

Kandidatuppsats

Inträdes- och tillväxtbarriärer i den svenska vårdsektorn



LUNDS UNIVERSITET

Antal ord: 14960

Författare:

Alderin, Kristina 940131-2906

Alenius, Louise 920625-0301

Askman Junhede, Albin 911121-2891

Handledare:

Anna Thomasson

Sammanfattning

Examensarbetets titel: Inträdes- och tillväxtbarriärer i den svenska vårdsektorn.

Seminarium datum: 2015-06-04.

Ämne/kurs: FEKH19, Företagsekonomi: Examensarbete i Strategic Management på kandidatnivå, 15 högskolepoäng.

Författare: Kristina Alderin, Louise Alenius, Albin Askman Junhede.

Handledare: Anna Thomasson.

Nyckelord: Inträdesbarriär, tillväxt, barriärer, externa miljöer, interna miljöer, vårdsektorn, idéburen vård, avregleringar, offentlig sektor, konkurrens, reglerad marknad, politiska mål.

Syfte: Studiens syfte är att undersöka hur nya aktörer kommer in och når en konkurrenskraftig tillväxt på en tidigare reglerad marknad.

Metod: Genom en deduktiv ansats genomfördes fyra fallstudier med hjälp av semi-strukturerade intervjuer. Även en fallstudie gjordes på Famna. Intervjuerna hade öppna frågor och berörde ämnen som avreglering, inträdes- och tillväxtbarriärer. Insamlad data analyserades genom transkribering och färgkod för att sedan presenteras i en textberättelse.

Teoretiska perspektiv: Tre olika teoretiska områden lyfts fram. Först presenteras teori kring avregleringar för att ge en bakgrundsförståelse där konkurrensförhållanden belyses. Därefter tar teorin utgångspunkt i Karakayas & Stahls litteraturstudie kring inträdesbarriärer där tre faktorer till inträdesbarriärer granskas närmare: kapital, sunk costs och switching costs. Slutligen används Henrik Barths ramverk kring tillväxtbarriärer och utveckling som tar upp externa och interna barriärer, samt abstrakta och konkreta barriärer.

Empiri: Avregleringar har sedan 1990 präglat den offentliga sektorn i Sverige. Grunden för avregleringarna är ett politiskt mål om att öka konkurrensen för att nå en ökad effektivitet inom olika sektorer. Processen för nya aktörer att ta sig in på en tidigare reglerad marknad, stanna kvar och upprätthålla en tillväxt blir således intressant att analysera. Fokus för denna studie är den svenska vårdsektorn då denna tidigare varit reglerad av politiska mål och där just den idéburna sektorn står inför utmaningar gällande tillväxt och att få uppmärksamhet i dagens debattläge.

Resultat: Resultatet visar att studiens syfte uppnåtts och pekar på att inträdesbarriärer i form av kapital, sunk cost och "lagstiftningar och avtalsklausuler vid upphandlingar" samt tillväxtbarriärer i form av interna och abstrakta, externa och abstrakta och externa konkreta barriärer är avgörande för den konkurrenskraftiga tillväxten på marknaden.

Summary

Title: Entry- and growth barriers in the Swedish health sector.

Seminar date: 2015-06-04.

Course: FEKH19, Degree Project Undergraduate level, Business Administration, Undergraduate level, 15 University Credit Points (UCP) or ETCS-credits.

Authors: Kristina Alderin, Louise Alenius, Albin Askman Junhede.

Advisor: Anna Thomasson.

Key words: Entry barriers, growth barriers, external environment, internal environment, healthcare, non-profit healthcare, deregulation, public sector, rivalry, regulated market, political objectives.

Purpose: The purpose of the study is to examine how new firms enter and reach a competitive growth on a previous regulated market.

Methodology: Through the use of a deductive method, four case studies has been done by the help of semi-structured interviews. One case study was also done on Famna. The interviews had open questions touching subjects such as deregulation, entry- and barriers to growth. Collected data were analyzed through transcription and color-codes and was presented through a short story.

Theoretical perspectives: Three theoretical perspectives are mentioned. First, theories regarding deregulation are presented as a background understanding, where competitive structures are addressed. Next, the literature study made by Karakaya & Stahl regarding entry barriers is presented with an examination of three factors to entry barriers: capital, sunk costs and switching costs. Finally the framework constructed by Henrik Barth regarding barriers to growth and development are presented together with the different parts: external/internal barriers and intangible/tangible barriers.

Empirical foundation: Deregulations has since year 1990 made a mark on the public sector in Sweden. The reason for deregulation is a political goal about an increased competitiveness to reach a higher effectiveness within different sectors. The process for new firms to enter a previous regulated market, stay and attain a competitive growth is thereby interesting to analyze. Focus for this study is the Swedish health care sector since it has been previously regulated by political goals and where the non-profit health care sector faces challenges concerning growth and getting attention in today's discussion.

Conclusions: The result shows that the purpose of the study is fulfilled and point out that entry barriers such as capital, sunk cost, and "legalisation and clauses in agreements" together with barriers to growth such as internal and abstract, external and abstract and external and abstract barriers determent if there is a competitive growth on the market.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING	1
2. SYFTE	4
3. TEORI	4
3.1 AVREGLERING	5
3.2 INTRÄDESBARRIÄRER	6
3.3 INDUSTRIAL ORGANIZATIONS	7
3.3.1 KAPITAL	8
3.3.2 SUNK COSTS	9
3.3.3 SWITCHING COSTS	10
3.4 TILLVÄXT	11
3.5 BARRIÄRER FÖR TILLVÄXT OCH UTVECKLING FÖR SMF:S - HENRIK BARTH	12
3.5.1 DEFINITION AV BARRIÄRER FÖR TILLVÄXT PÅ EN MARKNAD	13
3.5.2 PROBLEM SOM BARRIÄR	13
3.5.3 FÖRETAGSMISSLYCKANDEN SOM BARRIÄR	14
3.6 BARTHS FULLSTÄNDIGA RAMVERK	15
3.7 DELARNA I BARTHS RAMVERK	16
3.7.1 INTERNA OCH KONKRETA BARRIÄRER	16
3.7.2 INTERNA OCH ABSTRAKTA BARRIÄRER	17
3.7.3 EXTERNA OCH KONKRETA BARRIÄRER	17
3.7.4 EXTERNA OCH ABSTRAKTA BARRIÄRER	17
4. STUDIENS TEORETISKA RAMVERK	18
5. METOD	19
5.1 RAPPORTENS UPPBYGGNAD	19
5.2 VAL AV ANSATS	19
5.3 UNDERSÖKNINGSDESIGN	19
5.4 BESKRIVNING AV FORSKNINGSTRÄK	20
5.5 VAL AV TEORI	20
5.6 VAL AV EMPIRI	21
5.7 INTERVJUDESIGN	21
5.8 URVALSPROCESS	21
5.8.1 VAL AV BRANSCH	21
5.8.2 VAL AV SEKTOR	22
5.8.3 VAL AV FALLORGANISATIONER	23
5.8.4 VAL AV RESPONDENTER	25
5.9 BESKRIVNING AV TILLVÄGAGÅNGSSÄTT	26
5.10 BESKRIVNING AV DATAANALYS	27
5.11 STUDIENS VALIDITET OCH RELIABILITET	28
5.12 STUDIENS BRISTER OCH GENERALISERBARHET	29
5.12.1 REPLIKERBARHET	29
5.12.2 GENERALISERBARHET	29
5.12.3 URVALSPROCESS	30
5.12.4 INTERVJUPROCESS	31

5.12.5 STUDIENS SLUTSATS	32
6. EMPIRI	33
6.1 LAGSTIFTNING	33
6.2 FALLORGANISATIONER	34
6.2.1 FAMNA	34
6.2.2 BOSSE RÅD, STÖD & KUNSKAPSCENTER	34
6.2.3 SKYDDSVÄRNET I STOCKHOLM	35
6.2.4 SKÅNE STADSMISSION	35
6.2.5 HYLLIE PARK	36
6.3 INTRÄDESBARRIÄRER	37
6.3.1 KAPITAL	37
6.3.2 SUNK COSTS	38
6.3.3 SWITCHING COSTS	39
6.4 TILLVÄXTBARRIÄRER	40
6.4.1 INTERNA OCH ABSTRAKTA BARRIÄRER	40
6.4.2 INTERNA OCH KONKRETA BARRIÄRER	42
6.4.3 EXTERNA OCH ABSTRAKTA BARRIÄRER	43
6.4.4 EXTERNA OCH KONKRETA BARRIÄRER	45
7. ANALYS	46
7.1 DELSYFTE ETT - INTRÄDESBARRIÄRER	47
7.1.1 KAPITAL	47
7.1.2 SUNK COSTS	48
7.1.3 SWITCHING COSTS	50
7.2 DELSYFTE TVÅ - TILLVÄXTBARRIÄRER	51
7.2.1 INTERNA OCH ABSTRAKTA BARRIÄRER	52
7.2.2 INTERNA OCH KONKRETA BARRIÄRER	53
7.2.3 EXTERNA OCH ABSTRAKTA BARRIÄRER	54
7.2.4 EXTERNA OCH KONKRETA BARRIÄRER	55
7.3 ÖVERGRIPANDE SYFTE	57
8. REVIDERAT RAMVERK	58
9. SLUTSATS OCH DISKUSSION	59
9.1 SLUTSATS	59
9.2 DISKUSSION	59
10. STUDIENS BIDRAG OCH FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING	60
11. REFERENSER	62
11.1 AKADEMISK LITTERATUR OCH RAPPORTER	62
11.2 ELEKTRONISKA KÄLLOR	65
12. BILAGOR	67
12.1 BILAGA 1- INTERVJUDOKUMENT TILL ORGANISATION	67
12.2 BILAGA 2 - INTERVJUDOKUMENT TILL FAMNA	69
12.3 BILAGA 3 FRÅGEDOKUMENT ORGANISATIONER	71
12.4 BILAGA 4 - INTERVJUFRÅGOR TILL FAMNA	73

1. INLEDNING

Avregleringar av den offentliga sektorn är ett debatterat ämne där utredningar av dess effekter för olika aktörer, både inom Sverige, och EU har gjorts. Enligt Eriksson och Timbro (2011) innebär en avreglering av den offentliga sektorn att marknaden öppnas upp för nya aktörer eller att konkurrensvillkoren på marknaden får en större likvärdighet för aktörerna.

Myrstener (2012) uppmärksammar att Sveriges första avreglering skedde år 1990 då taximarknaden öppnades upp. Ett år senare bestämde regeringen att ändra kommunallagen och öppnade upp för ytterligare avregleringar av den offentliga sektorn. Under de nästkommande åren infördes friskolereformen och efter det har bl.a. järnvägssektorn, och Apoteket avreglerats under 2000-talet.

Avregleringen av den offentliga sektorn innebar enligt Eriksson et al (2011) att icke-offentliga aktörer i form av privata företag och sociala aktörer kunde komma in på marknaden. Dessa nya aktörer kan sedan verka som ett komplement eller ta över uppgifter från den offentliga sektorn. Syftet med avregleringarna var ett politiskt mål om att öka konkurrensen för att nå en ökad effektivitet samt förbättrade mikroeffekter. Dessa mikroeffekter skulle ta sig form av ökad tillgänglighet av efterfrågade produkter och tjänster, lägre pris samt ökad produktivitet och sysselsättning.

I samband med avregleringarna har debatter skapats om hur nya aktörer ska kunna ta sig in på marknaden och konkurrera på lika villkor gentemot de redan etablerade aktörerna. Frågor kring hur det går att skapa konkurrens i en bransch där befintliga aktörer vuxit sig starka och etablerat förtroende hos konsumenterna har också tagits upp. Ursprungliga teorier kring detta är baserade på en marknad där olika aktörer haft fri tillgång till branschen utan statens inverkan. Bl.a. säger Porter (2002) att staten inte påverkar företag på marknaden i sådan utsträckning att staten kan räknas som en egen

aktör, därför utesluts staten som en kraft i hans ramverk "Five Forces". Varken Porter eller övriga teorier tar därmed hänsyn till att en marknad som varit reglerad på grund av politiska mål kan ha ytterligare inträdes- och tillväxtbarriärer vid en avreglering än vad en öppen marknad har.

När en marknad avregleras påverkar det de tre huvudsektorerna i samhället, nämligen den offentliga, privata och idéburna sektorn. Verksamheterna inom dessa sektorer fungerar på olika sätt vilket gör att de har olika förutsättning för att kunna komma in och växa samt utvecklas på en avreglerad marknad. P.g.a. dessa varierande förutsättningar är det viktigt att beakta hur de olika sektorerna skiljer sig åt. Verksamheter i offentlig regi är formaliserade, har verksamheten som mål och där ekonomin används som medel för att uppnå målet. Ett exempel på en verksamhet i offentlig regi är Systembolaget i Sverige (Samhällets sektorer; Cemus 2015:1).

En verksamhet inom den privata sektorn och idéburna sektorn är å andra sidan privat men är också den formaliserad. Skillnaderna mellan dessa är att verksamheterna inom dessa sektorer har olika mål och medel. Målet i den privata sektorn är att gå med vinst och där ses verksamheten som en del i att nå detta mål som exempelvis i företaget Ericsson (Samhällets sektorer; Cemus, 2015:1).

Verksamheter inom den idéburna sektorn bedrivs på samma sätt som i den offentliga sektorn och ett exempel på en sådan verksamhet är Röda Korset. Då idéburna sektorn kan bestå av både företag och ideella föreningar är dess formalisering lite annorlunda jämfört med de två övriga sektorerna. Det som skiljer dem åt är att de kan sätta upp egna regler för hur verksamheten ska skötas som inte påverkas av andra regelverk.

Författarna Kendall och Fraisse (2005) har skrivit en rapport som utgår ifrån olika författares perspektiv kring just Sveriges idéburna sektor. I denna rapport menar

Lundström och Wijkström (refererad i Kendall et al 2005 s 2) att i Sverige har den idéburna sektorn en relativt svag position när det gäller vård, utbildning och sociala tjänster jämfört med övriga Europeiska länder. Ytterligare en jämförelse görs av Bridge, Murtagh och O'Neill (2009) som bl.a. skriver att den idéburna sektorn i Kanada motsvarar 8,5 % av deras BNP medan Stain (2011) skriver att Sveriges idéburna sektor endast motsvarar 3 % av BNP. Sveriges idéburna sektor består också till stor del av endast små och medelstora företag (SMF:s).

En del av den svenska idéburna sektorn finns inom vårdsektorn. Den är ett exempel på en tidigare reglerad marknad, bestående av små och medelstora företag. Den har på grund av politiska mål, blivit avreglerad och står nu inför utmaningar gällande tillväxt för både offentliga, privata och idéburna aktörer. Denna idéburna vårdsektor kommer i denna studie att lyftas fram. Då de idéburna organisationerna länge har fått lite uppmärksamhet i samhällsdebatter och inom media, vilket gör den intressant att studera. Enligt Famna (2014), riksorganisationen för idéburen vård, upplever dessa organisationer problem med att ta sig in på marknaden, förmåga att kunna konkurrera effektivt mot de andra aktörerna samt att uppnå tillväxt.

I studien görs en undersökning på fyra idéburna organisationer samt Famna för att ta itu med problematiseringen. Med det nya material som studien tillför kan befintlig teori om inträdes- och tillväxtbarriärer kompletteras då studien beaktar marknader där konkurrens inte funnits sedan tidigare p.g.a. reglering samt en sektor som skiljer sig från den offentliga och privata. Studien är relevant för marknader där avregleringar skett och kan även verka som underlag för vidare forskning om avregleringens effekter på barriärer och konkurrens.

2. SYFTE

Studien består av ett övergripande syfte som sedan har brutits ned i två delsyften vars funktion är att uppfylla det övergripande syftet och verka som en röd tråd genom studien.

Det övergripande syftet med studien är att undersöka hur aktörer kommer in och når en konkurrenskraftig tillväxt på en tidigare reglerad marknad.

Delsyfte 1 är att undersöka vilka inträdesbarriärer som finns för aktörer när en reglerad marknad avreglerats.

Delsyfte 2 är att undersöka vilka tillväxtbarriärer som finns för aktörer som får tillgång till en tidigare reglerad marknad.

3. TEORI

Det teoretiska perspektiv för denna studie har sin bakgrund i företagsekonomiska teorier där utgångspunkten för dessa är ett marknadsperspektiv. Detta innebär att teorierna som används i studien utgår ifrån att organisationer antas ha mål och visioner att nå ökad vinst eller säljresultat, alternativt få avkastning på investerat kapital (Porter, 2008; Robinson och McDougall, 2001; Harrigan, 1981; Formbrun, 1989; Burnham och Frels 2003). Organisationers övriga mål med att bedriva verksamhet och teorier kring detta har därmed inte tagits med i studiens teoriavsnitt. Valet av att utgå från dessa teorier motiveras dels av att denna avhandling skrivs inom den företagsekonomiska institutionen på Lunds universitet men även för att undersöka teoriernas generaliserbarhet på det valda empiriska området.

