

# Prel. funderingar kring nonprofit- sektorn

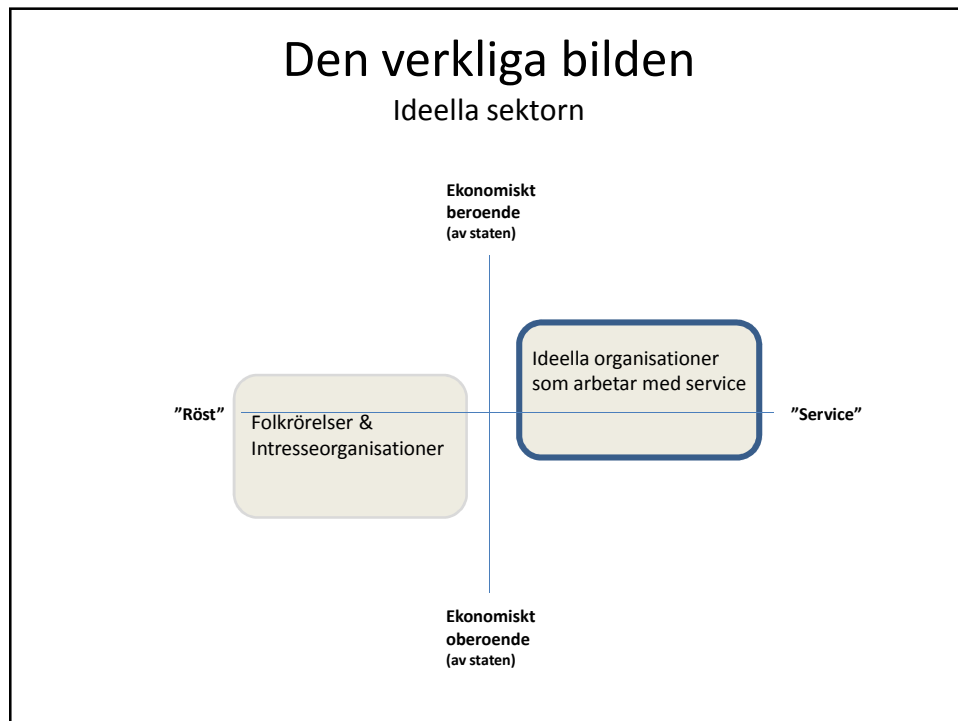
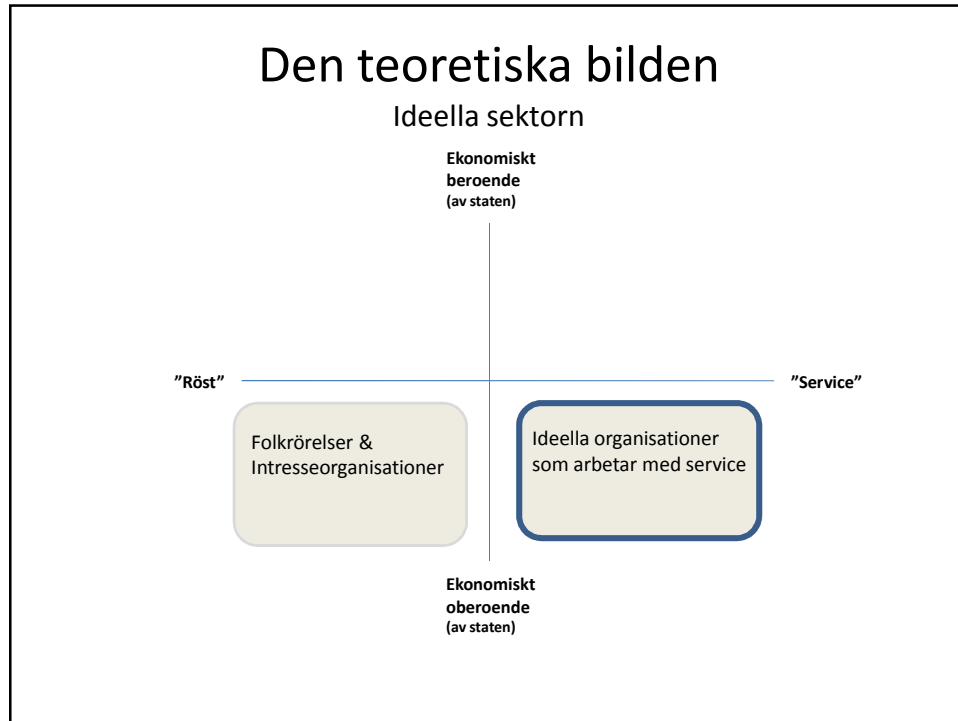
Karl-Henrik Pettersson

