

NR 2 FÖR FRAMGÅNGSRIKA KVINNOR

PASSION for BUSINESS

NUMMER 2 2011 • 69 KRONOR
FILIPPA REINFELDT
www.passionforbusiness.se

NY SERIE:
Myterna
om kvinnan

**FRAMTIDS-
BRANSCHEN**
Vi har listat
toppkvinnorna
inom Healthcare

*"Jag är dålig på att säga nej, jag
vet inte hur man blir bra på det."*

Filippa
REINFELDT
IN PÅ LIVET

**MORD &
STYRELSEARBETE**
Viveca Stens
två världar

MODE
Hitta din
jobbgarderob

OFFENTLIG SEKTOR:
FRÅN STATLIGT
MONOPOL TILL
GUBBMONOPOL

Ge bort en
prenumeration
och få en present från
Exuviance, se sidan 112



YOUNG PROFESSIONALS Specialsektion för unga karriärister

✓ **Nina** Börsens yngsta vd-kvinna ✓ **David** - social entreprenör

INTERPRESS 3837-02





MONOPOLSPEL MED OFFENTLIG SEKTOR

Många kvinnor startar företag inom det vi kallar offentlig sektor. Men hur stor del av den ekonomiska kakan får de? Kan det istället vara så att vi gått från ett slags monopol till ett annat, ett där få stora aktörer dominerar den marknad vi kallar vård och omsorg – företag vars toppar och ägare till största delen är män.

AV MATHIAS DAHLSTRÖM

Tillväxtverket sammanställde i slutet av förra året en genomgång kring frågan: Varför ska kvinnor starta företag inom vård och omsorg? Och om de ska det, ska de göra det för att det är bra för dem själva eller bra för samhället? De flesta i Sverige idag verkar överens om att det är bra om kvinnor äger och driver företag. För kvinnor har fortfarande, med vissa undantag, mindre makt än män, är mer sällan chefer, tjänar sämre och äger fortfarande bara runt 20 procent av landets förmögenheter. Mäter man frihet i ägande kan vi alltså sammanfatta att män är fem gånger friare än kvinnor.

Över en halv miljon kvinnor jobbar idag inom vård och omsorg, vilket är över 80 procent av sektorn. Detta borde såklart också leda till att det är dessa kvinnor som har mest insyn i hur branschen ska kunna förändras. Pionjären i sammanhanget heter **Christina**

Wahlström, som för snart 25 år sedan startade Mama Mia-kliniken, nu Skandinavien's största mödravårds-mottagning.

- När jag startade blev jag mycket ifrågasatt och hånad, både från vårdförbund och organisationer: Varför skulle jag göra om något som redan var bra? Jag gick från en verksamhet där jag var omtyckt och respekterad, men när jag ville göra samma sak i egen regi kunde jag plötsligt ingenting. När vi bestämde oss för att ha kvällsöppet kom kritiken: Ska verkligen mammor vara ute och ränna på kvällarna? Men näringslivet och vissa politiker – från alla falanger faktiskt – stödde mig. Jag hade en stark vision och idag har många tagit efter.

En av de nya visionärerna heter **Catharina Tavakolinia**, nyligen prisad med *Beautiful Business Award* som *Årets tjänsteutvecklare*. Hennes *Kavat*

Vård är relativt nystartat – och växer hela tiden.

– Vi har fångat upp ett behov och omsatt det till nya tjänster i en traditionell värld som sett likadan ut länge, säger Catharina. Med nya spelregler, där äldre kan välja själva, öppnades möjligheterna att paketera och leverera tjänster på ett annat sätt, anpassat efter kundernas behov. Vi försöker därför slippa ifrån detaljstyrda upphandlingar där man egentligen frågar efter tjänsten på samma sätt som den alltid drivits. Vi startar ofta ganska små verksamheter som sedan kan växa.

I Stockholm finns färre prisupphandlingar. Det betyder att kommunerna istället sätter fasta priser och företagen konkurrerar mer om vilka som är bäst, än billigast. På många andra håll i landet är det tyvärr fortfarande tvärtom.

