan aktivitetene vil bidra til endringen. Bevis Det! tar også opp hvilke antakelser som ligger til grunn, og hvilke barrierer som står i veien for endringen.

Bevis Det! har som utgangspunkt å undersøke hva som er viktigst for målgruppen. Ulike sosiale virksomheter vil ha ulike målgrupper avhengig av sosialt formål. Den innledende undersøkelsen kan for eksempel skje gjennom spørreskjema, intervju eller fokusgrupper. Basert på dette bruker man verktøyet til å definere og formulere en endringsteori. Dette gir også et grunnlag for å lage en strategisk plan for framtidig arbeid med effekt.

Man må være åpen for å oppdage både planlagte og ikke-planlagte konsekvenser av arbeidet sitt. For å måle effekt må man samhandle med de man jobber med til daglig, på nye og ofte ukjente måter. Både for den som driver en nabolagsinkubator og for en unlimiter kan undersøkelser og effektmåling virke krevende. Bevis det! hjelper både inkubatoren og unlimiterne til å gjennomføre en solid undersøkelse ved å velge riktig datainnsamlingsmetode, og etablere et godt forhold mellom undersøker og deltaker.

Bevis det! tar virksomheten hele veien fra å definere og formulere egen endringsteori med antakelser og barrierer, til å finne måleindikatorer, til måling og dokumentasjon av resultater og formidling av disse. Verktøyet er satt opp på en visuell og lettfattelig måte med en egen kurspakke som fører fram til sertifisering.

Det stilles stadig større, og nødvendige, krav til sosiale entreprenører for å måle og bevise effekt. Bevis det! gir også mulighet til å bli inspirert og å gjenoppdage viktigheten av arbeidet sitt, gjennom å undersøke hva målgruppen selv mener.

«Bevis det! tar virksomheten hele veien fra å definere og formulere egen endringsteori med antakelser og barrierer, til å finne måleindikatorer, til måling og dokumentasjon av resultater og formidling av disse.»

6. Finansier det!

Finansier det!

Hver nabolagsinkubator blir finansiert på ulikt vis, i utgangspunktet gjennom en kombinasjon av offentlig, privat og ideell støtte. En utprøvd modell er at en offentlig aktør i tilknytning til et områdeløft tar initiativ til å sette opp en nabolagsinkubator, og bidrar med ressurser, inkludert lokaler og ansatte med mandat til å jobbe med sosialt entreprenørskap. Det er slik Tøyen Unlimited i Oslo og Storhaug Unlimited i Stavanger ble etablert.

Privat sektor kan støtte med midler til pakker. Veldedige stiftelser er viktige aktører, ikke bare for økonomisk støtte, men også for å skape nye partnerskap og måter å arbeide på.

Norge Unlimited

Som en nabolagsinkubator tilknyttet Norge Unlimited får man tilgang til tidligere søknader om støtte slik at man kan lære av disse. Norge Unlimited har også maler for søknader, og kan være behjelpelig med å sette opp prosjektforslag og budsjett for oppstart og drift av nye nabolagsinkubatorer.

Som en nasjonal plattform og nettverk kan Norge Unlimited i større grad jobbe opp mot nasjonale innsatser rettet mot sosialt entreprenørskap. Norge Unlimited kan også koordinere og samkjøre søknader til nasjonale tilskuddsordninger.

Norge Unlimited vil også følge utviklingen med velferdsobligasjoner. Dette er resultatbaserte avtaler mellom flere parter, som oftest offentlige myndigheter, investorer/stiftelser og private eller ideelle tjenesteleverandører, med formål å løse sosiale problemer på en ny måte. Dette er et relativt nytt felt i Norge som mangler et tydelig rammeverk, men som kan bli en måte å finansiere Norge Unlimited utifra målt effekt i tilknyttede nabolagsinkubatorer.

Partnerskap

Norge Unlimited har et stort nettverk med eksterne kontakter, samarbeidspartnere og enkeltpersoner som både har bidratt til å bygge opp Tøyen Unlimited, og utvikle modell og metodikk for Norge Unlimited.