10 oktober 2008

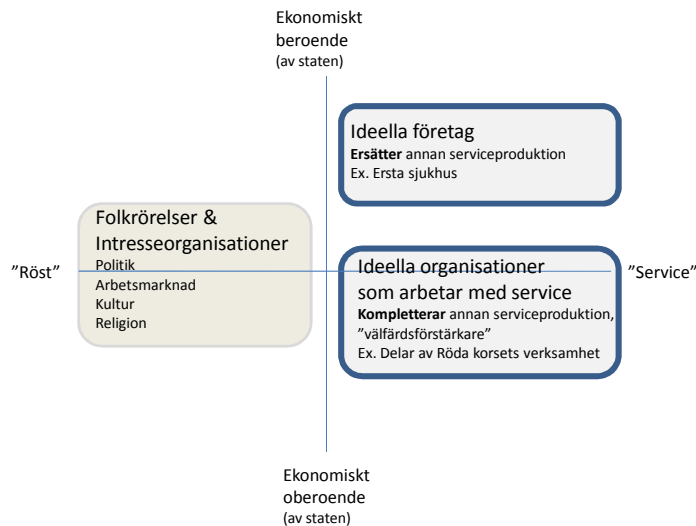
## Några utgångspunkter

Jag talar om

- Sverige
- vården=vård, omsorg och social service
- produktion av vård, inte finansiering
- NPOs konkurrensförutsättningar i ett vårdssystem med privata vårdgivare
- NPOs strategiska nisch



## Som jag tycker man borde se på den Ideella sektorn



## De ideella **företagen** har en egen logik

(vs andra ideella organisationer)

Kräver för att klara sina uppdrag/konkurrensen

- Yrkesmässighet
- Anställd personal
- Professionell företagsledning & styrelse
- Kontinuitet
- Ekonomisk stabilitet
- Eget riskkapital

## KHPs slutsatser

1. Vi måste bejaka att de ideella företagen har en egen logik tydligt annorlunda än övriga ideella organisationers.

## Vårdproduktionens aktörer



## NPOs särart

(vs andra privata företag)

### Positivt

- Icke-vinstutdelande
- Ett annat ursprung, idégrundat
- Skalan. Inte en del av ett stort privat företag
- Möjliggör donationer

### Negativt

- Kan inte "bygga" > sämre skalekonomi
- Kapitalförsörjningen
- Kan inte ge sina anställda samma ekonomiska villkor > kan inte rekrytera "de bästa"
- Har svagare lobbyingskraft
- "Snällhetsstämpeln"

## KHPs slutsatser

1. Vi måste bejaka att de ideella företagen har en egen logik tydligt annorlunda än övriga ideella organisationers.
2. **NPO-företagen har två strategiska alternativ: Antingen fokusera en nisch där de positiva särdragen "tar över" och NPO skapar mervärde. Eller konvertera till PVU.**

## Konverteringsalternativet

Att konvertera en NPO till privat, utdelande aktieföretag, helst börsnoterat, kan vara en mycket framgångsrik strategi (jfr sparbanker, försäkringsbolag, amerikanska sjukhus och HMOs).