Studiens teoretiska del inleder först med en introduktion till avreglering och tidigare reglerade marknader för att ge en bakgrund till studien. Därefter kommer det

teoretiska området inträdesbarriärer presenteras och vilka faktorer som kommer studeras kring detta som del av delsyfte 1. Därefter presenteras teorier gällande tillväxt för att sedan mynna ut i en presentation av Henrik Barths ramverk för barriärer till tillväxt och utveckling för små och medelstora företag, så kallade SMF:s som del av delsyfte 2. Med fokus på Henrik Barths ramverk kommer en redogörelse göras för vad en barriär är och hur de kan ta sig olika uttryck, samt en presentation kring de olika delarna som kommer att undersökas. Slutligen presenteras studiens preliminära ramverk som kommer användas för att bemöta studiens övergripande syfte.

3.1 Avreglering

Anledningar och bakgrund till avreglering på den svenska marknaden har diskuterats tidigare i rapporten men hur detta politiska beslut påverkar marknaden och aktörerna behandlas bl.a. av författarna Nelldal, Troche, Fröid (2013). Nelldal et al (2013) har i sin studie undersökt den svenska järnvägssektorn och konstaterar att avregleringen av denna marknad och dess effekter kan mätas i dels nya aktörers etablering men även hur gamla aktörer påverkas. De har i sina slutsatser kommit fram till att avreglering leder till ett ökat utbud, kompletterande tjänster samt lägre priser (Nelldal et al 2013:53). Dessa faktorer skulle i sin tur påverka aktörerna. Författaren Muren (1994) menar att en ytterligare aspekt att ta hänsyn till vid en avreglering är konkurrensförhållande på marknaden. Muren (1994) menar att konkurrensförhållande efter en avreglering innebär att en granskning av aktörerna behöver göras för att se om marknaden efteråt kommer att *“domineras av ett mindre antal stora företag eller många och små, samt vilka konkurrensmedel företagen använder.”* Vidare menar Muren (2014) att kvalitetsförändringar innan och efter en avreglering är viktigt att undersöka där an-

tingen konsumenters uppfattning om kvalitetsförändringar kan granska eller förutsättningar för konkurrens i detta fall faktorerna priser eller kvalitet/service.

3.2 Inträdesbarriärer

Baserat på Murens (1994) antaganden om konkurrens efter en avreglering kan nästa steg tas i form av att analysera hur aktörer ska kunna ta sig in på en avreglerad marknad. Med andra ord ska ett inträde på en marknad göras och i samband med detta kan det uppstå hinder, vilket i denna studie benämns som inträdesbarriärer.

Vad en inträdesbarriär är kan utgå ifrån beskrivningen av termen barriärer och kan då ses ur olika perspektiv. Henrik Barth (2004) konstaterar att barriärer kan ses utifrån termer såsom problem och misslyckande. Författaren Webster (refererad i Barth 2004:25) menar istället att en barriär kan definieras på tre olika sätt antingen som ett materiellt objekt, något immateriellt eller en faktor som agerar som ett hinder. Författarna Lutz, Kemp, Dijkstra (2009) har gjort närmare analyser av vad just inträdesbarriärer är och funnit att de kan ta olika teoretiska inriktningar och bakgrunder. Författarna menar att de olika teoretiska inriktningarna finns inom perspektiven industrial organization eller strategic management. Vidare menar Lutz et al (2009) att perspektivet industrial organization fokuserar på industrin som enhet för analys medan perspektivet strategic management har företaget i fokus och hur inträdesbarriärer kan agera som en resurs för företag att skapa konkurrensfördelar. Det senare perspektivet menar Lutz et al (2009) används ofta som utgångspunkt av befintliga aktörer, d.v.s. företag som redan innehar en position på en marknad.

Denna studie har som utgångspunkt att granska inträdesbarriärer utifrån organisationers perspektiv och vilka inträdesbarriärer de upplever existerar på den svenska

vårdsektorn. Detta gör att inträdesbarriärerna i denna studie kommer att utgå från perspektivet industrial organization då studien är till för att generalisera hela industrin.

3.3 Industrial Organizations

Perspektivet industrial organizations som definierats av Lutz et al (2009) har sin bakgrund i tidigare teorier som exempelvis Joseph Bains. Bain (1956) menar att inträdesbarriärer kan definieras som antingen strukturella eller strategiska. Strukturella barriärer innebär att sättet som marknaden eller sektorn är strukturerad på skapar inträdesbarriärer. Strategiska barriärer sätts upp av befintliga aktörer på marknaden för att förhindra att fler aktörer tar sig in.

Vidare har andra författare inom olika områden undersökt vad som är avgörande för hur aktörer tar sig in på en marknad, hur konkurrens uppstår samt hur etablerade aktörer behåller sina kunder. Författarna Karakaya & Stahl (1989) har gjort en omfattande litteraturstudie över vilka faktorer som kan agera som inträdesbarriärer. De har i sin litteraturstudie sammanställt 19 olika faktorer som redovisas nedan i tabell 1.

Kostnadsfördelar hos befintlig aktör	Sunk costs	Kunders switching costs	Kapital behov	
Produktdifferentiering hos befintlig aktör	Tillgång till distributionskanaler	Antal konkurrenter	Forskning och utveckling	Pris
Teknologi och teknologisk förändring	Marknadskoncentration	Säljkoncentration	Divisionalisering	Varumärke
Befintliga aktörers förväntade reaktioner till marknadsinträde	Försäljningskostnader	Statliga policies	Innehav av strategiska råmaterial	Reklam

Tabell 1. Sammanställning av Karakaya och Stahl (1989) litteraturgenomgång av inträdesbarriärer på marknaden. (Fritt designad.)

Karakayas et al (1989) olika faktorer har använts i ytterligare studier av bland annat Niu, Dong, Chen (2011) och även nämnts av Lutz et al (2009) och därför bedöms tabellen ge en representativ överblick över existerande generella inträdesbarriärer vilket gör att faktorerna att ta med i denna studie har valts från denna. Vid valet av faktorer har vissa begränsningar behövts göras p.g.a. studiens utformning. Detta innebär att faktorer ur Karakaya et al (1989) tabell har valts bort om de inte varit anpassade att undersökas i en kvalitativ studie, om det är faktorer som alla aktörer inom sektorn redan har tillgång till eller om de inte kan undersökas praktiskt vad gäller omfattningen av studien. För ytterligare information om val av ansats och sektor, se metod delen. Med bakgrund till detta har tre utav Karakaya et (1989) faktorer valts ut nämligen kapital, sunk costs och switching costs då det ansågs möjligt att där även fånga perspektivet industrial organization. Nedan följer en beskrivning utav dessa tre faktorer.

3.3.1 Kapital

Som fortsättning på Bains (1956) teori om inträdesbarriärer har författaren Harrigan (1981) vidare utvecklat Bains argument och menar att strukturella barriärer är svårare för nya aktörer att sig förbi. Harrigan (1981) menar även att inträdesbarriärer är allmänt vedertaget för en industri och att alla aktörer därför står inför liknande utmaningar att ta sig förbi dessa. Hon kommer sedan fram till slutsatsen att detta leder till att *“de alla står inför samma behov av det kapital som behövs för att kunna påbörja ett set av produktiva eller distributiva tillgångar”* (Harrigan 1981:409). En inträdesbarriär i form av kapital är även något som Porter (2008) tar upp i sin “Five Forces” modell där faktorn kapital benämns som en utav de avgörande källorna för inträde (Porter 2008:81). De källor som Porter (2008) tar upp och hela hans “Five Forces” modell utgår från en befintlig aktörs perspektiv som redan befinner sig på marknaden

och som har fördelar relativt nya aktörer. Ett liknande perspektiv antar även Karakaya & Parayitam (2013) som menar att kravet på kapital är ett utav de viktigaste hindren för att skapa konkurrens. Detta då *“Höga kapitalkrav begränsar antal företag på en marknad och tillåter befintliga företag att maximera sina marknadsandelar och vinst. (...) Höga kapitalkrav ökar konkurrensfördelarna hos de befintliga aktörerna”* (Karakaya et al 2013: 27). Då kapitalkrav eller behov av kapital tidigare har definierats som en avgörande inträdesbarriär är det relevant att även i denna studie lyfta denna faktor. Detta då höga kapitalkrav och befintliga aktörers fördelar relativt nya aktörer i så fall kan ha en inverkan på hur konkurrenskraften på den avreglerade marknaden ser ut.

3.3.2 Sunk costs

Faktorn sunk costs är *“en tidigare investering som inte kan återtas och som har en löpande inverkan på beslut”* (Agrawal, Mancha och Yoder 2014:105). Baumol, William och Willig (1981) konstaterar att sunk costs påverkar möjligheten att starta nya företag, då det finns en nödvändighet att investera pengar i ett nytt företag, oavsett om det är fysiskt kapital, marknadsföring eller annat. Ett etablerat företag har tidigare gjort denna investering och varit utsatt för denna risk vilket inte påverkar det i någon större utsträckning då denna investering redan är glömd. Det nya företaget å andra sidan har beslutet om en investering framför sig att ta itu med. För en potentiell ny aktör blir även risken av att förlora investerat kapital förstärkt av hot om taktiska handlingar från befintliga aktörer (Baumol et al 1981:418).

Att gå in på en marknad kan också bara bli lönsamt om förväntade vinster överstiger de icke-återhämtningsbara kostnaderna som kan förloras vid ett misslyck-

ande. Risken för låga intäkter och risken för misslyckande är större om företaget vet att det möter taktiska svar från befintliga aktörer (Baumol et al 1981:418).

Machaj (2013) tar resonemanget kring sunk costs vidare och hävdar att det definitivt är en inträdesbarriär men ingen ineffektiv inträdesbarriär, utan fyller ett syfte: att skapa effektiv konkurrens (Machaj 2013:497). Baumol et al (1981) lyfter istället fram att sunk cost som inträdesbarriär kan ge upphov till snedvridning av resurser och ineffektivitet.

Då delade meningar råder angående sunk costs som inträdesbarriär blir denna faktor intressant att undersöka i studien. Detta då föreslagen teori bl.a. säger att sunk costs kan leda till ineffektivitet men där målet med avregleringen av den svenska vårdsektorn, som ligger till grund för studiens syfte, var att skapa en högre effektivitet och konkurrens.

3.3.3 Switching costs

Switching costs är kostnader som en konsument upplever när denne byter från en produkt till en annan produkt som säljs av ett annat företag (Rhodes 2014:1) Författaren McFarlan (1989) menar att switching costs är en effektiv inträdesbarriär då den dels lockar kunder samt håller de "fångade". Därmed menar McFarlan (1989) att switching costs kan byggas in i en kunds produkt och göra det oattraktivt och kostsamt för en kund att byta leverantör. Detta gör det intressant att se hur detta påverkar aktörer som vill in på den avreglerade marknaden och hur detta då påverkar deras konkurrenskraft. Switching costs kan även ses som en del i Porters "Five Forces" modell som hot om substitut (Porter 2008:85). Vidare definition av switching costs görs av Burnham (2003) där dessa delas in i tre olika grupper:

1. Procedurala switching costs som exempelvis förlorandet av tid och ansträngning.

2. Finansiella switching costs som involverar förlusten av kvantifierbara resurser.
3. Relations switching costs som klassas som psykiskt och känslomässigt obehag (Burnham 2003:109).

Burnham (2003) menar att dessa switching costs är en drivande kraft till varför konsumenter inte vill lämna en befintlig aktör.

Författaren Rhodes (2014) har konstaterat att switching costs även påverkar priser och marknadsstrukturen beroende på om tidsaspekten är lång eller kortsiktig. Rhodes (2014) menar att på lång sikt kommer switching costs att öka konkurrenskraften på marknaden och på kort sikt minskar switching costs konkurrenskraften.

Med Rhodes (2014) argument blir switching costs därmed en relevant faktor att undersöka i denna studie då den kan ha en inverkan på konkurrenskraften inom den svenska vårdsektorn. Detta blir då relevant då syftet är att studera hur konkurrenskraftig tillväxt uppnås där inträdesbarriärer, som tidigare nämnts, är ett första steg mot att uppnå detta.

3.4 Tillväxt

När en organisation har tagit sig över eventuella inträdesbarriärer och etablerat sig på marknaden kommer nästa utmaning i att växa och utvecklas, förutsatt att organisationen har detta som mål. Vad utveckling och tillväxt innebär har definierats av på olika sätt utav olika författare. Barth (2004) summerar i sina litteraturstudier att tillväxt kan ses som ekonomisk tillväxt, t.ex. säljtillväxt, fler anställda, lönsamhet och/eller marknadstillväxt. Som Pihkala et al (refererad i Barth 2004:56) har funnit står utveckling i relation till innovationsnivån i företaget vilket Henrik Barth (2004) också finner. Cooney och O'Connor (refererad i Barth 2004:56) har utgått ifrån ett

liknande tankesätt som Pihkala och konstaterar att innovation är brett accepterat som en del av ett företags tillväxt.

Då det tidigare området i texten gällande inträdesbarriärer granskas utifrån perspektivet industrial organizations kommer även området tillväxt att anta detta perspektiv. Begreppet tillväxt kommer därför i denna studie att utgå ifrån marknadstillväxt som definieras som en organisations förmåga att utöka inom sina befintliga verksamhetsområden eller utöka inom nya verksamhetsområden.

3.5 Barriärer för tillväxt och utveckling för SMF:s - Henrik Barth

Då ett företag har bestämt sig för att växa uppstår frågan om hur det ska nå den önskade tillväxten. Utmaningar som företaget då kan stå inför är barriärer, där barriärerna kan definieras på olika sätt.

Barriärer för tillväxt och utveckling har studerats av Henrik Barth (2004) som har skapat en teori och ett ramverk som baseras på små och medelstora företag. Små och medelstora företag är företag som har färre än 250 anställda, en omsättning som är under eller lika med 50 miljoner euro eller en balansomsättning som är mindre än eller lika med 43 miljoner euro (Europeiska kommissionen 2014:14).

Vid förundersökningen till denna studie fanns flertal författare som gjort studier på tillväxt men det var endast Henrik Barth som gjort en sådan bred litteraturstudie samt summerat det i ett ramverk som täcker flera olika perspektiv. Samtidigt kvarstår frågan om detta ramverk fungerar som bakgrund på alla sorters marknader. Denna studie vill därmed även undersöka om det finns ytterligare faktorer som kan komplettera Barths ramverk. Dessutom bygger det på SMF:s, vilket denna studie också har som utgångspunkt. Nedan följer en presentation av Barths arbete.

3.5.1 Definition av barriärer för tillväxt på en marknad

Inom området tillväxt och utveckling för SMF:s poängterar Barber et al (refererad i Barth 2004:25) att resurser, ledning och motivering likväl som marknadsmöjligheter och strukturer kan utgöra barriärer.

Ett exempel på en operationell definition som lyfts fram är från Rae et al (refererad i Barth 2004:27): *“Barriärer är faktorer som gör att små företagsledare söker råd på problem gällande införskaffning av kapital, företagsplanering, marknadsstrategier och export”*. Barth summerar i sin litteraturstudie att ingen direkt konceptuell definition kan finnas i litteraturstudien men generellt är en barriär något som hindrar ett företag från innovation, export eller tillväxt (Barth 2004:33). Ett exempel som finns med är definitionen från Bernroider (refererad i Barth 2004:33): *“Barriärer ses som en faktor som influerar företagets tillväxt och ses som ett hot.”* Slutligen summerar Henrik Barth barriärerna i tre grupper: Innovationsbarriärer (Barth 2004:28), handels- och exportbarriär för små företag (Barth 2004:30) och management & strategiska aspekter (Barth 2004:32). Han poängterar även att barriärer upplevs olika beroende på social miljö, ledningens kognitiva färdigheter och dess motivation att eliminera barriärerna (Barth 2004:35).

3.5.2 Problem som barriär

Barth konstaterar, som tidigare nämnts, att förståelsen av barriärer även kan kopplas till termen problem. När perspektivet utgår från problem handlar det ofta om gapet mellan nuvarande position och önskad position, vilket artiklarna i litteraturstudien ger som en konceptuell definition (Barth 2004:36-37). Den operationella definitionen va-

rierar dock mer, från undersökningar i kontaktloggar och case rapporter till specifika dimensioner utvecklade genom tidigare forskning på de uppfattade problemen av ledare för små företag. Problemperspektivet tar ofta ett internt perspektiv på organisationen, vilket är en fråga som huvudsakligen analyseras inom managementskolor (Barth 2004:52).

Även här finns olika tolkningar, bland annat Huggins (refererad i Barth 2004:37): "*Ett problem är förstått som faktorer som hindrar ett nätverk av initiativ och utveckling.*" Barth summerar de olika tolkningarna i två olika grupper: Grupp ett fokuserar på problem kopplade till lednings- och strategiska frågor (Barth 2004:37). Grupp två undersöker närmare hur problem inom små företag kan lösas av institutionellt stöd (Barth 2004:39).

3.5.3 Företagsmisslyckanden som barriär

Den tredje delen som Barth (2004) undersöker i relation till barriärer är företagsmisslyckanden. Författaren Lussiers (refererad i Barth 2004:45-46) beskriver detta som: "*Studier om konkurser kan förstås som en brist på kommersiell eller ekonomisk framgång.*" Här lyfts områden som avgör misslyckande genom att jämföra misslyckade företag och överlevande företag, vilket är kopplat till det operationella perspektivet. En konceptuell tolkning som lyfts fram i flertalet artiklar är: "*upphörande av ägande*" eller "*upphörande av verksamheten*" (Barth 2004:53).