Norge Unlimited jobber kontinuerlig med stiftelser, offentlige instanser og private organisasjoner i arbeidet med å støtte innovative idéer og sosiale virksomheter, lokalt og nasjonalt. Under følger en oversikt over aktører som har vært sentrale for etableringen av Tøyen Unlimited og utviklingen av Norge Unlimited. Vi håper at flere av disse vil være med videre i arbeidet med Norge Unlimited, Tøyen Unlimited og nye nabolagsinkubatorer.

K1 AKTIVITETSHUSET

OMRÅDELØFT TØYEN

Oslo

PfC PARTNERSHIP FOR CHANGE

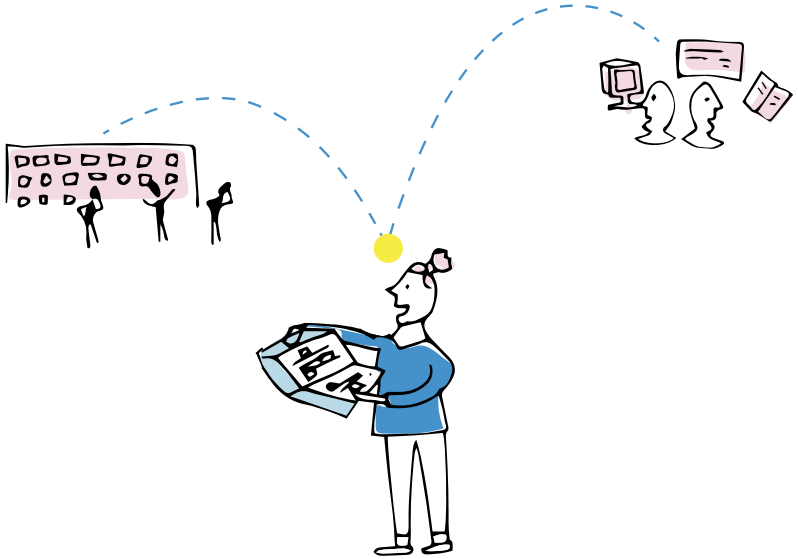
UnLtd

GLOBAL SOCIAL ENTREPRENEURSHIP NETWORK

Husbanken

GjensidigeStiftelsen

Offentlige nøkkelaktører



Offentlige aktører som Husbanken og Bydel Gamle Oslo har vært sentrale i etableringen av Tøyen Unlimited. Spesielt det tette samspillet med Områdeløft Tøyen har vært en nøkkelfaktor. Oslo kommune ved OXLO og Velferdsetaten har også bidratt med mindre, men viktige beløp gjennom ordinære tildelinger fra ulike tilskuddsordninger.

Områdeløft

Tøyen Unlimited ble opprinnelig initiert av Bydel Gamle Oslo ved Områdeløft Tøyen. Områdeløftet er finansiert av midler fra staten og Oslo kommune, nå samlet under Områdesatsingen Indre Øst, med fortsatt styring fra Bydel Gamle Oslo av Områdeløft Tøyen og Grønland.

Områdeløft Tøyen brukte muligheten i mandatet til å støtte prosjekter med en nedenfra og opp-profil, basert på beboeres egne behov, ønsker og ressurser, til å etablere Tøyen Unlimited som landets første nabolagsinkubator. Dette innebar å tilby gratis lokaler og en del av en lønnet stilling i en oppstartsperiode. I tillegg var det en avtale med bydelen at ansatte etter avtale kunne støtte med råd og opplæring ut fra fagekspertise, og hjelpe til med kobling til andre offentlige organer i bydelen og kommunen.

Bydelen, områdeløftet, Tøyen Unlimited, de enkelte unlimitere, andre frivillige organisasjoner og beboere på Tøyen har slik styrket hverandre gjennom å kontinuerlig dele erfaringer, problemforståelse og løsningsforslag.

Forbindelsen med Bydel Gamle Oslo åpnet nye muligheter i det tredje året for Tøyen Unlimited da Integrerings- og mangfoldsdirektoratet (IMDi) bevilget midler til utvikling av Unlimited Ung-satsingen.