Den frågan diskuteras dock inte i fortsättningen, i stället:

På vilket sätt kan NPO-produktion av vård skapa mervärde=vilka strategiska fördelar?

### På vilket sätt kan NPO-produktion av vård skapa mervärde=vilka strategiska fördelar?

(vs andra privata producenter)

#### Ekonomiskt (gentemot beställarna)

- Endast genom lägre kostnader inom vissa delar av vårdproduktionen

#### Politiskt (gentemot politikerna)

- Skattebetalarnas pengar hamnar inte i privata fickor
- Lägre risk för politiska skandaler (typ Maria Beroendecentrum)
- Mindre utrymme för privata vinstutdelande företag (PVU) om NPOs tar marknaden
- Inte en del av en storkoncern

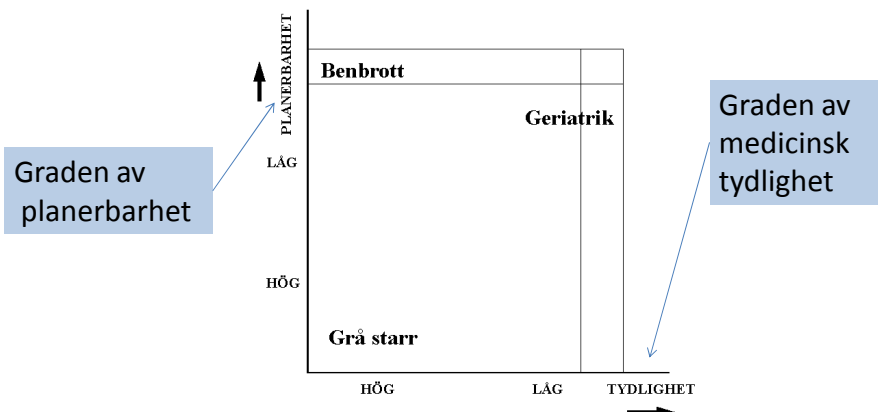
#### Marknadsmässigt (gentemot allmänheten)

- Ett välkänt NPO-”brand” har stort värde (typ Röda Korset)
- En idéburen förankring är något positivt
- Man kan ”sälja” att man inte är ett vinstutdelande företag

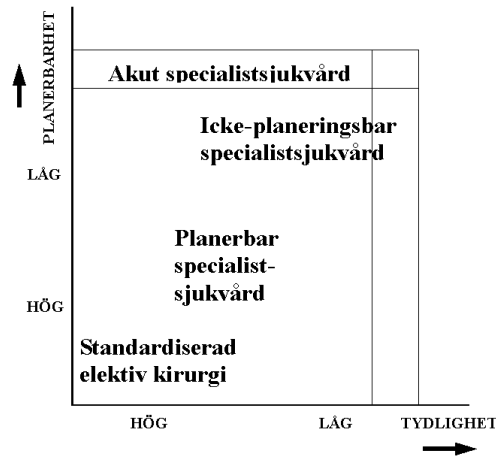
## Varför är det så svårt att få vårdmarknaden att fungera bra?

- ▶ Patienten sitter alltid i kunskapsunderläge (kan inte, förstår inte, orkar inte)
- ▶ Vård är en unikt komplicerad produkt
  - Stor variation i medicinsk **tydlighet**
  - Stor variation i administrativ **planerbarhet**
- ▶ Patienten kan normalt inte själv betala vad vården kostar. Vi får **tredjepartsinblandning** för finansieringen.