– Vi går aldrig in när det är priskonkurrens, säger Catharina. Vi kommer aldrig att vara bäst på att leverera vård till lägst pris. Jag är den första att välkomna en äldre, som en skolpeng. Alla ska ha rätt till jämlik vård på samma villkor. Vad gäller prisentreprenader har en beställare köpt till lägsta pris och ingen förväntar sig ett bästa bemötande.

Konflikten pris och kvalitet är det många som har åsikter om. En av dessa är **Cecilia Bergh**, framgångsrik entreprenör bakom ätstörningsklinikerna Mando

”Mäter man frihet i ägande kan vi alltså sammanfatta att män är fem gånger friare än kvinnor.”

i såväl Sverige som USA och Australien. I traditionell behandling av ätstörningar blir färre än hälften friska och även hälften av dessa återfaller. Med Cecilia Berghs metod visade det sig att 75 procent blev friska och var fortfarande det fem år senare. Trots detta har det varit svårt att få uppdragen.

– Det är vanligt att ersättningssystemen baseras på vårdinsatser utan hänsyn till insatsernas effekt, säger Cecilia. Landstingens upphandlare måste ändra reglerna så att kvaliteten får genomslag. Det måste bli kvalitetsupphandling i fortsättningen.

Catharina Tavakolinia på Kavard Vård är knappast ny i branschen. Tidigare arbetade hon på en av bjässarna, Carema (som ägs av Ambea

som till hälften ägs av Investmentbolagen KKR och svenska Triton Partners, med Peder Pråhl och tre, fyra andra hemliga män i kulisserna).

– Det är mycket fler män bland de större aktörerna, säger Catharina, framför allt i styrelser och ledningsrum. Ju högre upp i hierarkin jag kom, desto fler män var det. När jag slutade på Carema i den verkställande ledningsgruppen var det färre kvinnor, och framför allt färre som jobbat med äldreomsorg. Det var långt avstånd till det vi höll på med.

Om vi ser på upphandlingar inom vårdboenden har de oftast gått till det företag som offererat lägsta pris. Detta har i praktiken gynnat storföretag. Många kvinnor har startat företag i den nya, öppnare offentliga sektorn, i antalet klart fler än män. Men som i övriga samhället är det oftast i den mindre dimensionen. Enligt en studie som **Monica Renstig**, *Womens Business Research Institute*, presenterade 2009 fanns i Sverige bara 286 kvinnliga företagare med omsättning över 25 miljoner, av dessa var det bara 85 som själva startat verksamheten. Idag finns det cirka 1 600 kvinnliga vd:ar i aktieföretag inom vård och omsorg (med omsättning över 700 000). Antalet manliga vd:ar är det dubbla. Förutom nämnda Carema (där styrelsen består av sex män) är de största företagen på marknaden Capio (vars styrelse består av sju män, koncernledningen av sju män och två kvinnor), Attendo (med två kvinnliga ledare, men som till största delen ägs av IK Invest som har 13 partners, varav bara en kvinna) och Praktikertjänst (som ägs av 2 100 yrkesverksamma inom företaget).

ALERIS

INTÄKTER 2,2 miljarder kronor
ÄGARE Investor (Börje Ekholm, vd), koncernchef Stanley Brodén

CAREMA (AMBEA)

INTÄKTER 5,4 miljarder kronor
ÄGARE Triton (investorare bland annat Ingvar Kamprad) och KKR (Henry Kravis, vd)

ATTENDO

INTÄKTER: 3,3 miljarder kronor
ÄGARE (68 %): IK Invest (Björn Savén, ordförande) Capio
INTÄKTER 4,2 miljarder kronor
ÄGARE Nordic Capital (Robert Andréen, vd), Apax (Martin Halusa, vd)

HUMANA

INTÄKTER: 1,7 miljarder kronor
ÄGARE: Argan Capital (Wojciech Goc, vd)

- Det går att tjäna pengar, säger Christina Wahlström, om man lär sig effektivisera, göra rätt saker, samarbeta med andra för att dela kostnader. Vi tjänar några miljoner varje år, men skulle kunna tjäna det tredubbla om vi fått samma möjligheter som Praktikertjänst. De har fått en gräddfil, fick 350 miljoner bara för att de begärde det, vilket ingen annan fått.