Erfaringene fra Tøyen viser at en områdepolitikk med tilhørende metodikk er et godt rammeverk for å etablere en nabolagsinkubator. Det bør likevel også være mulig å gjøre dette i nabolag som ikke har en områdepolitikk eller -satsing. Uansett konstellasjon av interessenter bak en ny nabolagsinkubator mener vi det vil være nyttig om det er en offentlig aktør eller tjeneste som kan ta den rollen som Bydel Gamle Oslo ved Områdeløft Tøyen hadde i etableringen av Tøyen Unlimited.

Husbanken

Husbanken bistår kommunene med en tilnærming for bolig for velferd som ser helhetlig på bolig og nærmiljø, for at alle skal kunne bo trygt og godt i et sosialt bærekraftig nabolag. De har bidratt med økonomisk støtte direkte til Tøyen Unlimited gjennom kompetansemidler, og indirekte som bidragsytere til områdesatsingen. Husbanken ønsker også å koble ressurspersoner med relevant kompetanse med lokale unlimitere.

Private organisasjoner

Økonomisk støtte til Unlimited-pakkene som deles ut kommer i all hovedsak fra eksterne, private partnere. På sikt er det et mål å sikre en bærekraftig finansiering av pakkene som inkluderer både private og offentlige partnere.

Partnership for Change

Partnership for Change (PfC), via Stiftelsen Ivar S. Løge, var den første eksterne partneren (founding partner) til Tøyen Unlimited. Uten bidraget fra Partnership for Change ville vi ikke hatt det økonomiske grunnlaget for å sette i gang med å gi støtte til unlimitere.

PfC finansierte de første pakkene som ble delt ut til lokale ildsjeler på Tøyen september 2015, og uten dette ville ikke modellen ha vært mulig å prøve ut. At en stiftelse tok risikoen med å prøve ut samfunnsinnovasjon i samarbeid med det offentlig var altså en nøkkelfaktor for senere suksess.

Gjensidigestiftelsen

Gjensidigestiftelsen bidro med økonomisk støtte til Tøyen Unlimited tidlig i 2016 og igjen i 2017. De første midlene ble i hovedsak brukt til å etablere den fysiske infrastrukturen i nabolagsinkubatoren; møblene, projektor, printer mm. I tillegg dekket de pakker og muligheten til å hente inn fagekspertise som støttet både ansatte og unlimitere under oppbygging og utvikling av modellen. Gjensidigestiftelsen har også støttet flere av prosjektene som har blitt startet av unlimitere.

Til sammen har dette vært svært viktige bidrag til Tøyen Unlimited og de berørte sosiale entreprenørene. Uten den risikoen som Gjensidigestiftelsen har tatt med å satse på en ny og ukjent organisasjon og modell for sosiale entreprenørskap, ville det ikke vært mulig å etablere Tøyen Unlimited, eller oppnå de effektene som har kommet ut av dette.

Internasjonalt nettverk

Tøyen Unlimited, og alle som er en del av Norge Unlimited, er også tilknyttet et stort, globalt nettverk med høy og variert kompetanse på sosialt entreprenørskap. De viktigste aktørene er: UnLtd., Storbritannias største organisasjon og fond for støtte til sosiale entreprenører, og The Global Social Entrepreneurship Network (GSEN), som er et globalt nettverk for organisasjoner som støtter sosiale entreprenører i tidligfase.

I tillegg er Tøyen Unlimited en del av et europeisk forskningsprosjekt i samarbeid med tilsvarende aktører i Portugal, og et nasjonalt innovasjonsprosjekt støttet av Norges forskningsråd og ledet av Arbeidsforskningsinstituttet ved OsloMet - storbyuniversitetet.

De internasjonale nettverkene som aktiveres gjennom Norge Unlimited er relevante også for den enkelte lokale nabolagsinkubator, gjennom å gi muligheter for internasjonalt samarbeid og kompetanseheving som også vil komme lokale nabolagsinkubatorer til gode.

ORDBOK

Bevis det!

Bevis det! er Unlimited sitt verktøy for å måle lokal nabolags- og samfunnseffekt basert på endringsteori.