## Den specialiserade sjukvården



## Den specialiserade sjukvården



## Varför är det så svårt att få vårdmarknaden att fungera bra?

► Patienten sitter alltid i kunskapsunderläge (kan inte, förstår inte, orkar inte)

► Vård är en unikt komplicerad produkt

Stor variation i medicinsk **tydlighet**

Stor variation i administrativ **planerbarhet**

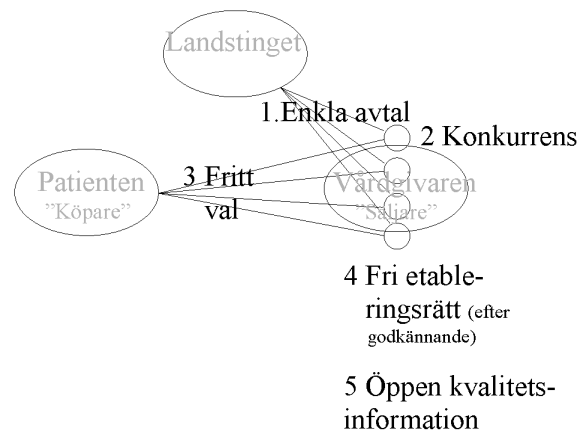
► Patienten kan normalt inte själv betala vad vården kostar. Vi får **tredjepartsinblandning** för finansieringen.



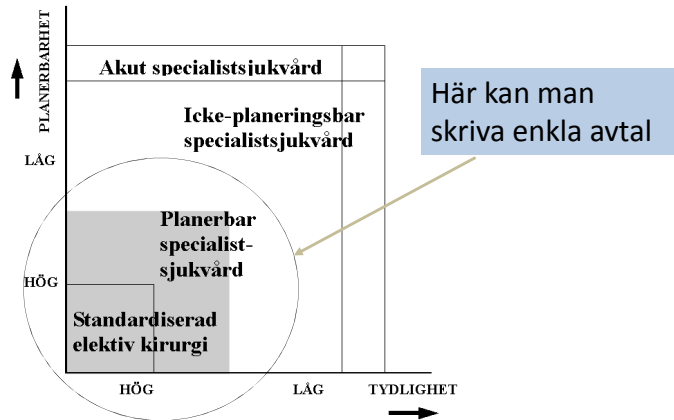
## Tredjepartsinblandning



## Krav för att en tredjepartsmarknad som vård skall fungera effektivt

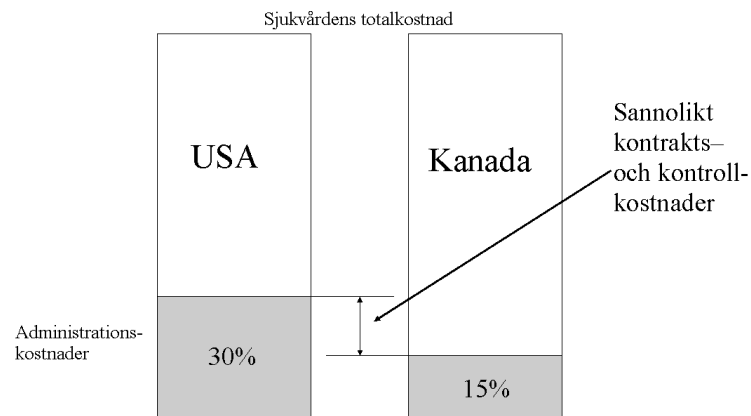


## Den specialiserade sjukvården



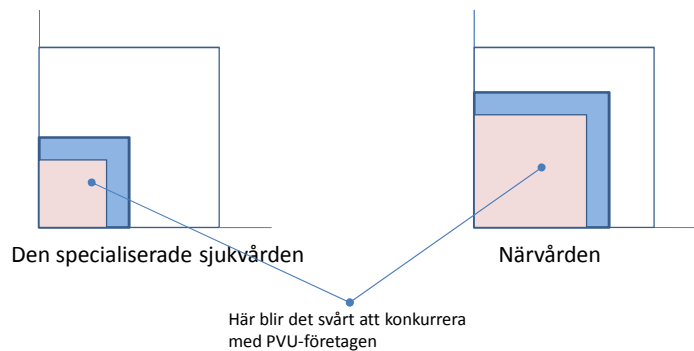
## Vad händer om man inte tillämpar "enkla avtal"-principen?