Hur kommer det sig?

- De hotade helt enkelt med att stänga vissa vårdcentraler om de inte fick pengarna. Det är farligt när det byggs nya monopol, de får makt som dödar de andra på marknaden, köper upp konkurrenter billigt. I och för sig måste det finnas sådana möjligheter, men myndigheterna som ska köpa vård måste se till så att det blir en praktisk och bra konkurrens som också gynnar befolkningen. Det är praktiskt för staten att bara ha några få stora vårdbolag.

Under 80-talet etablerades begreppet omsorgsrationalt om personer (ofta kvinnor) som satte omsorg före ekonomiska fördelar. I detta sammanhang används det till att förklara att kvinnors företag inom vård oftast är både mindre i omfång och lönsamhet. Anledningarna till att kvinnor startar företag inom området är oftare strävan efter oberoende, möjligheten att bedriva vård på eget sätt, än ekonomisk vinning. Kanske sitter vi fortfarande delvis fast i att företagande och entreprenörskap har en könsstämpel.

- Fler och fler män börjar jobba inom det här, säger Catharina Tavakolinia på Kavat. När man driver vården privat blir man mer synlig, premieras, kan få snabbare karriär och löneutveckling. Och då blir vårdsektorn intressant även för män.

Anna-Karin Eklund, ordförande i Vårdförbundet, har i en intervju med TT för några år sedan sagt att genusordningen i samhället idag fortfarande går ut på att fler män gör karriär utanför hemmet och att fler kvinnor tar större ansvar för hemmet.

- Det är ingen ideallsituation. Även inom vården är normen för att vara ledare en man som inte har några barn. Vad det gäller lönerna visar statistiken att männen gör karriär. De får fler ansvarsområden, de specialiserar sig och får lönetillägg.

I dagsläget är det svårt att säga hur förutsättningarna kommer att se ut för kvinnors företagande inom den offentliga sektorn. Marknaderna förändras hela tiden. Enligt Tillväxtverket har koncentrationen skett till färre och större företag i och med att konkurrensen ökat. Många mindre företag har köpts upp av



Cecilia Bergh



Monica Remtåg



Christina Wahlström

stora organisationer, andra har slagits ut via konkurrensupphandlingar. Vid priskonkurrens blir nästan alltid kvinnliga företagare drabbade då det är de som driver de mindre företagen. En del, bland andra Mandos Cecilia Bergh, har talat om en annan väg att gå för mindre företag, nämligen i export av svensk sjukvård.

- För sjukvårdsföretag måste forsknings- och utvecklingsambitionen höjas ordentligt. Om Sverige ska exportera sjukvård duger det inte med att paketera om befintlig vård, även om man kan driva den gamla vården effektivare än landstinget. Om Sverige, genom forskning, utvecklar sjukvård med hög kvalitet, istället för att bara slimma administrationen, vinner vi den konkurrensen. Kvalitet och utveckling föds alltid i små företag, det är en myt att stora företag står för innovation. På Mama Mia är man redan igång.

- Vi har fått förfrågningar från flera håll, säger Christina Wahlström, bland annat från Finland. Där vill man gärna att vi öppnar en verksamhet med allt under samma tak - husläkare, bvc, mvc, fosterdiagnostik - och vi håller på att paketera det nu. Hade vi haft ett stort bolag bakom oss hade det såklart varit enklare, men samtidigt försvinner då själen i företaget. Jag har ett engagemang att samhället blir bra. Det är klart att jag kan sälja företaget och få mycket pengar på banken, men det är roligare så här. PFB