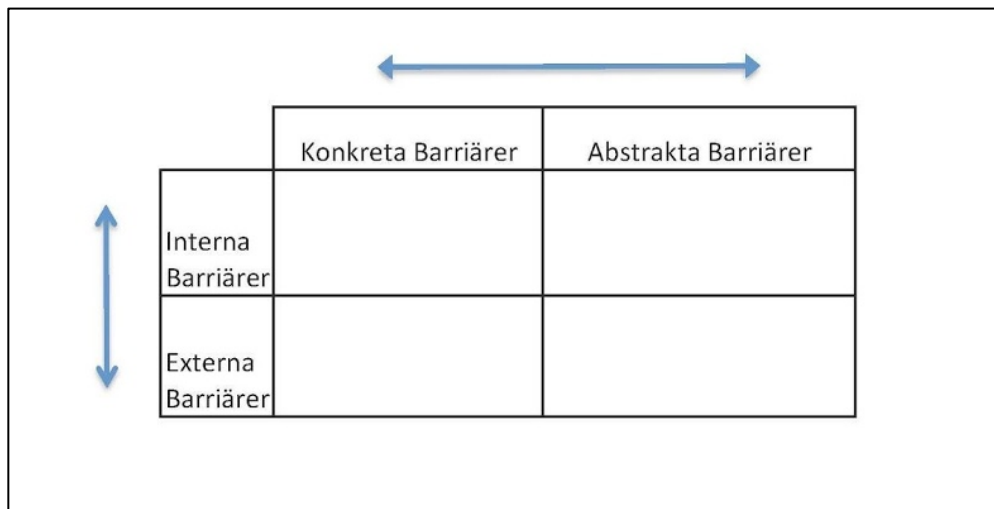
3.5.4 Barriärer/Problem/Faktorer till företagsmisslyckande

Barth (2004) redogör för att alla dessa tre termer används av författarna i kombination att generera en möjlighet att mäta dess olika dimensioner. Det finns likheter för att dessa tre termer kan kombineras även om forskare hävdar att de hör till olika discipliner (Barth 2004:51).

Barths (2004) konstaterar i sin genomgång att faktorer som förhindrar företag från att växa eller utvecklats kan överkommas genom handlingar tagna av företaget (in-house förhållanden) och/eller institutionella ändringar (miljöförutsättningar). Samma tanke gäller problem och misslyckanden, dock är det mer fokus på “in-house”-lösningar när det gäller termen problem (Barth 2004:53).

3.6 Barths fullständiga ramverk

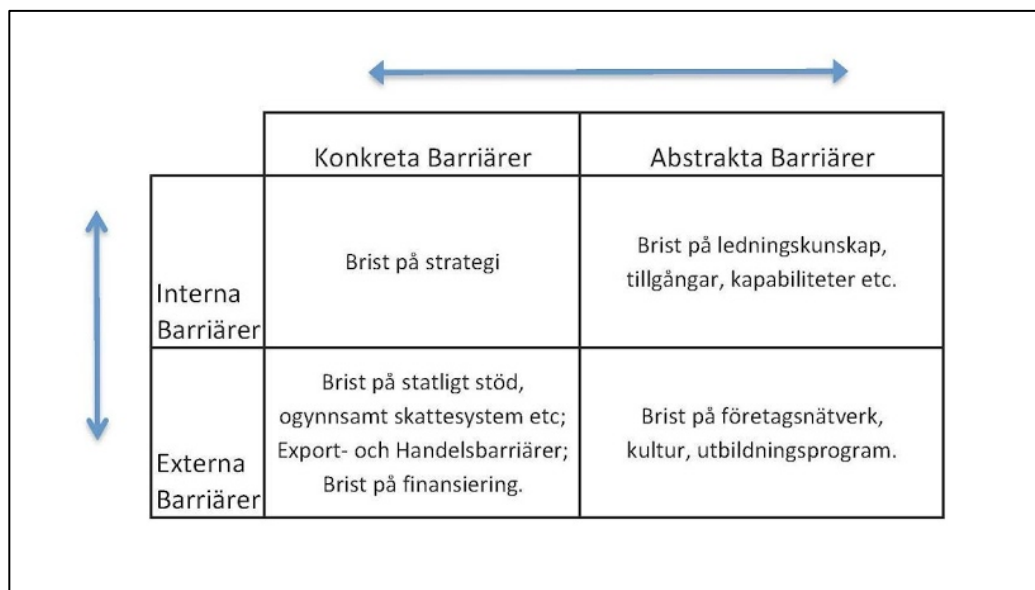
Som Barth (2004) konstaterar är barriärer till tillväxt och utveckling svåra att identifiera och därigenom svåra att analysera. Det finns många olika angreppssätt för att få en övergripande bild men ett ramverk som kan urskiljas utgår ifrån Ylinenpääs (1996) teori om att barriärer kan kategoriseras utifrån deras ursprung (interna/externa förhållanden) och karaktär.



Figur 1. Ylinenpääs (1996) ramverk (fritt översatt).

Det är viktigt att komma ihåg att undersöka förutsättningarna för ledare i små företag när en försöker skapa tillväxt genom att angripa barriärer. Det är även viktigt att veta vem som kan hantera identifierade barriärer och att identifiera hur barriärer blir problem eller skapar misslyckanden (Barth 2004:60).

Barth (2004) har utifrån detta utvecklat Ylinenpääs ramverk men det ska dock tilläggas att Barths studie inte är en komplett studie av barriärer till tillväxt och utveckling. Barth (2004) hävdar dock att det ramverk han har utvecklat är användbart då det hjälper till att skilja mellan interna/externa och konkreta/abstrakta barriärer och leder till att en kan finna vem som kan hantera/kontrollera barriärerna (Barth 2004:64).



Figur 2. Förenklad figur av Barths sammanställning (fritt översatt) (Barth 2004:63).

3.7 Delarna i Barths ramverk

3.7.1 Interna och konkreta barriärer

I denna del finner Barth (2004) att barriärerna inbegriper företagets interna och konkreta arbete kring strategi och planering. Om företaget saknar en affärs-, strategi och/eller marknadsföringsplan samt har dålig översikt på lager och kassaflöde skapar det barriärer för tillväxt (Barth 2004:61).

Barriärer kan även finnas inom övergången från ett entreprenörföretag till ett mer professionellt, där den centrala beslutsmakten och vikten av centrala personer kan

vara barriärer. Här är det alltså viktigt att utveckla formella rutiner och system för att göra företaget mindre beroende av nyckelpersoner och skapa ett företag där alla aktivt medverkar till framgång. Denna del handlar även mycket om vad som händer på individnivå och specifikt det lilla företags ledningsmål och ambitioner (Barth 2004:61-62).

3.7.2 Interna och abstrakta barriärer

Interna och abstrakta barriärer handlar om situationen inne i företaget och är kopplade till ledningen. Här inkluderas brister såsom personalproblem, tidsrestriktioner och brist på ledarkunskaper, enligt Barths (2004) sammanställning. Brist på ledarkunskaper kan hänföras till liten eller ingen kunskap kring interna och externa förhållanden och hur de bäst anpassas till varandra vid tillväxtmöjligheter (Barth 2004:62).

3.7.3 Externa och konkreta barriärer

Denna del är kopplad till den externa miljön och konkreta barriärer och behandlar institutionella aspekter, ogynnsam lagstiftning gällande anställningsförhållanden och skattesystem. Här lyfts även export- och handelsbarriärer samt finansieringsbarriärer fram (Barth 2004:62).

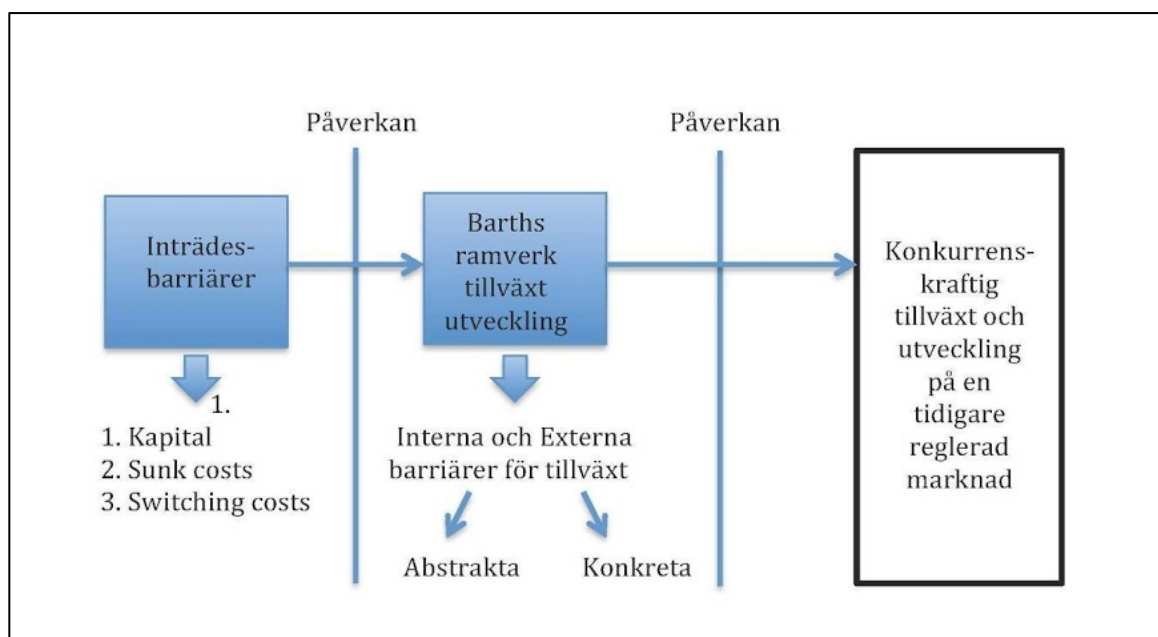
3.7.4 Externa och abstrakta barriärer

I detta område summerar Barth (2004) att ramverket fokuserar på regional och nationell nivå med särskild inriktning på kulturaspekteter samt nätverkseffekter.

4. STUDIENS TEORETISKA RAMVERK

Nedan presenteras i grafisk form studiens preliminära teoretiska ramverk som utgår från den presenterade teorin. De två huvudområden som kommer studeras är inträdesbarriärer och barriärer för tillväxt och utveckling. Inom inträdesbarriärer kommer de tre relevanta faktorerna kapital, sunk costs och switching costs studeras och hur de påverkar inträdet på marknaden. Därefter kommer Henrik Barths ramverk kring interna/externa barriärer och abstrakta/konkreta barriärer att användas för att analysera hur företagen tar sig vidare när de väl är inne på marknaden. Slutligen kommer slutsatser dras kring hur detta påverkar möjligheten till konkurrenskraftig tillväxt på en tidigare avreglerad marknad.

Ramverket har designats på följande sätt då aktörer först måste ta sig förbi inträdesbarriärer för att ta sig in på marknaden, för att därefter mötas av barriärer för tillväxt och utveckling när de väl är inne på marknaden. Därmed kommer dessa två steg ha en påverkan på en aktörs förmåga att uppnå konkurrenskraftig tillväxt och utveckling på en tidigare reglerad marknad.



Figur 3. Det preliminära teoretiska ramverk som kommer användas i studien.

5. METOD

5.1 Rapportens uppbyggnad

Rapporten är uppbyggd utifrån två delsyften vars funktion är att uppfylla det övergripande syftet och de olika avsnitten i rapporten följer därför denna röda tråd.

5.2 Val av ansats

Enligt Bryman och Bell (2011) är en deduktiv ansats det vanligaste förhållningssättet för att koppla ihop teori och forskning. Den deduktiva ansatsen används i denna studie då given teori mynnat ut i ett övergripande syfte och två delsyften som sedan uppnåtts genom en insamling och resultatanalysering av data. Genom att utföra det sista steget i den deduktiva processen och revidera teorin övergick studien i en induktion, där komplettering av teori har gjorts.

5.3 Undersökningsdesign

Undersökningen är designad utifrån fallstudier då denna typ av design möjliggjort för en detaljerad och ingående undersökning av specifika fall. Fallstudier ansågs vara mest lämpliga eftersom studien krävde en djupgående undersökning av organisationernas inträde- och tillväxtbarriärer. Detta passade även studiens teoretiska ramverk som krävde en undersökning av just kvalitativa faktorer.

Bryman och Bell (2011) nämner kvalitativa intervjuer som en passande undersökningsmetod vid fallstudier. För att kunna gå djupare in på problem och få utförliga svar användes därför semi-strukturerade intervjuer. Studien baseras på åtta intervjuer där den semi-strukturerade uppbyggnaden tillät öppna frågor kring ett i förväg valt ämne. Användningen av denna intervjumetod medförde att de intervjuade fick en

större chans att uttrycka sina åsikter samtidigt som icke tidigare tänkt information kunde samlas in. Intervjuerna genomfördes på respektive respondents kontor.

Ställda frågor och utvalda ämnen att diskutera under intervjuerna byggde på studiens två delsyften och teorin. (Se bilaga 1 och 2 för utskickat intervjudokument med berörda diskussionsämnen.)

5.4 Beskrivning av forskningsinstrument

Berörande vilken typ av forskningsinstrument som passade studien fanns en kvalitativ eller kvantitativ undersökningsmetod att tillgå. Bryman och Bell (2011) pratar om metoderna som relativt lika men lyfter fram en väsentlig skillnad angående vilken typ av data som samlas in genom respektive metod. En kvantitativ metod handlar om att mäta och specificera faktorer och ser den sociala verkligheten som en extern del, vilken kan ignoreras. En kvalitativ metod däremot skapar en förståelse kring sociala värden genom att undersöka vad individer säger och bör i enlighet med Bryman och Bell (2011) användas i studien. Undersökningsmetoden valdes då den skapar förståelse kring vilka tillväxtbarriärer det finns inom vårdsektorn. Denna förståelse uppnås av en kvalitativ undersökning och kommer, enligt Bryman och Bell (2011), från en social kontext där interaktioner mellan individer leder till olika situationer.

5.5 Val av teori

Valet av olika teorier och framställningen av det teoretiska ramverk studien bygger på har reflekterats över och diskuterats i teoriavsnittet. Delen om inträdesbarriärerna kapital, sunk cost samt switching cost baseras precis som Henrik Barths forskning kring tillväxtbarriärer på breda litteraturstudier. Dessa sammanfattar tydligt de olika förfat-

tarperspektiven. Teorin bedöms därmed vara användbar i denna studie för att sätta ord på ett annars komplext område.

5.6 Val av empiri

Studiens empiri är en sammanfattning av de genomförda intervjuerna och transkriberingarna av dessa. Empirin är baserad på dessa intervjuer då en kvalitativ undersökning gjorts och studien därmed inte tar hänsyn till kvalitativ data, ex: årsrapporter och redovisningar.

5.7 Intervjudesign

Intervjuerna är semi-konstruerade och har utgått ifrån diskussionsämnen relevanta för studien. Ett stort fokus har lagts på att respondenterna ska känna sig trygga att uttrycka sin åsikt kring ämnet och därför har intervjun genomförts i en miljö de själva valde. Intervjuerna hade en tidsbegränsning på 60 minuter, där snitttiden per intervju blev ca 40 minuter.

5.8 Urvalsprocess

5.8.1 Val av bransch

Då studien utgår ifrån en teori baserad på små och medelstora företag grundar sig urvalskriterierna till stor del på detta. Vårdsektorn var från början intressant som utgångspunkt eftersom den är väl debatterad i dagens samhälle och i enighet med vald teori, består till stor del av små och medelstora företag. Att det även är en välkänd sektor som gått från att vara reglerad till att avregleras på grund av politiska mål gjorde den högst relevant för studien.

5.8.2 Val av sektor

Vårdsektorn bröts sedan ned i tre mindre sektorer, den offentliga, privata samt idéburna sektorn. Verksamheter (organisationer) som klassificeras att tillhöra någon av dessa tre sektorer skiljer sig åt i form av finansiering och verksamhetssyfte. De två skillnaderna gör således att organisationer som vill etablera sig och utvecklas i den idéburna sektorn är i underläge gentemot organisationer i den offentliga och privata sektorn. Enligt Ekonomifakta (2015) går detta att se då den offentliga sektorn finansieras genom skattemedel vid etablering samt att utveckling stöts av kommun eller landsting. Ekonomifakta (2011) nämner även att den privata sektorn, ofta diskuterad i term av privatisering, lättare kan ta sig in på vårdmarknaden och utvecklas då den lockar till sig investerare genom att ha vinst som ett verksamhetsmål.

Bridge, Murtagh och O'Neill (2009) säger att den idéburna sektorn däremot, är privat, formaliserad samt har verksamheten som mål och ekonomin som medel. Detta innebär att verksamheter som bedrivs inom denna sektor har som mål att generera inkomster men endast i syfte till att upprätthålla verksamheten och inte för att generera eller dela ut vinst till verksamhetens ägare. Verksamheternas främsta mål till att vara aktiva på marknaden är istället att de vill fylla ett socialt syfte. Detta sociala syfte kan variera beroende på i vilken sektor verksamheterna existerar och ett av områdena där idéburna verksamheter existerar är den sektor studien berör nämligen vårdsektorn.