USA vs Kanada, sjukvårdens kostnader  
 Källa: The New England Journal of Medicine (2003)



## NPO-företagens strategiska nisch

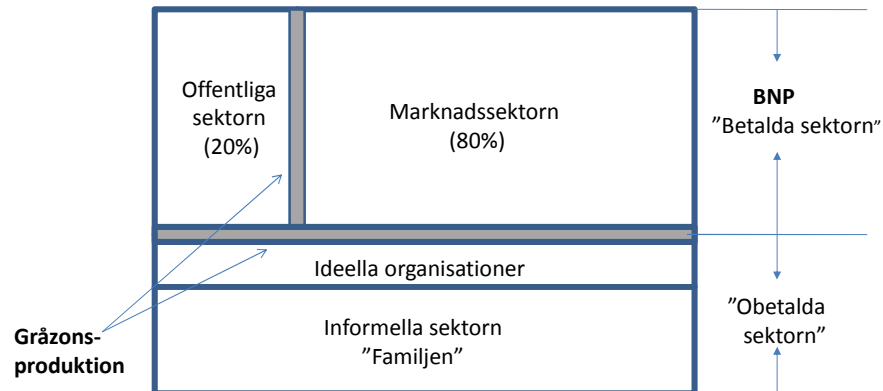
NPO-företagen bör strategiskt inrikta sig mot de delar av vården (markerade med ■) där politikerna kan tänka sig privata vårdgivare men det är svårt att skriva enkla avtal (=höga kontrakts- och kontroll kostnader)



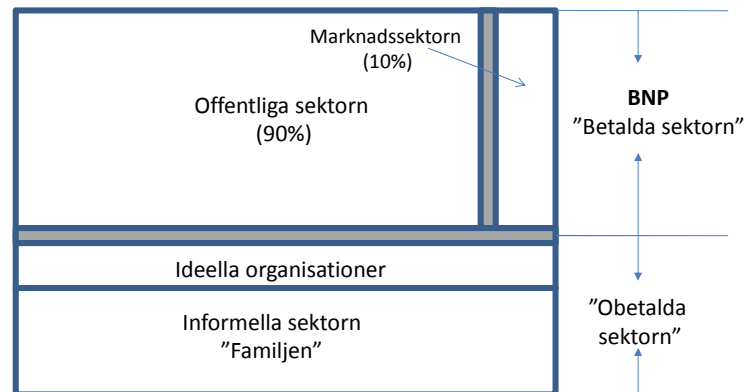
## KHPs slutsatser

1. Vi måste bejaka att de ideella företagen har en egen logik tydligt annorlunda än övriga ideella organisationers.
2. NPO-företagen har två strategiska alternativ: Antingen fokusera en nisch där de positiva särdragen "tar över" och NPO skapar mervärde. [Eller konvertera till PVU.]
3. **Fokusera på de delar av vården där NPOs kan erbjuda lägre kontrakts- och kontrollkostnader relativt PVU-företagen.**

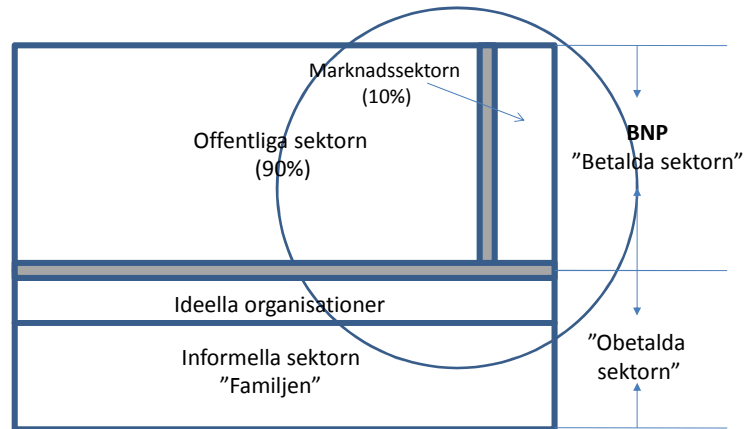
## Grov bild av produktionen i Sverige idag