Endringsteori

Endringsteori er en tilnærming for å beskrive endringen man ønsker å oppnå, aktiviteten man velger for å komme dit, og hvorfor man tror den valgte aktiviteten vil føre til den ønskede endringen.

Nabolagsinkubator

En nabolagsinkubator er det stedet der man jobber med Unlimited. Det er et fysisk sted i et nabolag der lokale ildsjeler og entreprenører kan komme for å jobbe med å løse lokale utfordringer. Her er det arbeidsstasjoner, kontorer, møterom og tilgang på det man trenger av infrastruktur som internett og kopimaskin. Det er et sted der man i tillegg til å jobbe kan ha møter, delta på kurs og verksteder, og få personlig oppfølging.

Norge Unlimited

Norge Unlimited er en plattform og et nettverk med en tilhørende metodikk for å støtte offentlige, private og frivillige aktører som vil etablere og drive en nabolagsinkubator for ildsjeler, endringsagenter og sosiale entreprenører som jobber med å styrke lokal sosial bærekraft.

Mentor

En mentor er en etablert sosial entreprenør, en offentlig ansatt, en person med relevant faglig ekspertise eller annen rådgiver, som avhengig av behov og ønsker hos unlimiteren kan hjelpe unlimiteren med et overordnet og helhetlig utenfra-blikk på det sosial entreprenørskapet.

Det å være mentor for en unlimiter er et gjensidig lærende partnerskap. På samme måte som unlimiteren lærer fra mentoren sine erfaringer og fagkunnskap, vil mentoren lære om nabolag, sosialt entreprenørskap, innovative løsninger og få nye perspektiver fra unlimiteren.

Pakke

En pakke som deles ut i Unlimited-modellen er satt sammen av systematisk støtte i tillegg til en beskjeden økonomisk starthjelp. Alle pakkene gir tilgang til gratis arbeidsplass i nabolagsinkubatoren med tilhørende aktiviteter, mulighet for deltakelse i likestilte nettverk og personlig oppfølging av en ansatt støttespiller.

Profittlås

En profittlås er en vedtekt eller annen mekanisme som begrenser muligheten til å ta ut utbytte fra en sosial virksomhet og sikrer at overskuddet reinvesteres for å styrke det sosiale formålet.

Samskaping

Samskaping betyr å skape, eller utvikle løsninger, sammen med andre. Og noen ganger også å dele ansvaret for å drifte løsningene. Norge Unlimited samskaper på to nivå. Det ene er at metodikk og modell for Norge Unlimited skal videreutvikles i en kontinuerlig samskapende prosess mellom likeverdige partnere av lokale nabolagsinkubatorer. I tillegg til dette skal vi som Norge Unlimited samskape veien videre for Norge Unlimited sammen med andre offentlige, private og ideelle aktører.

Sosial bærekraft

Sosial bærekraft handler om å sikre at alle mennesker får et godt og rettferdig grunnlag for et anstendig liv. I et nabolagsperspektiv handler det om tilhørighet, tilknytning, inkludering, deltakelse, sosial sammenheng og rettferdighet.

Sosial entreprenør

En sosial entreprenør tar i bruk nye metoder og nye løsninger for å løse samfunnsmessige problemer. Sosiale entreprenører vil løse en eller flere samfunnsutfordringer ved å tenke nytt - de er innovative og entreprenørielle. De etablerer bedrifter, aktiviteter, bevegelser eller finner andre metoder for å påvirke samfunnet og systemet slik at endring skjer.

Sosialt entreprenørskap

Det er ingen allment akseptert definisjon av sosialt entreprenørskap, verken i Norge eller internasjonalt. En måte å definere det på er gjennom individene som kaller seg selv sosiale entreprenører. Disse menneskene vil løse en eller flere samfunnsutfordringer ved å tenke nytt - de er innovative og entreprenørielle. De etablerer bedrifter, aktiviteter, bevegelser eller finner andre metoder for å påvirke samfunnet og systemet slik at endring skjer.

En sosial entreprenør tar i bruk nye metoder og nye løsninger for å løse samfunnsmessige problemer. Det de driver med er sosialt entreprenørskap.