Det går att se tydliga skillnader för de olika sektorerna och att den offentliga och privata sektorn har ett övertag vid etablering och utveckling gentemot organisationer i den idéburna sektorn. Detta bevisas bl.a. genom en undersökning av Famna (2014) som påpekar att den idéburna sektorn befinner sig i ett underläge gentemot övriga sektorer då den finansieras genom bankkontakter, donationer, offentliga bidrags-

givare, sponsorer och gåvor samtidigt som sektorn inte är vinstutdelande. Enligt undersökningen från Famna (2014) har 36 % av de idéburna vårdorganisationerna svårt att få tillgång till kapital och 30 % anger att de inte kan hitta långsiktiga finansieringslösningar. 39 % av de tillfrågade i Famnas undersökning svarar även att de har hindrats i sin utveckling och tillväxt på grund av brist på finansiering. Denna typ av finansiering och verksamhetsmål som är unik för den idéburna sektorn gör att de idéburna organisationerna stöter på problem som de offentliga och privata organisationerna inte möter.

Med en, enligt SCB (2015), ökande befolkningstillväxt blir det extra viktigt att lyfta fram de tillväxtproblem den idéburna sektorn upplever för att kunna utveckla denna till att verka som ett komplement till den offentliga och privata sektorn som inte ensamma klarar av att möta dagens efterfråga på vård. Organisationer inom den idéburna sektorn har länge kämpat med etablering och tillväxt samtidigt som de hamnat i bakgrunden i dagens samhällsdebatt vilken fokuserar mycket på organisationer inom den offentliga och privata sektorn. Valet att fokusera studien på organisationer inom den idéburna vårdsektorn blev därför självklart.

5.8.3 Val av fallorganisationer

Att studien grundades på riksorganisationen Famna var ett beslut taget utifrån ståndpunkten att Famna är den största riksorganisationen för idéburen vård i Sverige och var därmed bäst lämpad för att generalisera studien. Famna verkar som en paraplyorganisation för de idéburna vårdorganisationerna och samlar dessa under sig för att hjälpa dem i deras utveckling. Då författarna av denna studie inte besatt tillräcklig kunskap för att själva utföra urvalet av de fyra valda idéburna vårdorganisationerna var Famna ett bra alternativ till att bidra med dessa. Urvalet baserades på 4 kriterier som vidarebefordrades till Famna via E-mail:

1. "Enligt definitionen av den Europeiska Kommissionen (2006) är den idéburna organisationen liten eller medelstor, dvs. har mindre än 250 anställda." Då teorin utgår ifrån små och medelstora företag samt att det teoretiska ramverket är byggt på detta krävs därmed att organisationerna i undersökningen är små eller medelstora.
2. "De fyra organisationerna har olika verksamhet." Detta behövs för att lättare kunna applicera studien i vårdsektorn.
3. "Organisationerna ska vara verksamma i Öresunds- eller Stockholmsregionen." Detta baseras enbart på en praktisk synvinkel då det är lättast för författarna, som utför intervjuerna, att nå företag i dessa regioner.
4. "Organisationerna måste vara minst 5 år gamla." Detta då de behöver ha upplevt både för och nackdelar med inträde och tillväxt inom idéburen vårdsektor. Dock ses organisationerna varken som befintliga aktörer eller entreprenörsföretag, istället läggs fokus i studien på att förstå företagets uppfattning om barriärer när de befann sig i fasen av att vara en ny aktör.

Metoden som användes vid urvalet kallas snöbollsurval och innebar att Famna hänvisade vidare till värdefulla respondenter för studien. I detta fall var det utvecklingsledaren, Truls Neubeck, från Famna som gav tillgång till de fyra fallorganisationer som studien undersökt.

Samtidigt som Famna ansågs relevant att använda som en av studiens fallorganisationer sågs de, enligt snöbollsurvalet, även som en väg in i branschen. Organisationerna som Famna hänvisade till och som fokus ligger på i denna studie är Skånes Stadsmission, BOSSEs Råd, Stöd & Kunskapscenter, Hyllie Park Äldreboende och Skyddsvärnet i Stockholm. Respondenter från dessa fyra organisationer inklusive två respondenter från Famna är den empiri som studien grundar sig på.

5.8.4 Val av respondenter

Inom respektive organisation har intervjupersonen valts utifrån kunskap om organisationen. Urvalet har utgått ifrån att personer med en högre operativ befattning såsom VD/generalsekreterare/verksamhetsansvarig/utvecklingsledare för respektive organisation besitter en överblick över hur organisationen drivs, vilken tillväxt den har samt hur relevant sektor ser ut. Denna slutsats har dragits då de valda fallorganisationerna är små eller medelstora där högsta ledning, enligt slutledningsförmåga, bör ha en övergripande inblick. För att samla in större mängd data har ett snöbollsurval används även här, där VD/Generalsekreterare/verksamhetsansvarig inom respektive organisation tillhandhållit ytterligare en lämplig respondent i de fall där det har varit möjligt.

Metoden för urval med uppsatta kriterier innebär enligt Statens beredning för medicinsk utvärdering (2014) att det är ett strategiskt urval vilket passar metoden snöbollsurval, studiens syfte och vald teori.

I tabell två visas respondenterna från respektive organisation.

Namn	Organisation	Befattning	Intervjudatum
Lars Pettersson	Famna	Generalsekreterare	2015-05-07
Truls Neubeck	Famna	Utvecklingsledare	2015-05-12
Marita Säther	BOSSEs Råd, Stöd & Kunskapscenter	Verksamhetschef	2015-05-08
Birthe Wallin	Skånes Stadsmission	Direktör	2015-05-11
Nilla Helgeson	Skyddsvärnet i Stockholm	Direktör/VD	2015-05-12
Carina Myrvang	Skyddsvärnet i Stockholm	Utvecklingschef	2015-05-12
Anna Bergmark	Hyllie Park Äldreboende	Föreståndare	2015-05-13
Göran Ekman	Hyllie Park Äldreboende	VD	2015-05-13

Tabell 2. Sammanställning över intervjuerna: namn, organisation, befattning och intervjudatum för respektive respondent.

5.9 Beskrivning av tillvägagångssätt

Steg 1: I steg ett etablerades kontakt med Famna via E-mail där syftet med rapporten förklarades. Förhoppningen var att de skulle bli intresserade av studien genom att se hur den bidrar till att främja deras utveckling och organisationerna de verkar för. Efter visat intresse tillfrågades Famna om de kunde förmedla kontakt till fyra idéburna vårdorganisationer utifrån givna kriterier.

Steg 2: Famna kontaktade de utvalda organisationerna och förmedlade dessa vidare, där fortsatt kontakt togs upp via telefon och/eller E-mail.

Steg 3: Återigen förklarades syftet med rapporten för de fyra organisationer och deras roll i studien. Organisationernas VD/Generalsekreterare eller verksamhetsansvarig/ utvecklingsledare och Famnas utvecklingsledare tillfrågades också om de kunde tänka sig att bli intervjuade samt rekommendera ytterligare en respondent från deras respektive organisation.

Steg 4: I steg fyra skickades ett utkast kring vilka ämnen som skulle komma att diskuteras under intervjuerna till respektive respondent. Detta utan att skriva vilka specifika frågor som skulle kunna komma att ställas. (Se bilaga 3 och 4 för vilka specifika frågor som diskuterats författarna emellan.)

Steg 5: Intervjuer utfördes med valda personer på deras respektive organisation där frågor till viss del ställdes kring det på förhand gjorda frågedokumentet.

Steg 6: Intervjuerna transkriberades och sammanställdes i ett textbaserat dokument. (Se bilaga 5)

Steg 7: En analys av resultaten från intervjuerna gjordes och jämfördes mellan varandra för att till sist även jämföras med det teoretiska ramverk studien bygger kring.

5.10 Beskrivning av dataanalys

Efter insamlingen av data skedde en transkribering av varje intervju. Transkriberingsprocessen har följt Åbo Akademis (2006) transkriberingsregler. Enligt dessa regler spelades ljudinspelningen upp upprepade gånger för att ord för ord skriva ned intervjun precis som intervjuaren och respondenten utfört den. I denna textberättelse har vem som säger vad markerats med hjälp av olika färger samtidigt som utarbetade principer för att anteckna skratt, pauser etc. har används. Eventuella kommentarer eller händelser under intervjun har skrivits ned i textberättelsen och känns igen utifrån att de är omringade av parenteser.

Då textberättelserna konstruerats analyserades dem och respondenternas svar i relation till studiens teoretiska ramverk. Ramverket är byggt kring faktorer som påverkar inträdes- och tillväxtbarriärer på en marknad. Vid analys av empirin avgjordes därför dess relevans i förhållande till de utvalda faktorerna. Den information som inte var relevant till studien men som respondenterna trots allt nämnt analyserades inte och påverkade således inte studiens resultat. Diskussioner fördes mellan studieförfattarna kring analysen och som ett sista steg sammanfogades resultaten med det teoretiska ramverket. Resultatet kompletterar befintlig teori eftersom det kom fram till vilka inträdes- och tillväxtbarriärer som är relevanta att beakta då en reglerad marknad avregleras och nya aktörer tillkommer.

5.11 Studiens validitet och reliabilitet

En studies validitet handlar enligt Bryman och Bell (2011) om huruvida en undersökning av något verkligen undersöker det som det är menat att undersöka. Enligt denna studie blir validiteten en fråga om undersökningen av inträdes- och tillväxtbarriärerna inom den idéburna vårdsektorn verkligen kan gälla som en undersökning för vilka inträdes- och tillväxtbarriärer som finns för små och medelstora företag. Validitet är ofta något som kopplas till den kvantitativa undersökningsmetod som Bryman och Bell (2011) presenterar. Med detta i åtanke fokuserade studien på att styrka validiteten i tre former, intern, extern och ekologisk validitet. Den interna validiteten ser efter korrelationen mellan inträdes- och tillväxtbarriärer för små och medelstora företag och inträdes- och tillväxtbarriärerna för idéburna vårdorganisationerna. Den styrks genom valet att undersöka fyra olika verksamheter och Famna. Generaliseringen av studien benämner Bryman och Bell (2011) som extern validitet och de pekar på att det kan vara svårt att generalisera en kvalitativ studie. Genom de metodval som tagits i studien upprätthåller den, som tidigare skrivits, en bra generalisering av teorin och styrker därför den externa validiteten.

Genom fallstudier och intervjuer där ord var det som undersökts blir resultaten lättare att applicera i individers vardagliga liv. Därmed upprätthåller även studien en ekologisk validitet.

Då studien är överlämnad till Jayne Jönsson som är doktorand vid företagsekonomiska institutionen vid Lunds Universitet och som skriver sin avhandling inom detta område blir rapporten mer tillförlitlig samtidigt som resultaten analyserats och presenterats i en textberättelse vilket styrker reliabiliteten ytterligare enligt Bryman och Bell (2011).

5.12 Studiens brister och generaliserbarhet

5.12.1 Replikerbarhet

Trots att en kvalitativ undersökning är det forskningsinstrument som passade studien bäst lyfter Bryman och Bell (2011) fram många nackdelar med att använda denna metod. Bland annat replikerbarheten av studien försvåras vid en kvalitativ undersökningsmetod då den sociala verkligheten är under konstant förändring och varje enskild individ har en individuell tolkning av världen. Att det inte går att frysa en social kontext drar därmed ned den externa tillförlitligheten. Bryman och Bell (2011) lyfter fram att detta problem kan hanteras genom att ha någon form av strukturerade intervjuer, utföra forskningen enligt bra praxis, agera i gott syfte samt dokumentera varje steg i processen. Detta motiverar även valet av att använda semi-strukturerade intervjuer, dokumentera dessa via både inspelning samt anteckningar och följa det valda tillvägagångsättet noggrant. Dessa åtgärder är tagna med baktanken att studien i framtiden ska gå att replikera och utveckla för framtida forskning inom området.

5.12.2 Generaliserbarhet

Den kvalitativa forskningens största problem är att studien blir svår att generalisera. Denna kritik uppkommer då studien baseras på fallstudier och det är det svårt att ta enstaka fall och göra de generaliserbara för en hel sektor. Under studiens framställande har detta beaktats och syftet är att den ska generalisera en teori, inte en population, vilket stämmer med Bryman och Bells (2011) syfte med kvalitativa studier. Generaliserbarheten kan också ifrågasätta kopplingen mellan teori och forskning eftersom den blir mer tvetydig då forskningen endast "pekar" på att teorin är såhär och inte bekräftats via en kvantitativ metod. Bryman och Bell (2011) säger att generali-

serbarheten i studien kan styrkas genom en ökad trovärdighet för innehållet genom att ge studien till de som bättre kan bekräfta den. En bekräftelse skulle i sin tur öka trovärdigheten för studien och, som tidigare nämnt, är den därför överlämnad till en mer insatt person inom området.

Trots att det finns problem med generaliseringen av en kvalitativ studie nämner Bryman och Bell (2011) även positiva faktorer för studien i fråga då den svarar på frågan "varför" och inte enbart ger statistik. I samband med att använda fallstudier visar metoden hur en händelse utvecklas över tiden och hur den sociala verkligheten kan påverkas och förändras kontinuerligt. Fyra fallstudier med organisationer som bedriver olika verksamheter istället för en samt en fallstudie på riksorganisationen Famna, bidrar även till en mer trovärdig generalisering av studien och gör det möjligt att göra en djupgående analys.

Genom att aktivt motverka studiens brister och lyfta fram fördelar med den valda metoden i förhållande till syfte och teori upprätthåller studien en god generalisering. Därmed är den högst relevant för fortsatta studier inom området.

5.12.3 Urvalsprocess

Urvalsprocessen innebär att snöbollen växer i omkrets då nya respondenter rekommenderas till deltagande i studien. Det finns både fördelar och nackdelar med denna metod och det kan anses som problematiskt, ur en objektiv synvinkel, att tillfråga en respondent efter någon med mer information då respondenten redan uttryckt sin åsikt kring ämnet. Dock kräver studien, utifrån sitt syfte och kvalitativa undersökningsmetod, en tillgång av så mycket information som möjligt varav urvalsprocessen anses korrekt.

Trots att urvalet var begränsat utifrån uppsatta kriterier ansågs risken att organisationerna och respondenterna inte skulle vilja ställa upp som minimal. Denna slutsats drogs då idéburna organisationer vill ha och behöver mer uppmärksamhet i dagens samhällsdebatter.

5.12.4 Intervjuprocess

Intervjuerna genomfördes i en semi-strukturerad form där respondenten i förväg fått berättat för sig, via intervjudokumentet, vilka ämnen som skulle diskuteras. Nackdelen med denna typ av intervjumetod, något som också uppdagades under intervjuprocessens gång, var att respondenterna lätt svävade ut och släppte diskussionsämnet helt för att istället börja tala om sin verksamhets historia etc., något som inte direkt var relaterat till studien. Tanken var att intervjudokumentet skulle motverka detta och få respondenten att tänka kring de relevanta ämnena. Då detta dokument inte fick önskad effekt ställdes det en del direkta frågor under respektive intervju samtidigt som författarna till studien, i så stor grad som möjligt, ändå lät respondenten tala fritt. De direkta frågorna bidrog också till att minska snedvridningen gällande hur mycket respondenterna kom ihåg kring deras etablering i branschen. Några av fallorganisationerna har funnits länge och en del respondenter hade svårt att minnas vilka inträdesbarriärer de stött på. Frågorna låg då som en grund där respondenterna fick ytterligare chanser att tänka till och förhoppningsvis minnas alla barriärer de stött på vid sin etablering. I intervjuerna poängterades inte avregleringen specifikt vilket kan ha lett till en något mer spretig redogörelse för barriärerna som de stötte på vid sin etablering.

Användandet av semi-strukturerade intervjuer underlättade även för att ge mening åt det som studien undersöker. Då intervjuerna var byggda kring ett ämne var det lätt att hitta tillbaka till detta när några respondenter gick utanför diskussionsramarna

samtidigt som individerna kunde prata öppet och bidra med mycket information. Eftersom studien är byggd kring en kvalitativ metod vilken, som tidigare nämnt, kräver en stor mängd av insamlad data anses intervjumetoden därför vara till en fördel och intervjuerna blev ett bra underlag för resultatet av studien. Den bredd studien har angående fallorganisationernas diverse verksamhet samt åtta utförda intervjuer bidrar också till att studien bättre går att generalisera utifrån insamlade empiri.

Ytterligare ett hinder som upptäcktes under intervjuprocessens gång var att respondenten fick berättat för sig att tillväxt definieras som “*en organisations förmåga att utöka inom befintligt verksamhetsområde eller utöka inom nya verksamhetsområden.*” Detta kan ha bidragit till en snedvridning i rapporten där organisationernas egen syn på tillväxt kan ha förlorats. Dock var denna definition nödvändig då studien utgår ifrån ett marknadsperspektiv och en definition av tillväxt krävdes för att kunna begränsa studien.

Det kan även tilläggas att respondenterna i intervjuerna har en operativ roll i sina organisationer vilket gör att studien får ett operativt perspektiv, även om vissa personer har en del strategiskt ansvar. Det strategiska perspektivet som styrelsen ansvarar för har därmed inte tagits in i studien vilket begränsar vidden något.

5.12.5 Studiens slutsats

Studiens slutsats som baserats på det valda teoriområdet och det teoretiska ramverk studien har, kan kritiskt granskas då inställningen hos författarna vid påbörjande av studien kan ha “färgat” slutsatsen. Då studieförfattarna gått in med perspektivet att alla organisationer ska betraktas som företag som vill växa och uppnå företagsekonomiska mål kan detta lämnat ett avtryck på rapporten i form av en snedvridning av slutsatsen. För att bättre kunna täcka in fallorganisationernas perspektiv användes och

analyserades därför även empirin för att en slutsats som täcker både det organisatoriska- men även det företagsekonomiska/marknadsperspektivet.