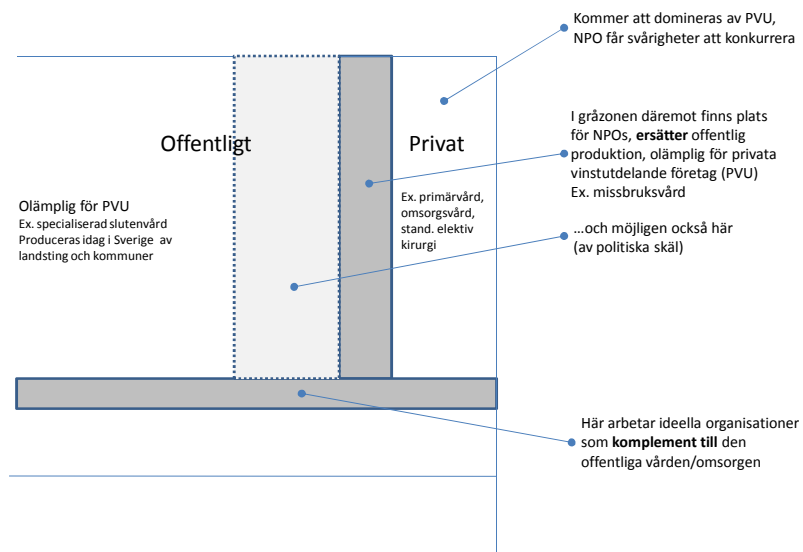
## ...och så här ser det ut när vi talar om enbart vård & omsorg



...och så här ser det ut när vi talar om enbart vård & omsorg



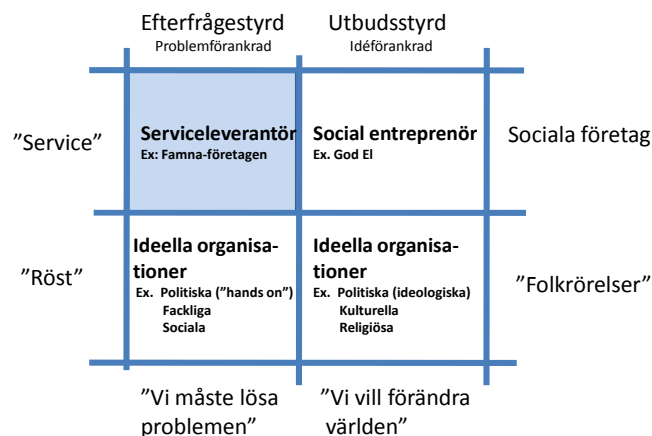
Vad finns det för plats för NPOs i ett effektivt vårdssystem?



## KHPs slutsatser

1. Vi måste bejaka att de ideella företagen har en egen logik tydligt annorlunda än övriga ideella organisationers.
2. NPO-företagen har två strategiska alternativ: Antingen fokusera en nisch där de positiva särdragen "tar över" och NPO skapar mervärde. [Eller konvertera till PVU.]
3. Fokusera på de delar av världen där NPOs kan erbjuda lägre kontrakts- och kontrollkostnader relativt PVU-företagen > **gråzons-verksamheten.**

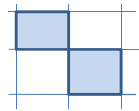
## Fyra perspektiv på den ideella sektorn



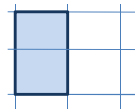
Bearbetning av Peter Frumkins "On Being Nonprofit"