Sosial virksomhet

Sosial virksomhet brukes for å referere til organiseringen av den forretningsmessige aktiviteten som drives av sosiale entreprenører. Sosiale virksomhet kan være alt fra små grasrotbedrifter til store konserner med flere tusen ansatte.

I Norge har vi foreløpig ingen egen selskapsform for sosiale virksomheter slik som man finner i flere andre land.

Stedsbasert sosialt entreprenørskap

Stedsbasert sosiale entreprenørskap handler om sosiale entreprenører som er tilknyttet et nabolag eller område hvor de finner lokale løsninger på lokale utfordringer. Effekten kan likevel også nå langt utover grensene til disse områdene. Og løsningene kan ofte replikeres eller skaleres.

Støttespiller

En støttespiller er en ansatt som unlimiterne kan henvende seg til med konkrete utfordringer og problemstillinger. Og som gir råd og veiledning når det trengs. Støttespilleren skal hjelpe unlimiteren med å planlegge veien videre i realiseringen av idéen, fra sosial utfordring til verdiskaping og måling av effekt.

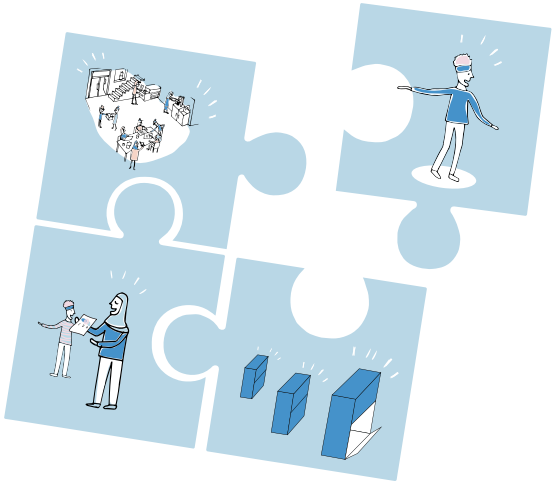
Tøyen Unlimited

Tøyen Unlimited var den første nabolagsinkubatoren i Norge, og der metodikken som ligger til grunn for Norge Unlimited ble utviklet. Tøyen Unlimited er basert på dette også vertskap for Norge Unlimited.

Unlimited

Unlimited er opprinnelig et engelsk ord som kan oversettes med ubegrenset. Tøyen og Norge Unlimited har hentet det fra UnLtd., som er det største britiske fondet for støtte til sosialt entreprenørskap. Navnet UnLtd. spiller på at Ltd. er en britisk selskapsform med begrenset ansvar. Ved å bruke betegnelsen UnLtd. peker man mot at man heller ønsker å fokusere på sosiale virksomheter med ubegrensede muligheter.

I Norsk praksis er Unlimited, med et lokalt stedsnavn foran, navnet på en lokal nabolagsinkubator. Eksempelvis Tøyen Unlimited og Storhaug Unlimited. Mens Unlimited er navnet på modellen for person- og ressursbasert tilnærming til nabolags- og nærmiljøutvikling ved bruk av sosialt entreprenørskap.



Unlimited-modellen

Unlimited-modellen er en person- og ressursbasert tilnærming til nabolags- og nærmiljøutvikling ved bruk av sosialt entreprenørskap. Modellen er sentrert rundt en nabolagsinkubator og innholdet i denne. Det skal være lav terskel for å delta og føle seg velkommen.

Modellen er basert på fire prinsipper 1) Fokus på person framfor forretningsmodell 2) Stedsbasert tilnærming 3) Det sosiale formålet kommer alltid først, og 4) Samspill med det offentlige.

Unlimiter

En unlimiter er en ildsjel, endringsagent og sosiale entreprenør som har søkt om og blitt tildelt en pakke fra sin lokale Unlimited. Benevnelsen unlimiter henviser til det ubegrensede talentet og kreativiteten som finnes i hver unlimiter. Og de ubegrensede mulighetene som kommer av ideen om endring og den sosiale virksomheten for å realisere denne.

Unlimiter Alumni

En unlimiter som ikke lenger bruker Unlimited sitt støttetilbud er en Unlimiter alumni.