6. EMPIRI

Studiens empiriska del har av studieförfattarna valts att hållas kort. Detta för att istället mynna ut i en mer beskrivande analys som sedan övergår till att bli djupare och mer generaliserande. Den empiriska delen kommer därmed att inleda med en övergripande beskrivning av relevant lagstiftning som skapats i samband med avregleringen av den svenska vårdsektorn. Därefter kommer en beskrivning av de fem fallorganisationerna som studien berör. I samband med detta tas även organisationernas mål och visioner upp baserat på information från utförda intervjuer. Efter denna presentation kommer empirin att delas in i två avsnitt, inträdesbarriärer och tillväxtbarriärer. Empirin baseras enbart på de muntligt utförda intervjuerna, dess inspelning och transkriberingen av dem.

6.1 Lagstiftning

Som nämnts i inledningen till denna studie kan idag aktörer från den privata och idéburna sektorn komplettera eller ta över arbete från den offentliga sektorn, vilket har skapat ett nytt rättsläge som behöver regleras. Detta har lett till att de två lagarna Lag om offentlig upphandling (LOU) samt Lag om valfrihetssystem (LOV) har införts. Dessa lagar behandlar förhållandet mellan den offentliga sektorn och organisationer från de två andra sektorerna gällande avtal, i detta sammanhang benämnt upphandlingar (Lag om offentlig upphandling, 2007) (SOU 2008:15). Ett krav som finns är att under upphandlingar måste någon utav dessa två lagar tillämpas. Valet av vilken lag som ska tillämpas är upp till varje offentlig aktör men det existerar vissa skillnader

mellan lagarna. De två största skillnaderna är att LOV infördes senare än LOU, och att den enskilde individens roll under lagarna skiljer sig åt. Under LOV ges individen exempelvis en större position i att kunna välja leverantör medan den offentliga uppdragsgivaren är den som väljer leverantör under LOU (Hjalmarson, Wånell, 2013:11).

6.2 Fallorganisationer

6.2.1 Famna

Famna är den största paraplyorganisationen för idéburen vårdsektor i Sverige och drivs som en förening. Enligt Truls Neubeck är föreningens övergripande uppdrag att skapa: *“Tillväxt och utveckling av idéburen sektor”*. Målet för Famna är att bli fler, större och starkare. Föreningen har sitt huvudkontor i Stockholm, har funnits sedan 2004 och har idag 51 medlemsorganisationer. Verksamheten bygger på tre olika områden: att synliggöra idéburen vård och omsorg, vara med på de politiska arenorna för att kunna styra förutsättningar och påverka, samt ge verksamhetsstöd till medlemsorganisationerna. Inom verksamhetsstödet ingår att ge möjlighet till vidareutbildningar, vilket Famna gör främst inom ledarskap. Truls Neubeck påpekade att föreningen inte enbart har ett uppdrag gentemot sina medlemmar utan även gentemot sektorn i stort där de vill att fler ska se vinst som ett medel och inte ett mål.

6.2.2 BOSSE Råd, Stöd & Kunskapscenter

BOSSE Råd, Stöd & Kunskapscenter är en ekonomisk förening som bedrivs som ett personalkooperativ och vänder sig till personer som har en funktionsnedsättning. BOSSE startades genom ett projekt som tog fart redan år 1987 och blev år 1994 det personalkooperativ som det är idag. Maritha Säther framhävde att: *“Vi har en kvalitativt god verksamhet och vi har funnit länge.”* För att upprätthålla sitt avtal med Stock-

holms kommun, där de idag har sin verksamhet, samt få verksamhetsbidrag har de fått bilda en ideell förening vid sidan av sin ekonomiska förening. Syftet med BOSSE är att personerna som kommer dit ska kunna få råd och stöd vare sig det gäller Försäkringskassan, staten, hemtjänst eller liknande. Maritha sammanfattade det som: *“Det är ju ett helhetsgrepp och vi blir som vägledande oavsett vilken huvudman det gäller.”*

6.2.3 Skyddsvärnet i Stockholm

Skyddsvärnet i Stockholm har idag 80 anställda och är verksamma i Stockholm. Deras visioner och mål är väldigt konkreta då de år 2025 vill ha vuxit till 1000 anställda, med delmålet att årligen växa 10-20 %. Enligt Carina Myrvang bedriver Skyddsvärnet en vårdkedja med boenden men arbetar även aktivt med: *“Arbetsmarknadsetablering och arbetsmarknadssaker...”* De håller även seminarium och föreläsningar gratis samtidigt som de bjuder in forskare som bidrar med: *“Den senaste forskningen med de senaste rönen.”* Skyddsvärnet finns där för att förebygga att människor hamnar utanför samhället samtidigt som de arbetar aktivt med opinionsarbete och att utveckla socialt företagande. De båda respondenterna från organisationen gav uttryck för att Skyddsvärnet är en liten men känd aktör, bland annat uttryckte Carina att: *“Vi är nog en ganska känd aktör och efterfrågas att lämna åsikter i olika ämnen, socialpolitiska ämnen, arbetsmarknadspolitiska ämnen. Så där upplever jag att vi är en större aktör än vad man kan tänka sig.”*

6.2.4 Skåne Stadsmission

Skåne Stadsmission är en stiftelse som startades år 1916 och bedriver social verksamhet för utsatta människor. Med sina fyra delmål har organisationen som ett övergripande mål, enligt Birthe Wallin: *“Att förmänskliga Skåne.”* Syftet med organisationen

är att finnas där när samhällsmedborgare behöver hjälp, som exempel uttryckte Birthe att de ska hjälpa till med: *“Hemlöshet och det här med EU-medborgarna nu och så.”* Organisationen är ensam i Skåne med att bedriva den typ av verksamhet de gör och är verksamma i Malmö, Lund, Helsingborg och Kristianstad.

6.2.5 Hyllie Park

Hyllie Park äldreboende har funnits sedan 1993 och har som vision att: *“Inte bara vara någon söndagsverksamhet utan man ville interagera med samhället.”* Det är en kyrka som äger och driver lokal verksamhet både i barnomsorg och äldreomsorg. Idag driver de förutom 34 äldreboendeplatser även en förskola, folkhögskola och grundskola. Då det är kyrkan som äger alla enheter finns det: *“En kristen värdegrund i verksamheten”* men människor från alla religioner och kulturer arbetar och är välkomna till Hyllie Park, enligt Anna Bergmark. Syftet med organisationen är att: *“Vara med och ge människor, att ta ett socialt ansvar, att möta människor, att gärna möta den lilla människan, den utsatta.”* I officiella sammanhang anses Hyllie Park vara verksamma i den privata sektorn, men Anna gav klart uttryck för att de inte har något vinstsyfte och att det inte är önskvärt att organisationen klassificeras som en organisation tillhörandes den privata sektorn. En stor skillnad gentemot privata vård företag är att organisationen har drivkrafter och resonemang som skiljer sig från denna sektor.

6.3 Inträdesbarriärer

6.3.1 Kapital

Lars Pettersson på Famna summerade kapitalbehovet inom sektorn: *“Beroende på verksamheten så ser finansiering av organisationer olika ut”*. Truls Neubeck gav ett exempel på detta och menade att bedrivandet av verksamheter inom äldreomsorgen inte behöver så mycket kapital. Vidare menade Truls att detta står i kontrast med om: *“Man vill utforma med dina idéer (...) så måste du ha någon aktör med mycket pengar för att komma in.”* Detta exempel bekräftades av de andra fallorganisationerna som alla hade olika behov av kapital vid inträde på marknaden. För BOSSE och Skåne Stadsmissions var kapitalbehov inget större hinder p.g.a. historik av tidigare investeringar samt att organisationerna hade en grund att bygga på. Hyllie Park å andra sidan hade ett större behov av kapital då de startade upp allt från grunden med exempelvis nya byggnader. Ytterligare en aspekt som Anna Bergmark på Hyllie Park och Birthe Wallin på Skåne Stadsmission lyfte fram var de praktiska investeringar som behöver göras innan en verksamhet kan börja göra upphandlingar. De nämnde båda anställning av personal, hitta lokaler etc. som ska passa en större verksamhet.

För att lösa behovet av kapital vid inträde finns olika lösningar där organisationer skiljer sig åt i valet av lösning.

Vissa organisationer söker banklån för att finansiera uppstarten men det finns en svårighet där som Lars Pettersson sammanfattade: *“Bankerna gillar inte ideella föreningar och finansärer känner inte till dem som huvudman för en hel verksamhet.”* Fallorganisationen Hyllie Park använde sig dock av banklån men fick vid uppstart på 90-talet hjälp av kommunen som klev in som borgenär vilket dock inte skulle ske idag p.g.a EU-regler. Fallorganisationen Skyddsvärnet valde istället att aktivt välja bort banklån då de hade en buffert att ta av. För BOSSE, Skåne Stadsmission och sek-

torn generellt (enligt Famna) var banklån inte ett alternativ då bankerna inte kunde se säkerheten i dessa idéburna verksamheter som de t.ex. gör i aktiebolag.

Anna Bergmark på Hyllie Park menade även att banklån är starkt kopplat till längden på avtalet som slås fast vid upphandling. Hon menade att de korta avtal som idag är en generell trend inom offentliga upphandlingar gör det svårt att få en stabil grund att söka banklån på.

Andra sätt att lösa behovet av kapital har skett genom projektbidrag i olika former. Det var på detta sätt som BOSSE och Skyddsvärnet startade och Skyddsvärnet har bl.a. en lång historia av att söka bidrag från Allmänna Arvsfonden.

6.3.2 Sunk costs

De fyra fallorganisationerna och Famna upplevde alla att de berördes av faktorn sunk costs i termen av att befinna sig i ett underläge gällande investeringar gentemot andra aktörer.

Göran Ekman på Hyllie Park gav en generell beskrivning och menade att alla företag, oavsett vilken sektor de tillhör, befinner sig i ett underläge när de ska ta sig in på en ny marknad. Göran menade dock att för organisationer inom den idéburna sektorn innebär alla investeringar ett generellt problem. Han menade att organisationerna: *”Inte har jättemycket pengar att börja med”* samt har *”Dåligt med pengar och säkerheter för att börja”*.

Ytterligare aspekter gällande sunk costs som en materiell investering togs upp av Marita Säther på BOSSE som menade att de som en ny aktör behövde göra investeringar gällande personalutbildning och handledning. Denna praktiska investering menade även Birthe Wallin på Skånes Stadsmission var viktig men också investeringar i teknik som exempelvis datorer spelade roll. Nilla Helgesson på Skyddsvärnet i

Stockholm höll även hon med om detta men lade till en ytterligare betydande aspekt nämligen det faktum att den nya aktören måste göra en investering i form av att göra sig känd hos alla uppdragsgivare.

Truls Neubeck och Lars Pettersson på Famna utvärderade sunk costs som hela branschen av idéburna organisationer står inför och fokuserade på upphandlingar som sker inom vårdsektorn. Truls betonade att inom vården: *”Spelar avtal en stor roll”* och att mycket styrs utav upphandlingar och hur dessa är utformade. Han tog upp ett exempel med en organisation i Västergötland som hade gjort stora investeringar i ett boende för ensamkommande flyktingbarn där de vann en upphandling men där en annan aktör sedan överklagade detta. Truls påpekade att denna organisation då stod: *”Med en befintlig verksamhet som kostade jättemycket pengar, utan att få kontraktet.”*

Lars Pettersson ansåg även han att upphandlingar för idéburna organisationer är en investering som görs i ett underläge. Lars menade att kommuner i Sverige ofta väljer priskonkurrens mellan aktörerna och inte kvalitetskonkurrens.

6.3.3 Switching costs

De fyra fallorganisationerna hade kring faktorn switching costs olika svar beträffande vilka de ser som sina kunder. Kunderna definierades antingen som offentlig uppdragsgivare eller som slutkund/patient. Trots detta benämns de här som kunder.

Lars Pettersson på Famna menade att idéburna organisationer inte har en svårighet att attrahera kunder från andra aktörer. Detta menade han beror på att idéburna organisationer har specialiserat sig och har en huvudinriktning. Detta utvecklade Marita Säter på BOSSE som menade att de inte hade svårt att attrahera kunder då de var

och är unika på marknaden. Anna Bergmark på Hyllie Park påpekade även hon en specialisering med bakgrund i Hyllie Parks kristna värdegrund.

Truls Neubeck utvecklade tanken om att attrahera kunder och menade att idéburna organisationer även är eftertraktade. Han utgick ifrån äldreomsorgen och menade att många av medlemmarna i Famna har jättelånga köer. Detta menade han är ett tecken på att kunderna väljer idéburna organisationer.

Problem med att attrahera kunder från andra aktörer menade dock Marita Säter från BOSSE även ligger i problemet att kunderna inte vet om att de existerar. Detta var även något som Nilla Helgesson på Skyddsvärnet upplevde som problematiskt. Andra svårigheter att attrahera kunder från andra aktörer menade Carina Myrvang på Skyddsvärnet beror på en bristande kunskap. Carina menade att ideella föreningar kan upplevas som att de är: *”Lite gamla och mossiga.”* Denna bristande kunskap upplevde även Birthe Wallin som problematisk då kommunerna ibland inte förstår hur Skåne stadsmission arbetar.

6.4 Tillväxtbarriärer

Nedan följer en sammanfattning av insamlad empiri rörande organisationernas upplevda tillväxtbarriärer. Avsnittet är uppdelat i fyra sektioner enligt studiens teoretiska ramverk.

6.4.1 Interna och abstrakta barriärer

Vid diskussion om interna och abstrakta tillväxtbarriärer upplevdes, under intervjuerna, respondenterna i viss mån som obekanta med interna och abstrakta barriärer. Många av dem fick börja tänka ur ett nytt perspektiv och kom fram till att de själva ansåg att det inte finns många interna och abstrakta hinder för tillväxt.

Några hinder uppmärksammades trots respondenternas passivitet till ämnet och det var Lars Pettersson och Truls Neubeck som tog upp att incitamenten och tankeättet inom deras medlemsorganisationer hindrade organisationerna, och därmed även sektorn, från att växa. Truls påpekade att just de interna arbetssätten kan påverka tillväxten och betonar att många organisationer ofta anser att de har en bra position där de befinner sig i dagsläget. Han menade att många organisationer tänker “ *Här är jag och bedriver en verksamhet av god kvalité.* ”.

Anna Bergmark och Göran Ekman på Hyllie Park menade dock att i deras organisation finns en vilja och drömmar om att växa. Anna menade på att deras drömmar för tillväxt måste samspela mycket med verksamhetens: “ *Helhet.* ” Hon menade även att en drivkraft till att vilja växa är avgörande för att nå tillväxt.

Göran Ekman nämnde att han inte ser några interna abstrakta hinder inom organisationen, men påpekade att för att kunna växa är det avgörande att ta vara på den kompetens personalen har vid uppstart av en ny verksamhet. Vikten av kompetens inom personal och ledningsgruppen var även något som Marita Säter från BOSSE lyfte fram som betydande och som underlätta vid arbetet. Lars från Famna svarade: “ *Absolut, det är avgörande.* ” när han tillfrågades om ledarpersoner inom en organisation var viktiga för att driva tillväxttänket framåt. Han var långt ifrån ensam om att lägga ett stort fokus på hur avgörande en ledande person inom en organisation är för dennes tillväxt. Bland annat Birthe påpekade också att: “ *Ja det är jätteviktigt* ” att ha en person som kan fatta beslut och driva arbetat framåt för en ökad tillväxt.

Utifrån empirin sammanfattas de tre avgörande interna och abstrakta tillväxtfaktorerna som:

1. Drivkraft, vilja och incitament till att växa hos personalen.
2. Kompetent personal och ledning.

3. En ledande person som kan fatta beslut och driva tillväxten framåt genom sitt tanke-sätt.

6.4.2 Interna och konkreta barriärer

Fallorganisationerna i den idédrivna vårdsektorn hade generellt ett väldigt stort kvalitéfokus på verksamhet där formella strategier och planer fick en sekundär roll eller icke-existerande roll. På frågan: *”Upplever du att de har nån form av plan för hur de ska arbeta för att uppnå tillväxt?”* svarade Truls Neubeck: *”Nej, ganska liten. Några har det. Men inte alla. (...) det är inte den stora frågan för majoriteten.”*

Detta bekräftade Hyllie Park som, tidigare nämnt, hade många tankar, och drömmar kring vad de skulle vilja göra i framtiden men ingen direkt strategi eller plan. I stort existerade ingen strategi förutom att följa kyrkans vision och att den kristna värdegrunden är basis för all verksamhet.

På BOSSE finns ingen generell strategi men de har identifierat att de behöver utvecklas på olika områden för att skapa en mer stabil organisation. För att få fler ben att stå på och få fler inkomstkällor har de utvecklat en utbildningsenhet samt arbetar med internutbildning och kvalitetssäkring.

Enligt Birthe Wallin vill Skåne Stadsmission göra mer av sin verksamhet i fler kommuner och de har en strategi. Sedan kunde hon vid intervjutillfället inte direkt redogöra för denna.