## En framgångsrik NPO-strategi

...måste antagligen se ut ungefär så här

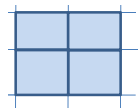


Frälsningsarmén



Röda Korset

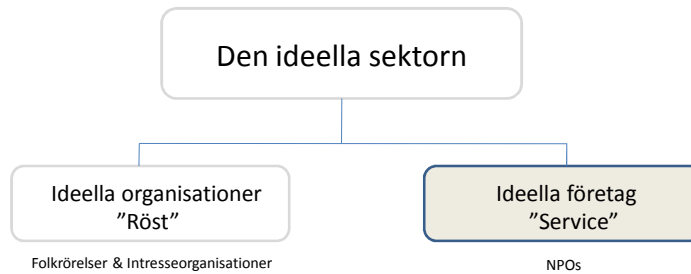
...eller kanske helst så här:



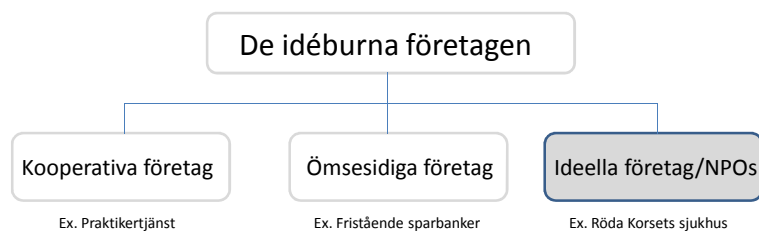
## För att sammanfatta

1. Vi måste bejaka att de ideella företagen har en egen logik tydligt annorlunda än övriga ideella organisationers.
2. NPO-företagen har två strategiska alternativ: Antingen fokusera en nisch där de positiva särdragen "tar över" och NPO skapar mervärde. [Eller konvertera till PVU.]
3. Fokusera på de delar av vården där NPOs kan erbjuda lägre kontrakts- och kontrollkostnader relativt PVU-företagen > gråzons-verksamheten.
4. **Det räcker inte långsiktigt för en NPO att bara vara en effektiv serviceproducent. Det måste också finnas en "röst", en värderings- och idéstyrd del i verksamheten.**

## Ideella sektorn



## Den sociala ekonomin/de idéburna företagen





## Vad det betyder att inte kunna ”bygga”

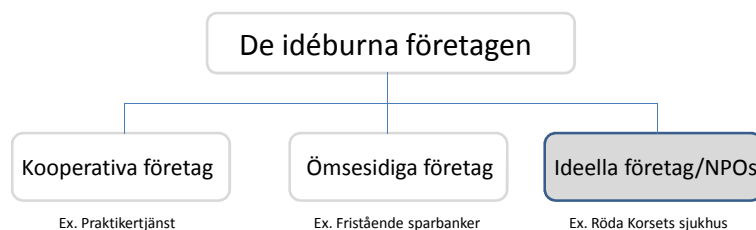
I en uppsats från Lunds universitet jämförs tre Västkustföretag:

- **NPO-företaget** ”Nylösegården” (ett behandlingshem för missbrukande män)
- **Kooperativet** ”Vägen ut” (arbetar med halvvägshus för kvinnor mm)
- Det privata **aktiebolaget** ”Västkustfamiljen” (ett antal behandlingshem)

Det framgår att **aktiebolaget** (Västkustfamiljen) har en stor fördel i möjligheten till expansion av sin affärsidé. Finns det skalekonomi, vilket det förmodligen gör, betyder det ett konkurrenshandikapp för NPO-företaget respektive kooperativet.

Källa: ”Den ideella sektorn i förändring”, 2007, Statsvetenskap, Lunds universitet

## Den sociala ekonomin/de idéburna företagen



## Tendenser på marknaden för vård och omsorg

- **Ekonomi**n kommer fortsatt att väga tungt/tyngst för att få en entreprenad
- **Ökad konkurrens** - och på samma villkor för alla vårdgivare
- **Kvalitetsfrågorna** allt viktigare – och kvaliteten kommer att mätas och jämföras
- **Kontrollen** från beställarnas sida hårdnar (jfr "audit society")