FAQ

Hva er forskjellen mellom sosialt entreprenørskap og ideell virksomhet?

I likhet med ideell virksomhet kan sosialt entreprenørskap få inntekt fra ulike type offentlige og private støtteordninger. Men for at virksomheten skal kvalifisere som sosialt entreprenørskap må hoveddelen av inntekten komme fra salg av varer eller tjenester i et åpent marked.

Hva er forskjellen mellom sosialt entreprenørskap og kommersiell virksomhet?

Det som skiller sosialt entreprenørskap fra kommersiell virksomhet er at et sosialt entreprenørskap har det sosiale formålet som drivkraft for virksomheten, og at overskuddet i hovedsak skal reinvesteres i dette formålet framfor å skape avkastning til eierne.

Er sosialt entreprenørskap en form for velferdsprofitt?

Nei. Siden overskuddet i hovedsak skal reinvesteres i formålet så er ikke sosial entreprenørskap velferdsprofitt. Det kan likevel finnes eksempler på aktører som kaller seg sosiale entreprenører basert på at de løser et sosialt problem, men som også tar ut profitt på arbeidet uten at denne reinvesteres i formålet. Slike virksomheter kvalifiserer ikke som sosiale entreprenører i henhold til EU-kommisjonen, eller Norge Unlimited sin forståelse av begrepet.

Hvordan finner man unlimiterne?

Unlimitere kan komme fra ulike utgangspunkt. Det kan være lokale ildsjeler som brenner for å finne og utvikle gode løsninger for nabolaget sitt, men som i utgangspunktet ikke har en forretningsmessig tilnærming til dette. Det kan være entreprenører med en kommersiell forretningside, som ser at ideen kan styrkes dersom den utvikles innenfor rammene av sosialt entreprenørskap. Eller det kan være personer som står utenfor arbeidslivet og som ser sosialt entreprenørskap som en måte å komme nærmere arbeidslivet på.

Variasjonen i hvor unlimiterne kan komme fra, betyr at det også varierer hvordan man finner dem. Etterhvert som nabolagsinkubatoren er etablert, vil mange finne veien dit selv. Før man kommer dit er det viktig å være tilstede med kommunikasjon på steder der man tror man finner de potensielle deltakerne. Dette kan gjøres gjennom sosiale medier, plakater, informasjonsmateriell og åpne møter på aktuelle arenaer som bibliotek, samfunnshus, NAV og andre møtesteder. For Unlimited UNG kan det være skoler, ungdomsklubber og andre steder der ungdom møtes.

Jo bedre man kjenner nabolaget jo lettere vil det være å vite hvilke steder man skal oppsøke. Det er også nyttig å jobbe med uformell informasjon og rekruttering gjennom personlige nettverk.

Hvor mange har fått pakker fra Tøyen Unlimited?

Fra 2015 til våren 2019 er det 33 stykker som har søkt og fått innvilget pakker hos Tøyen Unlimited. Omtrent halvparten av søkerne har fått innvilget pakker. Den høye andelen av godkjente pakker beror på at det ofte er god dialog med søkerne forut for at de leverer søknader. Slik at søkerne er kjent med modellen og kravene før de leverer søknad.

Hva er det vanskeligste når man skal støtte en unlimiter?

Unlimited er i hovedsak en plattform som skal hjelpe unlimiterne å støtte seg selv og hverandre. Selv om det er noen felles møtepunkter, og verktøy for å bygge kompetanse og kapasitet, er den viktigste suksessfaktoren for en unlimiter å lykkes den innsatsen unlimiteren selv legger ned i dette.

For støttespiller kan den vanskeligste oppgaven derfor være å hjelpe unlimiteren med å løfte fram sine egne styrker og jobbe med disse. Det betyr at de personlige egenskapene til støttespilleren er helt sentrale for å lykkes med å støtte en unlimiter. I motsetning til andre type inkubatorer der kunnskap om forretningsutvikling kan være det viktigste, er evnen til empatisk lytting, hjelp til å skape nettverk og kunnskap om lokale forutsetninger ofte det viktigste for å støtte en unlimiter.

Norge Unlimited

Komplekse utfordringer - lokale løsninger