Skyddsvärnet är den organisation som stack ut på detta område. De har en strategisk plan över tre år som de håller på att implementera. Dessutom finns omsättnings mål om att öka omsättningen en viss procentsats över de kommande åren. Carina Myrvang redogjorde att de även satsar på uppköp av nya verksamheter eller nya

projekt samt att öka omsättningen: *“För att kunna starta nya verksamheter som hjälper fler.”*

För att sammanfatta fanns i denna kategori ingen tydlig inträdesbarriär utan empirin pekade snarare på att bristen på en nedskrivna strategi inte har påverkat organisationerna ömse värt.

6.4.3 Externa och abstrakta barriärer

Alla de fyra fallorganisationerna upplevde att de på något sätt tillhörde ett nätverk.

Nilla Helgesson på Skyddsvärnet lyfte fram att hon tror att nätverka och samarbete är något idéburna organisationer är väldigt bra på jämfört med som hon uttryckte de: *”Kommersiella”*. Detta trodde hon berodde på att idéburna organisationer ena dagen kan konkurrera med varandra i upphandlingar men att de sedan kan samverka redan nästa dag. Tanken om att idéburna organisationer kan samarbeta utvecklade även Truls Neubeck på Famna som menade att Famna på medlemsnivå kan ses som ett nätverk. Truls menade även att mycket av Famnas arbete är att agera som en intermediär som han uttryckte: *”Mellan den politik som bedrivs och det utvecklingsarbetet som bedrivs, och medlemmarna”*. Även Lars Pettersson höll med om att Famna agerar som ett nätverk för medlemmarna och att de tar olika initiativ för att skapa detta nätverk.

Att Famna ses som ett nätverk håller även Marita Säter på BOSSE med om. Detta stämde även för Anna Bergmark och Göran Ekman på Hyllie Park som båda nämnde att Hyllie Park nyligen gick med i Famna för att: *”Få informationen, uppdatering och samtal”* samt: *”Får lite mer input i vad vi håller på med”* och att de tidigare känt sig utlämnade.

Birthe Wallin på Skåne Stadsmission lyfte fram att de har varit med i Famna nästan från starten samt att de deltog i ett kvalitetsarbete som Famnade hade år 2013 till 2014. Dock menade Birthe att mycket av Famnas arbete är ”*Stockholmsbaserat*”. Detta menade hon kunde hindra Skåne Stadsmission från att delta under exempelvis vissa utbildningar då finansieringen för dessa endast gick till organisationer från Stockholm.

Utöver Famna lyfte de fyra fallorganisationerna även upp andra sätt de nätverkar på. Marita Säter på BOSSE nämnde även att hon sitter med som examinator på kvalitetsutmärkelsen i Stockholms stad. Detta menade hon ger henne: ”*En möjlighet att ta del av andra verksamheters planer och se hur deras kvalitetsarbete bedrivs.*” Carina Myrvang på Skyddsvärnet i Stockholm tog upp att de även håller i egna seminarier för att kunna skapa nya nätverk. Birthe på Skåne Stadsmission tog upp att de har bildat riksorganisationen Sveriges stadsmissioner för alla stadsmissioner. Hon menade även att detta har lett till en diskussion kring att ha någonting gemensamt för att som hon säger skapa: ”*Synergieffekter och kostnadseffekter*”. Hon poängterade dock vikten av att fatta kloka beslut och vikten av att varje Stadsmission vill ha en djup och bred lokalförankring som är deras styrka.

Anna Bergmark på Hyllie Park nämnde att hon har träffat föreståndaren på ett annat privat äldreboende i Limhamn.

De externa och abstrakta tillväxtbarriärerna sammanfattas som:

1. Nätverkande.
2. Delade och spridning av kunskap.

6.4.4 Externa och konkreta barriärer

Empirin från fallorganisationerna tydde på att det fanns någon ogynnsam lagstiftning och i de fall där organisationen inte begränsats av lagstiftningar har andra regler eller avtalsklausuler bromsat deras tillväxt.

Lars Pettersson och Truls Neubeck från Famna nämnde både lagen om offentlig upphandling (LOU) och lagen om valfrihet (LOV) som hinder för deras medlemmar. Lars nämnde även en tidigare undersökning som Famna utfört där medlemmarna i Famna tillfrågats om vilka hinder de upplever och där Lars sade att de nämner just LOU. Truls höll sig kort i sitt argument kring lagstiftning och betonade att det största hindret är upphandlingslagstiftningen och dess design. Problemet menade han var att lagstiftningen är designad efter en öppen marknad som han menade på genererar: *“Tillväxt hos de privata vinstdrivande.”* Även Göran Ekman från Hyllie Park upplevde att dagens lagstiftningar bromsar tillväxten hos de idéburna vårdorganisationerna då.

Övriga respondenter betonade varken LOU eller LOV som externa och konkreta tillväxtbarriärer men nämnde att olika system kring upphandlingar och avtal är missgynnande för dem. Marita Säter från BOSSEs Råd, Stöd & Kunskapscenter sa att de begränsas i sin tillväxt genom deras avtal gentemot kommuner samtidigt som detta garanterar verksamhetens överlevnad. Hon pekade på att personalen på organisationen måste jobba gratis om de tar emot fler patienter än vad deras avtal avser: *“Vi kan enbart påverka marknaden inom avtalsramen.”* Anna Bergmark från Hyllie Park var enig med övriga respondenter och efterfrågade samma krav och förutsättningar för alla tre sektorer. Annars såg hon inte olika lagstiftningar som en barriär men att tillämpningen av dem kan leda till att idéburna organisationer särbehandlas. Hon

nämnde bland annat att Hyllie Parks boende granskas och kontrolleras men att detta till exempel inte har gjorts på kommunala boenden.

Den andra delen som Lars nämnde som ett externt och konkret tillväxthinder var: “(...) *bristen på investering- och utvecklingskapital*” Även Nilla tog upp detta som en barriär och kopplade det till de orättvisa regelverk hon uttrycker att Skydds-värnet: “*Får betala mer för oss helt enkelt än vad ett aktiebolag behöver göra*”: Det Lars, Nilla och en del övriga respondenter lyfte fram var att det finns finansierings-svårigheter och att organisationer inom den idéburna sektorn inte har samma möjlig-het som de övriga två sektorerna, vilket bromsar deras tillväxt på marknaden.

Barriärerna i denna kategori sammanfattas som:

1. Lagstiftning, regler och avtalsklausuler.
2. Finansierings- och utvecklingsmöjligheter.

7. ANALYS

I analysen ämnar studiens empiriska iakttagelser att anpassas till det teoretiska ram- verk som presenterats. Analysen delas upp i tre steg där de två första stegen behandlar delsyfte ett och två och där en beskrivande analys görs. Dessa två steg kommer tillslut mynna ut i det tredje och sista steget där det övergripande syftet behandlas och en mer djupgående och generell analys genomförs. Syftet med hela analysen är att identifiera och undersöka vilka faktorer som är relevanta för organisationer gällande inträde och tillväxt på den avreglerade svenska vårdsektorn för att komma fram till ett resultat av studien och besvara studiens övergripande syfte.

7.1 Delsyfte ett - Inträdesbarriärer

Delsyfte ett är att undersöka vilka inträdesbarriärer som finns för aktörer när en reglerad marknad avreglerats.

7.1.1 Kapital

Enligt det teoretiska ramverket är kapital en strukturell inträdesbarriär och är ett utav de viktigaste hindren till att konkurrens ska kunna skapas. Detta gör det till en av de avgörande inträdesbarriärerna att ta sig förbi. Alla organisationer står även inför samma behov av kapital som behövs för att kunna påbörja ett set av produktiva eller distributiva tillgångar (Harrigan 1981:409).

Inom denna sektor skiljer sig behovet av kapital avsevärt beroende på vilken typ av verksamhet som bedrivs. Det ska dock noteras att alla fallorganisationer bygger sin huvudsakliga verksamhetsfinansiering och uppstart på avtal med den offentliga sektorn i någon form. Reglerna ser emellertid väldigt olika ut beroende på vilket avtal de har och var i landet de är lokaliserade.

Alla fallorganisationer upplevde dock att kapital definitivt behövs för att starta en verksamhet men i vissa av fallorganisationerna har detta varit en mindre barriär att ta sig över, exempelvis för BOSSEs då verksamheten redan fanns i ett tidigare projekt och investeringar redan hade gjorts. Det huvudsakliga problemet för fallorganisationerna var att de måste finna en finansieringslösning för deras kapitalbehov vid uppstart och därefter för den löpande verksamheten. De finansieringslösningar som de fyra fallorganisationerna har använt sig av har kommit ifrån eget kapital och banklån, samt stöd från landsting och kommun. Dessutom kan det tilläggas vad Lars Pettersson på Famna nämnde, att grunden till att organisationerna startar är ofta att de ser att det finns ett behov i samhället. Detta visar på att stora kapitalbehov egentligen inte upp-

levs vara en primär barriär innan uppstart. Stora kapitalbehov kan i denna sektor istället sammankopplas med det faktum att upphandlingar spelar en central roll. Upphandlingar avgör fallorganisationernas möjlighet att bedriva verksamheten. Dessutom kan upphandlingar involvera extra avgifter för idéburna organisation, där Skyddsvärnet är ett exempel. Varje gång Skyddsvärnet går in i en upphandlingsansökan måste dokument som kostar 4000 kr tas fram och bifogas ansökan. Eftersom de inte ens vet om de kommer vinna upphandlingen är detta något som sätter press på organisationen. Dessa avgifter kan ses som ett kapitalbehov för att delta i upphandlingarna.

Det som ytterligare skapar påfrestning i kapitalanalysen är att organisationerna ibland får betalt i efterskott, vilket var något Birthe Wallin tog upp, vilket innebär att pengar ska ut innan pengar kommer in vilket skapar en likviditetsansträngning.

Kapitalbehovet är även kopplat till säkerheten de idéburna organisationerna anses ha av de aktörer som besitter kapital i samhället. Generellt ges idéburna organisationer mindre förtroende än andra aktörer som bedriver samma verksamhet men i annan bolagsform.

Sammanfattningsvis är kapitalbehov en inträdesbarriär i denna sektor men det beror mycket mer på vilken sorts verksamhet organisationen har tänkt bedriva och att det kopplas till upphandlingarna.

7.1.2 Sunk costs

Enligt studiens teoretiska ramverk påverkar sunk costs möjligheten att starta nya företag då det krävs att en investering görs som kan vara kopplat till fysisk kapital eller liknande. Detta jämförs med det faktum att en etablerad aktör redan har gjort denna

investering och varit utsatt för denna risk vilket inte påverkar den i någon större utsträckning då denna investering redan är glömd (Baumol et al 1981:418).

Fallorganisationerna nämnde att olika investeringar behövdes göras innan deras verksamheter kunde startas, exempelvis i personalutbildning och liknande. Ytterligare investeringar som gjordes bestod av handlingar som gjorde verksamheterna kända hos sina kunder. En problematisering som här lyftes fram av en av de mindre fallorganisationerna, Hyllie Park, var att det även finns ett generellt problem för just idéburna organisationer att göra investeringar p.g.a. att tillgången till kapital är dåligt. De menade även att företag med riskkapitalägare kan gå med förlust de första åren efter en investering för att få verksamheten att komma igång vilket inte är aktuellt för en idéburen organisation. Med bakgrunden i detta kan det konstateras att även för idéburna organisationer spelar investeringar vid uppstart en viktig roll men där fokus inte ligger på jämförelse med etablerade aktörer utan snarare nya aktörer som befinner sig i samma position.

Teorin säger även att inträde på en marknad endast är lönsamt om de förväntade vinster överstiger de icke-återhämtningsbara kostnaderna som kan förloras vid ett misslyckande (Baumol et al 1981:418).

Det som lyftes fram av fallorganisationerna och Famna var att de investeringar som behövde göras vid starten av verksamheten gjordes med ett tydligt syfte att vinna en upphandling. Detta tyder på att upphandlingar i detta sammanhang spelar en avgörande roll då upphandlingen påverkar verksamhetens framtida intäkter. Slutsatsen som kan dras är att en förlust eller vinst av en upphandling avgör om förväntade vinster överstiger de sunk costs som gjorts samt om inträde på marknaden har varit lönsamt.

Slutligen belyser teorin det faktum att för en potentiell ny aktör blir även risken att förlora investerat kapital förstärkt av hot om taktiska handlingar från befintliga aktörer (Baumol et al 1981:418).

Fallorganisationerna samt Famna uttryckte att under en upphandling ställer de offentliga uppdragsgivarna vissa krav på verksamheterna som är med och där det är vanligt att priset hamnar i fokus. Detta menade de gör att större företag med mycket kapital kan gå in och pressa ner priser vilket ökar svårigheterna för idéburna organisationer att vinna upphandlingen. Detta bekräftades av både Birthe Wallin och Carina Myrvang som betonade att all deras verksamhet bygger på olika avtal där de stora privata företagen kan priskonkurrera sig in. Lars Pettersson lyfte även fram att om en idéburen organisation förlorar en upphandling så är det oftast "game over", och organisationen får lägga ner sin verksamhet. Stora bolag har alltså möjlighet att förlora en upphandling vilket de idéburna organisationerna ofta inte har råd med.

Slutsatsen utav detta är att befintliga aktörer på marknaden kan genom taktiska handlingar se till att de vinner en upphandling vilket i sin tur gör att de idéburna verksamheterna kan riskera att förlora sitt investerade kapital.

7.1.3 Switching costs

Enligt teorin från Rhodes (2014) är switching costs kostnader som en konsument upplever vid byte från en produkt till en annan produkt. Det finns tre olika grupperingar, proceduralla/finansiella/relation switching costs, och påverkas också om perspektiv är kort- eller långsiktigt. På lång sikt menar Rhodes (2014) att switching costs kommer öka konkurrens på marknaden, och på kort sikt minskar konkurrenskraften. Burnham (2003) säger att switching costs är en drivande kraft till varför en konsument inte vill lämna en befintlig aktör.

Vad gäller switching cost inom denna studie finns det två perspektiv. Dels är det slutkundsperspektivet och dels perspektiv från offentliga uppdragsgivare. Vad gäller slutkunder finns det tydliga tecken på att switching costs existerar då idéburna organisationer generellt är nischade på olika sätt och väldigt eftertraktade. Idag väljer exempelvis slutkunder att flytta till de idéburna från andra aktörer vilket nämns av bland annat Hyllie Park. Det ska även tilläggas att eftersom de idéburna organisationerna ofta är okända för slutkunderna så är det svårt att mäta några switching costs då kunderna inte kan referera till dem. Det handlar i första hand för organisationerna om att göra slutkunderna medvetna om att de finns. I BOSSEs fall kan det även tilläggas att de är nästan helt ensamma på marknaden (förutom en liknande organisation i Göteborg), där det inte finns några befintliga aktörer att mäta emot vilket gör att switching costs inte kan existera.

Vad gäller switching costs kopplade till de offentliga uppdragsgivarna ser situationen lite annorlunda ut. Då det i denna studie inte framkommit om de offentliga uppdragsgivarna har bytt leverantör till en organisation inom den idéburna vårdsektorn kan denna del inte analyseras djupare. Men en medvetenhet om att denna aspekt finns bör tas i beaktande.

Sammanfattningsvis kan det konstateras att switching costs inte existerar då det finns en avsaknad av befintliga aktörer och att organisationerna är eftertraktade vilket i så fall skulle minska switching costs.

7.2 Delsyfte två - Tillväxtbarriärer

Delsyfte två är att undersöka vilka tillväxtbarriärer som finns för aktörer som får tillgång till en tidigare reglerad marknad.

7.2.1 Interna och abstrakta barriärer

Enligt det teoretiska ramverk som Barth (2004) utvecklat sammanfattar han de interna och abstrakta tillväxtbarriärerna som brist på ledningskunskap, tillgångar och kapaciteter inom organisationen. Dessa faktorer behandlar hur ledningens tankesätt inom organisationen kan verka eller motverka tillväxt och hur avgörande det är att olika kunskaper och förmågor finns hos dessa individer.

Undersökningen av barriärerna pekar på att fallorganisationerna inte upplever att denna kategori av tillväxtbarriärer är något de har mött motstånd av. Tvärtom visade undersökningen att fallorganisationerna ansåg att de hade en god och kompetent ledning som agerade för att tillväxttänkande inom organisationen. Dock framfördes vikten, både utav Famna men också av några organisationer, av att ha ett tankesätt som pekar på viljan att växa. Empirin visade att just detta tankesätt var viktigt hos både de anställda och ledningen för att det ska finnas en motivation och drivkraft inom organisationen till att växa. Barth (2004) tar upp ledningens tankesätt som relevant i form av motivation men har inte gått in och diskuterat de anställda och deras motivation. Att just detta anses som viktigt för idéburna organisationer beror på att deras organisationer ofta är platta och att ledningen frekvent kommunicerar och får råd av de anställda. Även det faktum att många anställda är medlemmar, åtminstone i de organisationerna som drivs som föreningar, bidrar till att de får vara med och rösta om utvecklingen för organisationen, något som andra mer hierarkiska organisationer saknar. Därmed läggs en stor vikt vid deras tankesätt och hur de anser att organisationen ska växa.

I enlighet med Barths ramverk visar empirin att en kompetent och drivande ledning är avgörande för att organisationen ska kunna växa. En betoning på hur viktigt det är att ha någon som kan fatta avgörande beslut och tänka i termer av tillväxt

var något alla fallorganisationer ansåg vara avgörande. Även Famna förklarade att en ledande person i organisationen är en faktor som avgör om organisationen kan växa eller inte.

Sammanfattningsvis går det att tyda att empirin stämmer överens med Barths ramverk men att ytterligare en faktor kan tilläggas vilket är personalens motivation.

7.2.2 Interna och konkreta barriärer

I enlighet med Barths (2004) teoretiska ramverk om interna och konkreta barriärer behandlar denna barriär företagets interna och konkreta arbete kring strategi och planering. Barth menar att avsaknandet av en affärs-, strategi eller marknadsföringsplan kan skapa en barriär för tillväxt. Han påpekar också att det är viktigt att utveckla formella rutiner och system för att göra företaget mindre beroende av nyckelpersoner och skapa ett företag där alla aktivt medverkar till framgång (Barth 2004:61).

Fallorganisationerna och Famna lyfte fram att organisationerna har tankar och idéer om fortsatt utveckling och tillväxt för verksamheterna men att de inte alltid fanns konkret nedskrivna. Det poängterades även att det inte alltid ingår i en organisations strategiska planering att växa medan andra organisationer tycker det är självklart.

Undantagen här var Skyddsvärnet i Stockholm som implementerar en nedskrivna strategisk plan samt Skånes Stadsmission. Fallorganisationerna utförde dock aktivt arbete för att utveckla sina organisationer där majoriteten av de intervjuade personerna aktivt deltog i detta arbete.

Med denna bakgrund är det svårt att se om bristen på en nedskrivna strategi- eller affärsplan är en barriär för tillväxt för fallorganisationerna. En aspekt som dock konstaterades av Truls på Famna är att målet för de idéburna organisationerna inte

alltid är att växa vilket skulle kunna förklara varför många av de därmed inte har en tydlig nedskrivna strategi- eller affärsplan. Trots detta framgår det ändå att organisationernas arbete med utveckling kan ses som ett första steg till tillväxt vilket i så fall tyder på att en barriär i framtiden skulle kunna vara avsaknandet av en tydlig nedskrivna plan.

7.2.3 Externa och abstrakta barriärer

Under denna del i ramverket fokuserar Barth (2004) på kulturella aspekter och nätverkseffekter. Den insamlade empirin pekar på att fallorganisationerna ser Famna som en av deras nätverkskontakter. Via Famna får de inte enbart hjälp med utbildningar och sin egen organisation, utan kan även träffa andra organisationer och utbyta kunskap, idéer samt nätverka. Alla organisationer ser nätverkande som nödvändigt för att få organisationen att växa och utvecklas, något som stämmer in på teorin.

Famna startades även som en del i detta syfte, att de ville samla alla idéburna organisationer under ett gemensamt nätverk. Därmed visar även Famna på vikten av att nätverka och skapa kontakter för att utbyta erfarenheter och utvecklas tillsammans som en nödvändig del i att kunna nå tillväxt. Det är även tydligt att dessa sammankomster är betydelsefulla för Famnas medlemmar och att de ser positivt på möjligheten att dela på kunskap.

Empirin tyder också på att det är viktigt att ha fler än ett nätverk i organisationen. Därav är det många av respondenterna som själva är aktiva medlemmar i andra föreningar, sitter i diverse styrelser eller har nätverkskontakter på kommunen eller liknande. Nätverkandet bidrar inte enbart till att organisationen har fler kontakter i näringslivet, det bidrar också till att fler vet om organisationen och dess arbete vilket ytterligare kan gynna tillväxten. Detta är något som Famna har funnit viktigt för sina medlemmar och jobbar mycket med det.

Den externa kulturen är något som empirin talar för och pekar på att detta kan både vara en fördel men även en nackdel för organisationerna. Eftersom en kultur uppfattas olika beroende på vem som bemöter den blir en organisation bemött på olika sätt beroende på vilken kulturell aspekt den som bemöter organisationen har. Enligt detta resonemang går det därför inte att avgöra om den externa kulturen är en avgörande faktor för att nå tillväxt eller inte, därmed är det svårt att tyda om den kan verka som tillväxtbarriär.

Sammanfattningsvis är nätverkande inom en organisation avgörande för om organisationen kan nå en tillväxt eller inte. Samtidigt är den externa kulturen inte något som brukar uttalas som en tillväxtbarriär, dock är det viktigt att belysa att en viss kultur hos den organisationen bemöter kan bidra till eller hindra organisationens tillväxt då investerare, kunder, kommuner eller andra uppdragsgivare ofta väljer att investera i det som för dem är känt och matchar deras kultur. Därmed går det inte att sätta kulturen som en säker faktor för tillväxtbarriärer.

7.2.4 Externa och konkreta barriärer

De externa och konkreta tillväxtbarriärerna handlar enligt Barth (2004) om brist på statligt stöd och finansiering, ogynnsamma skattesystem, och även export och handelsbarriärer. Då studien inte berör export och handel utan är baserad på den svenska vårdsektorn är inte dessa relevanta tillväxthinder. Detta stämmer även överens med insamlad empiri där ingen av respondenterna ser dessa två faktorer som barriärer.

Däremot pekar empirin på att fallorganisationerna och Famna ser finansiering och statligt stöd som en extern och konkret tillväxtbarriär. Organisationerna har alla svårt för att finna finansieringsstöd och införskaffa kapital vilket leder till att de blir begränsade i sin tillväxt och utveckling. Empirin talar för att detta är ett problem som

finns för nästan alla fallorganisationerna, då kapital behövdes för att växa, men att det blir extra tydligt i idéburna organisationer.

Vidare går det inte att dra någon parallell till Barths faktor “ogynnsamma skattesystem” i empirin. Barth (2004) menar att skatt gentemot organisationer kan se olika ut beroende på verksamhet och vilken sektor de tillhör. Dock är detta inget som undersökningen visar utan denna faktor ter sig inte relevant.

Däremot är lagstiftning en faktor respondenterna lägger fram som högst relevant. Både LOU och LOV ser de som ett hinder för tillväxt och utveckling samtidigt som många upplever att offentlig och privat sektor är särbehandlade och gynnas av nuvarande regler. Dessutom finns det praxis och andra regler kring de idéburna organisationernas verksamhet som påverkar dem negativt. Nilla Helgesson på Skyddsvärnet nämnde bl.a. att idéburna organisationer måste bevisa sin kreditvärdighet vid upphandlingar, något privata och offentliga aktörer inte behöver. Hon menade även att idéburna organisationer därmed måste investera mer om de vill växa som organisation trots att de inte vet med säkerhet att de vinner upphandlingen. Därmed bör det tilläggas att lagstiftning, avtalsklausuler och regler för organisationer kan verka som en externt och abstrakt barriär för tillväxt.

För att sammanfatta följer empirin Barths (2004) ramverk genom att brist på finansiering och statligt stöd är tillväxtbarriärer relevanta i denna kategori. För att komplettera Barths ramverk bör även faktorer som lagstiftningar, avtalsklausuler och regler läggas till, samt att export och handelsbarriärer och ogynnsamma skattesystem bör beaktas då de inte kan generaliseras på alla marknader.

7.3 Övergripande syfte

För att nå en konkurrenskraftig tillväxt på en tidigare reglerad marknad, enligt det teoretiska ramverket, måste aktörerna först ta sig över inträdesbarriärer för att därefter bemöta tillväxtbarriärer. Denna studie klargör att inträdesbarriärer på en tidigare reglerad marknad först och främst är att finna kapitallösningar för den nya verksamheten och även att ta hänsyn till effekten av sunk costs. Dessutom är lagstiftning och avtalsklausuler vid upphandling en inträdesbarriär, som är relevant inom den svenska vårdsektorn, då större delen av verksamheternas finansiering bygger på offentlig finansiering genom upphandlingar.

Vad det gäller möjligheterna till tillväxt och utveckling är det främst tillgången till nätverk, anpassning till regler och lagstiftningar samt interna ledningsfrågor och motivation som är avgörande på en tidigare reglerad marknad.

Utifrån dessa olika faktorer kan det även konstateras att vårdsektorn i dagens Sverige är avreglerad och öppen för fler aktörer men arbetar under hård reglering genom LOU och LOV. Dessutom har aktörerna olika förutsättningar både av juridiska skäl och vilka föreställningar som finns kring olika typer av aktörer. Detta påverkar möjligheten att öka konkurrens för att nå en ökad effektivitet samt att förbättra mikroeffekter i form av ökad tillgänglighet av efterfrågade produkter och tjänster, lägre pris samt ökad produktivitet och sysselsättning, vilket var det politiska målet med avregleringen.

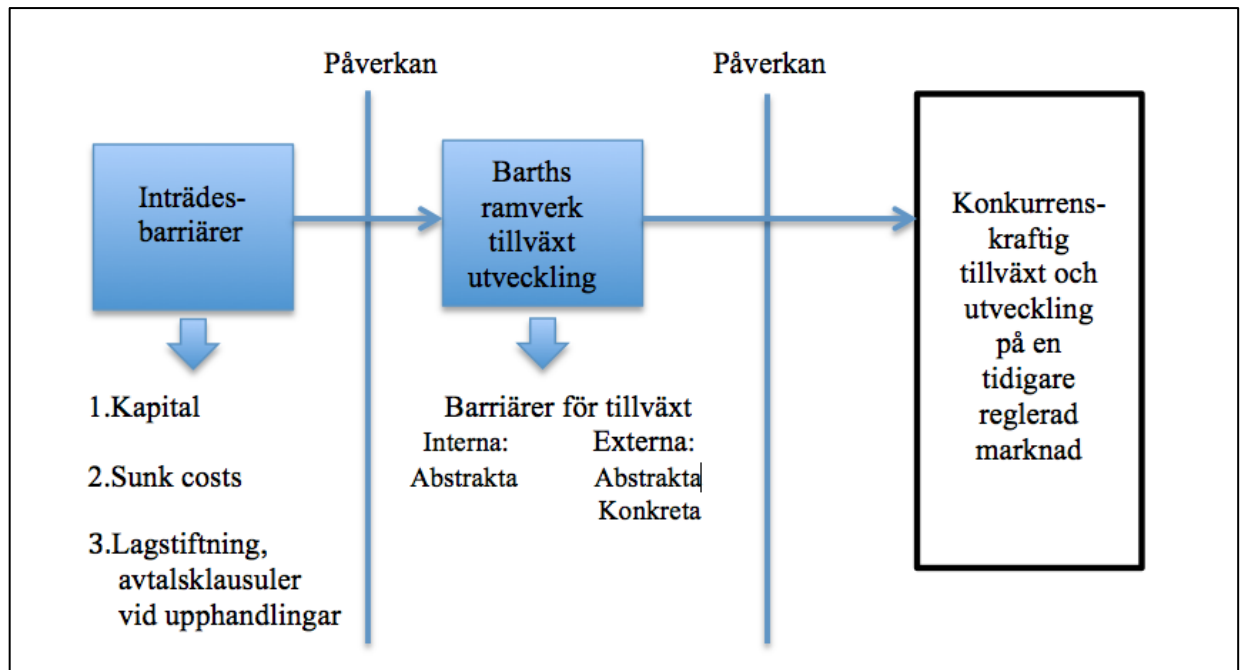
Studiens empiri visar tydliga tendenser att den idéburna vårdsektorn inte har fått mycket uppmärksamhet hittills vilket kan bero på att den, som empirin pekar på, setts som en sektor bestående av välgörenhetsorganisationer med ideellt arbetande volontärer, och inte som företag. Medan den idéburna sektorn själva ser sig som en aktör och tänker som en företagsorganisation men trots det har en annan drivkraft. Där

är verksamheten målet och överskottet medlet. Här kan Sverige lära mycket av den internationella idéburna sektorn där mer forskning och praktiska exempel går att finna. Som nämns i inledningen är Kanada ett av de länder där den idéburna sektorn utvecklats och fått mycket uppmärksamhet. Denna uppmärksamhet har lett till att nya lagar och regler skapats som är bättre anpassade för idéburen sektor, vilket gett dem en större möjlighet att överkomma inträde- och tillväxtbarriärer. Det går därför att se att Sverige kan lära från både Europa och övriga delar av världen inom detta område.

8. REVIDERAT RAMVERK

Nedan framställs resultatet av analysen i ett reviderat teoretiskt ramverk. De två huvudområdena som är aktuella i det reviderade ramverket är inträdesbarriär och barriärer för tillväxt och utveckling. Inom området inträdesbarriärer är det de tre faktorerna kapital, sunk costs samt den nya faktorn "lagstiftning och avtalsklausuler vid upphandling" som påverkar inträdet på marknaden. Därmed har faktorn switching cost tagits bort ur ramverket. Inom Barths ramverk är barriärerna för tillväxt interna eller externa men de interna abstrakta barriärerna samt de externa abstrakta och konkreta barriärerna har påverkat tillväxt och utveckling. Därmed har de interna konkreta barriärerna för tillväxt tagits bort ur ramverket.

Slutligen påverkar alla dessa faktorer den konkurrenskraftiga tillväxten på den tidigare reglerade marknaden.



Figur 4. Grafisk presentation av det reviderade ramverket.

9. SLUTSATS OCH DISKUSSION

9.1 Slutsats

Det kan konstateras att det, i det reviderade ramverket, har tillkommit nya faktorer men att tidigare faktorer även har fallit bort. De faktorerna som existerar i det reviderade ramverket, kapital, sunk costs, "lagstiftning och avtalsklausuler vid upphandlingar", interna abstrakta barriärer samt externa abstrakta och konkreta barriärer, bedöms alla haft avgörande betydelse för hur konkurrenskraftig tillväxt och utveckling nås på en tidigare reglerad marknad.

9.2 Diskussion

Konkurrenssituationen för aktörer som kommer in på en tidigare reglerad marknad och ska uppnå tillväxt är problematisk då faktorer för inträde och tillväxt som nämnts i analysen påverkar inträdet. Specifikt gällande konkurrens för organisationer inom

just den idéburna sektorn är att de vid inträde och vid önskad tillväxt måste ta hänsyn till de faktorer som företagsekonomisk teori berör. Detta i kombination med att de främst vill uppfylla ett behov som finns på marknaden/i samhället men samtidigt agera på en marknad mot konkurrenter som har andra förutsättningar och drivkrafter. Detta innebär att det skapas en konflikt som gör att organisationerna dras åt olika håll.

En ytterligare betydelsefull aspekt är att lagstiftning kring upphandling, som anses vara en viktig förutsättning för att reglera statens finanser, begränsar ett företags möjlighet till inträde, konkurrens och tillväxt. Detta då organisationer måste rätta sig efter denna lagstiftning och inte alltid kan uppnå sina organisatoriska mål.

Inom just denna sektor hamnar upphandlingar i väldigt stort fokus, dock finns upphandlingar i alla sektorer fast i olika former, t.ex. offerter, och därmed går studien att generalisera.

10. STUDIENS BIDRAG OCH FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING

Efter undersökande av den svenska idéburna vårdsektorn har studien kommit fram till relevanta inträdes- och tillväxtbarriärer för att kunna komplettera befintliga teorier till att gälla även för avreglerade marknader.

Studien kan användas och generaliseras över marknader för att organisationer bättre ska kunna förstå hur de kan ta sig in på avreglerade marknader och konkurrera i den utsträckningen att de kan utvecklas och växa. Därför är studien ett betydande underlag idag men även för framtida studier inom området barriärer och tillväxt.

Studien bidrar även till att belysa den idéburna sektorn på vårdmarknaden som i dagens debattläge behöver lyftas upp som ett komplement till de offentliga och privata aktörerna till en följd av den ökade efterfrågan på vårdplatser i Sverige. Med ut-

gångspunkt i denna studie kan underlag ges för framtida forskning kring hur vårdsektorns aktörer kan bidra till att komplettera varandra för att möta efterfrågan. Ytterligare en framtida forskningsinriktning är därför idéburna organisationer och deras verksamhet. Denna forskning kan kompletteras med det internationella perspektiv som benämns i inledningen där forskning och utvecklingen av den idéburna sektorn har kommit längre än i Sverige.

Då delar av empirin lyfte fram tankar kring hur idéburna organisationer ser på sig själva (i form av förening eller företag) och vilka mål och visioner de har, går studien också att använda som underlag för vidare forskning kring tillväxtbarriärer och organisationers tankesätt. Detta skulle i så fall exempelvis kunna göras med bakgrund i Davidssons (1991) teori om motivation till tillväxt inom småföretag.

11. REFERENSER

11.1 Akademisk litteratur och rapporter

Agrawal N, Mancha R, Yoder C. 2014. Culture-related factors affect sunk cost bias. *Behavioral Development Bulletin*, 19(4).

Bain J. 1956. *Barriers to new competition*. Cambridge: USA. Harvard University Press.

Barth, Henrik. 2004. Barriers to Growth and Development in Small Firms. *Luleå University of Technology*.

Baumol, William J., Willig Robert D. 1981. Fixed costs, sunk costs, entry barriers and sustainability of monopoly. *The quarterly journal of economics*.

Bridge S, Murtagh B, O'Neill K. 2009. *The social economy and the third sector*. United Kingdom: Palgrave Macmillan.

Bryman A , Bell E. 2011. *Business Research Methods*. New York. Oxford University press Inc.

Burnham T. 2003. Consumer switching costs: a typology, antecedents, and consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 31(2).

Dagens nyheter. 2014. Satsa på den tredje vägen i välfärden- idéburna bolag.

<http://www.dn.se/debatt/satsa-pa-den-tredje-vagen-i-valfarden-ideburna-bolag/>

Publicerad: 2014-09-11.

Davidsson P. 1991. Continued entrepreneurship: ability, need, and opportunity as determinants of small firm growth. *Journal of Business Venturing*, 6(6): 405-429.

Eriksson M och Timbro. 2011. *Avreglera mer och bättre*. Stockholm: Eriksson Maria & Timbro

Europeiska Kommissionen. 2006. *Den nya definitionen av SMF-företag*. Publikationsbyrån.

Harrigan K. 1981. Barriers to entry and competitive strategies. *Strategic Management Journal*, 2:395-412

Hjalmarson I, Wånell S,E. 2013. Valfrihetens LOV. *Stiftelsen Stockholm Läns Äldrecentrum*, 1.

Karakaya F, Stahl M. 1989. Barriers to entry and market entry decisions in consumer and industrial goods markets. *Journal of Marketing*, 53.

Karakaya F, Parayitam. 2013. Barriers to entry and firm performance: a proposed model and curvilinear relationships. *Journal of Strategic Marketing*, 21.

Kendall J, Fraisse L. 2005. The European Statue of Association: Why an obscure but contested symbol in a sea of indifference and scepticism?. *TSEP Working Paper*, 11

Lutz C, Kemp R, Dijkstra G. 2009. Perceptions regarding strategic and structural barriers. *Small Business Economics*, 35.

Machaj M. 2013. Sunk Costs and Contestable Markets. *The quarterly journal of Austrian economics*, 16: 479-502.

McFarlan W. 1984. Information technology changes the way you compete. *Harvard Business Review*, 62(3).

Muren A. 1994. Vad säger studier av avregleringar?.*Ekonomisk debatt*, 22(8).

Nelldal B, Troche G, Fröidh O. 2013. *Utveckling av utbud och priser på järnvägslinjer i Sverige*. Stockholm: Kungliga tekniska högskolan.

Niu Y, Dong L, Chen R. 2010. Market entry barriers in China. *Journal of Business Research*,65.

Porter M. 2002. The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*, 86:78-93.

Porter Michael. 2008. The five competitive forces that shape strategy. *Harvard Business Review*.

Regeringskansliet. 2008. LOV att välja- Lag om valfrihetsystem.

<http://www.regeringen.se/sb/d/10057/a/99454>

Publicerad: 2008-02-29.

Regeringskansliet. 2007. Lag om offentlig upphandling.

http://www.riksdagen.se/sv/Dokument-Lagar/Lagar/Svenskforfattningssamling/_sfs-2007-1091/

Publicerad: 2007-11-22.

Rhodes R. 2014. Re-examining the effects of switching costs. *Economic Theory*, 57(1)

Stain P. 2011. *Fakta och statistik om civilt samhälle och ideell sektor i Sverige*. Stain Brothers AB på uppdrag av KPMG.

Ylinenpää, H. 1996. *Barriers to innovation in Swedish SME s*. Conference proceeding of the 26th Small Business Seminar, Vaasa, Finland.

11.2 Elektroniska källor

Cemus

<http://www.cemus.uu.se/dokument/HUA%202011/Samh%E4llets%20sektorer%20K%E5re%20Olsson%20text.doc>

Hämtad 2015. 14.04. Klockan 14.31

Ekonomifakta (2015)

<http://www.ekonomifakta.se/sv/Fakta/Offentlig-ekonomi/Offentlig-sektor/Offentliga-sektorns-utgifter/>

Hämtad 2015-04-29. Klockan 17.56

Ekonomifakta (2011)

<http://www.ekonomifakta.se/sv/Artiklar/2009/Oktober/Privata-aktorer-och-valfarden/>

Hämtad 2015-04-29. Klockan 18.32

Europeiska kommissionen (2014)

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_s.htm

Hämtad 2015.05.03. Klockan 14.12

Famna. Tillväxtrapport för idéburen vård och social omsorg.

<http://www.famna.org/famna2014/wp-content/uploads/2014/05/famna-rapport-dec-131.pdf>

Hämtad 2015-04-29. Klockan 18.52

Föreningen Bis, Mats Myrstener

<http://foreningenbis.com/2012/03/24/svenska-avregleringen-varldens-snabbaste/>

Hämtad: 2015.20.04. Klockan 13.24.

SCB

http://www.scb.se/sv_/Hitta-statistik/Statistik-efter-amne/Befolkning/Befolkningens-sammansattning/Befolkningsstatistik/25788/25795/Helarsstatistik---Riket/26046/

Hämtad: 2015.05.03. Klockan 12.37

Åbo Akademi

<http://web.abo.fi/arkiv/folk/transkribering.html>

Hämtad: 2015.14.04. Klockan 21.36

12. Bilagor

12.1 Bilaga 1- Intervjudokument till organisation

Allmän information till respondent

Detta intervjudokument skickas på förhand ut till respektive respondent relevant till studien "Inträde- och tillväxtbarriärer i den svenska vårdsektorn." Dokumentet är till för att ge respondenten information kring vilka ämnen som kommer beröras med en tillhörande förklaring kring hur intervjun går tillväga. Att dokumentet skicka ut innan intervjun ger respondenten tid till att tänka kring ämnena för att intervjun ska genomföras så effektivt som möjligt. Vi ber därför respondenten att på förhand tänka igenom ämnena som listas nedan.

Intervjutid: 1 timme

Syfte

Syftet med denna intervju är att komma underfund med hur organisationen i fråga upplevde deras inträde på den svenska vårdmarknaden efter avregleringen samt vilka tillväxtbarriärer de upplever i dagsläget för att kunna utveckla sin verksamhet.

Tillvägagång

Intervjuplatsen är utvald av respondenten (alternativt utförs den via Skype) och kommer genomföras i enlighet med avtalad tid. Intervjun är uppbyggd kring på förhand valda ämnen som respondenten kommer få tala fritt kring utan att ledas genom frågor. Skulle respondenten vara i behov av konkreta frågor har intervjuaren frågor att ställa som på förhand diskuterats fram. Intervjun sker inom den givna tidsramen och i mån av tid kommer ytterligare frågor ställas.

Ämnen

1. Bakgrund

- a. Redogör kort för er organisations historia och nuvarande verksamhet.
 - b. *Exempel på fråga:* Vilka mål och visioner har ni inom er organisation?
2. Avreglering av den svenska vårdsektorn
- . *Exempel på fråga:* Har organisationen varit leverantör till kommuner och/eller landsting tidigare?
 - a. *Exempel på fråga:* Förändrades er organisation när ni fick tillgång till den svenska vårdsektorn och i så fall på vilket sätt?
3. Inträdesbarriärer för att komma in på den svenska vårdsektorn
- . *Exempel på fråga:* Vilka typ av utmaningar stod organisationen inför vid inträdet på den svenska vårdsektorn?
 - a. Tänk kring:
 - i. Kapitalinvesteringar (Hur upplevde organisation de kapitalinvesteringar som krävdes? Hur fick organisationen tag på kapital?)
 - ii. Sunk-cost (Upplevde organisationen att de befann sig i ett underläge gentemot etablerade aktörer då dessa redan gjort en investering för att etablera sig på den svenska vårdsektorn?)
 - iii. Switching cost (Upplevde organisationen svårigheter att attrahera nya kunder och i så fall varför var det svårt att attrahera dem?)
4. Tillväxtbarriärer inom den svenska vårdsektorn
- . *Exempel på fråga:* Vilken typ av utmaningar upplever organisationen gällande att utvecklas och införskaffa marknadsandelar inom den svenska vårdsektorn?
 - a. Tänk kring:
 - . Interna barriärer, t.ex. planering & strategi, kunskap hos ledningen.
 - i. Externa barriärer, t.ex. brist på statligt stöd, brist på finansiering.

12.2 Bilaga 2 - Intervjudokument till Famna

Allmän information till respondent

Detta intervjudokument skickas på förhand ut till Famnas respondent som en grund till studien "Inträde- och tillväxtbarriärer i den svenska vårdsektorn." Dokumentet är till för att ge respondenten information kring vilka ämnen som kommer beröras med en tillhörande förklaring kring hur intervjun går tillväga. Att dokumentet skicka ut innan intervjun ger respondenten tid till att tänka kring ämnena för att intervjun ska genomföras så effektivt som möjligt. Vi ber därför respondenten att på förhand tänka igenom ämnena som listas nedan.

Intervjutid: 1 timme.

Syfte

Syftet med denna intervju är att komma underfund med hur Famna upplevde avregleringen av den svenska vårdsektorn i termer av inträdesbarriärer och tillväxtbarriärer för idéburna organisationer.

Tillvägagång

Intervjuplatsen är utvald av respondenten (alternativt utförs den via Skype) och kommer genomföras i enlighet med avtalad tid. Intervjun är uppbyggd kring på förhand valda ämnen som respondenten kommer få tala fritt kring utan att ledas genom frågor. Skulle respondenten vara i behov av konkreta frågor har intervjuaren frågor att ställa som på förhand diskuterats fram. Intervjun sker inom den givna tidsramen.

Ämnen

1. Bakgrund
 - a. Redogör kort för er riksorganisations historia och nuvarande verksamhet.
 - b. *Exempel på fråga:* Vilka mål och visioner har ni inom er riksorganisation?
2. Inträdesbarriärer för att komma in på den svenska vårdsektorn

. *Exempel på fråga:* Vilka typ av utmaningar upplever ni att era medlemsorganisationer står inför vid inträdet på den svenska vårdsektorn?

a. Tänk kring:

i. Kapitalinvesteringar (Upplever ni att era medlemmar har svårigheter att få tag på kapital?)

ii. Sunk-cost (Upplever ni att era medlemsorganisationer befann sig i ett underläge, vid etablering i sektorn, gentemot etablerade aktörer då dessa redan gjort en investering för att etablera sig på den svenska vårdsektorn?)

iii. Switching cost (Upplevde ni att era medlemsorganisationer hade svårigheter att attrahera nya kunder och i så fall varför var det svårt att attrahera dem?)

3. Tillväxtbarriärer inom den svenska vårdsektorn

. *Exempel på fråga:* Vilken typ av utmaningar upplever ni att era medlemsorganisationer har gällande att utvecklas och införskaffa marknadsandelar inom den svenska vårdsektorn?

a. Tänk kring:

. Interna barriärer, t.ex. planering & strategi, kunskap hos ledningen.

i. Externa barriärer, t.ex. brist på statligt stöd, brist på finansiering.

12.3 Bilaga 3 Frågedokument organisationer

Delsyfte 1 - Inträdesbarriärer för att komma in på den svenska vårdsektorn

1. Vilka utmaningar upplevde ni vid etablering på den svenska vårdsektorn?
2. Behövdes kapital vid inträdet på den svenska vårdsektorn? Om det behövs, vilka finansieringsalternativ har ni haft? (Faktor kapital)
3. Om införskaffande av kapital har gjorts, vilket område har ni investerat detta kapital inom? (Faktor kapital)
4. Hur upplever ni att kapitalbehovet är kopplat till er konkurrenssituationen? (Faktor Kapital)
5. Upplever ni att ni befann er i ett underläge vid etablering i branschen, gentemot etablerade aktörer då dessa redan gjort en investering för att etablera sig på den svenska vårdsektorn? Om så är fallet, varför? (Faktor "Sunk Cost")
6. Upplevde ni att ni hade svårigheter med att attrahera kunder från befintliga aktörer vid etablering i branschen? I så fall, vad är anledningen till denna svårighet? (Faktor "Switching cost").
7. Vilka andra inträdesbarriärer såg ni som relevanta då ni etablerade er i branschen? (Faktorer som inte tas med i studien men som kan vara relevanta för framtida forskning alternativt för ytterligare arbete åt Famnas vägnar).

Delsyfte 2 - Tillväxtbarriärer inom den svenska vårdsektorn

Definition av tillväxt: Marknadstillväxt, en organisations förmåga att utöka inom sina befintliga verksamhetsområden eller utöka inom nya verksamhetsområden.

1. Har ni ett uttalat mål i er verksamhet om att uppnå eller skapa tillväxt? Och om ni har detta hur definierar ni i så fall tillväxt?

Interna

1. Vilken typ av interna utmaningar upplever ni att ni står inför gällande tillväxt?
2. Hur är ert arbetssätt? Upplever ni att ert arbetssätt inom organisationen påverkar er tillväxt och i så fall hur/på vilket sätt?
3. Vad har ni för olika strategier och planer på att nå en ökad tillväxt?
4. Har ni en ledande person inom er organisation? Anser ni det viktigt med denna ledande person och hur hen kan driva arbetet framåt i organisationerna för att nå tillväxt?

Externa

5. Vilken typ av externa utmaningar upplever ni att organisationen står inför gällande tillväxt?
6. Upplever ni att det existerar en ogynnsam lagstiftning gentemot er organisation för att växa i branschen? I så fall vilken typ av lagstiftning/ar är relevanta?
7. Hur anskaffar ni kapital för att få fler marknadsandelar och utveckla er verksamhet?
8. Upplever ni att ni bidrar till att skapa ett nätverk inom branschen? Vilka handlingar tar ni för att skapa ett stabilt nätverk för er organisation?

12.4 Bilaga 4 - Intervjufrågor till Famna

Allmän information

Följande frågor har konstruerats för att verka som ett komplement till intervjun med riksorganisationen Famna. Dokumentet används endast som ett underlag i det fall en diskussion kring tidigare skickade ämnen inte är tillräcklig.

Rangordningen av frågorna i dokumentet är strukturerat på följande sätt:

Röda frågor: Prioriteringsnivå 1

Orangea frågor: Prioriteringsnivå 2

Gröna frågor: Prioriteringsnivå 3

Varav prioriteringsnivå 1 är viktigast, 2 mindre viktiga och 3 innebär att frågor ställs i mån av ytterligare tid.

Bakgrund

Bakgrundsfrågor ställs då vi vill bekräfta det som Famna skrivit på hemsida, i rapporter och andra skrifter. Samt att ytterligare information kan komma fram.

1. Vad är anledningen till att riksorganisationen startades?
2. Hur fungerar riksorganisationen Famna? Vilka olika verksamheter har ni?
3. Vilka mål och visioner har ni inom er riksorganisation?
4. Hur ser ni på positionen för idéburna vårdorganisationer i vårdsektorn, ex: har de en stor eller liten påverkan på sektorn?

Delsyfte 1 - Inträdesbarriärer för att komma in på den svenska vårdsektorn

1. Vilka utmaningar upplever ni är generella för branschen då nya idéburna vårdorganisationer ska etablera sig på den svenska vårdsektorn?

2. Behövs kapital vid inträdet på den svenska vårdsektorn? Om det behövs, vilka finansieringsalternativ är vanliga i branschen? (Faktor kapital)
3. Om införskaffande av kapital har gjorts, inom branschen vilket område är vanligast att idéburna vårdorganisationer investerar detta kapital i? (Faktor kapital)
4. Hur upplever ni att kapitalbehovet är kopplat till konkurrenssituationen i branschen för idéburna vårdorganisationer? (Faktor Kapital)
5. Upplever ni att era medlemsorganisationer befann sig i ett underläge vid etablering i branschen, gentemot etablerade aktörer då dessa redan gjort en investering för att etablera sig på den svenska vårdsektorn? Om så är fallet, varför? (Faktor "Sunk Cost")
6. Upplevde ni att den idéburna vården hade svårt att attrahera kunder från befintliga aktörer vid etablering i branschen? I så fall, vad är anledningen till denna svårighet?(Faktor "Switching cost").
7. Vilka andra inträdesbarriärer ser ni som relevanta för den idéburna vårdsektorn? (Faktorer som inte tas med i studien men som kan vara relevanta för framtida forskning alternativt för ytterligare arbete åt Famnas vägnar).

Delsyfte 2 - Tillväxtbarriärer inom den svenska vårdsektorn

Definition av tillväxt: Marknadstillväxt, en organisations förmåga att utöka inom sina befintliga verksamhetsområden eller utöka inom nya verksamhetsområden.

Interna

1. Vilken typ av interna utmaningar upplever ni att organisationer inom branschen står inför gällande tillväxt?
2. Är ni medvetna om era medlemsorganisationers arbetssätt? I så fall hur påverkar det arbetssätt som idéburna organisationer har tillväxten för branschen?

3. Bygger de idéburna organisationerna på ledande personer? Anser ni det viktigt med ledande personer i de idéburna vårdorganisationerna och hur kan de driva arbetet framåt i organisationerna för att nå branschtillväxt?
4. Finner ni något kunskaps gap hos era medlemmar gällande hur de kan leda organisationerna för att nå tillväxt?
5. Har ni några internutbildningar för era organisationsmedlemmar? I så fall för vem och vilka?

Externa

6. Vilken typ av externa utmaningar upplever ni att organisationer inom branschen står inför gällande tillväxt?
7. Upplever ni att det existerar en ogynnsam lagstiftning gentemot idéburna organisationer för att växa i branschen? I så fall vilken typ av lagstiftning/ar?
8. Hur får era medlemmar tag på kapital för att uppnå marknadstillväxt och utveckla sin verksamhet?
9. Upplever ni att er riksorganisation bidrar till att skapa ett nätverk inom branschen? Vilka handlingar tar ni för att skapa ett stabilt nätverk för era medlemmar?