

*Tommy Lundström & Emelie Shanks*

# Att arbeta åt staten, kapitalet eller civilsamhället

Om föreståndare vid HVB för barn och unga

## **Working for the public, for-profit and non-profit sector: Views of managers in residential care for children and youth**

During the last few decades, the field of residential care for children and young people in Sweden has undergone vast changes. From being dominated by the public sector at the end of the 1970s, it has been transformed into a market on which public, not for-profit and for-profit residential care organizations compete for public contracts, and where for-profit companies own the majority of residential care units. In light of this, this article sets out to investigate how managers of residential care units in the different sectors – for-profit, non-profit and public – reason about working in a market, how they view the relationship between quality of care and profit-making, and how they handle the varying and sometimes competing institutional logics of the field. The results, building on qualitative interviews, indicate that the managers' attitudes to the marketization of residential care for children and youth vary depending on which sector they work in. They are keenly aware of the discussion regarding profit-making in publicly-financed social care services, and their arguments for and against are recognizable from the public debate. It is also clear that the managers experience conflicts between the different institutional logics that exist in the field; perhaps the most obvious conflict is that between a market logic and a professional logic. In describing these conflicts, the managers emphasize their inclination to make decisions in line with professional logics. In that sense, it is possible that common professional logics could mitigate some of the effects of the other logics on the field. On an overarching level, however, the market of residential care for children and youth is fragmented and largely influenced by market logic.

*Tommy Lundström* är professor i socialt arbete, Stockholms universitet.

*Emelie Shanks* är fil. dr och universitetslektor i socialt arbete, Stockholms universitet.

Kontakt: [tommy.lundstrom@socarb.su.se](mailto:tommy.lundstrom@socarb.su.se)

## Inledning

Inom ramarna för ett forskningsprojekt har vi i en serie studier undersökt hur villkoren för HVB (hem för vård eller boende), det vill säga institutionsvård för barn och unga förändrats sedan 1980-talet. Vi har kunnat konstatera att privatiseringen gått längre inom detta fält än inom någon annan del av välfärdssektorn. I slutet av 1970-talet dominerades fältet av kommuner och landsting. I dag finns det cirka 450 behandlingsinriktade HVB varav tre fjärdedelar ägs av privata företag. Fältet domineras av små privata aktörer som driver ett eller ett par HVB, men sedan en bit in på 2000-talet har stora privata företag inom välfärdsområdet etablerat sig. Det största är Humana som med sina cirka 60 HVB är den ledande privata aktören och betydligt större än de största kommunala aktörerna. Civilsamhälles- eller ideella organisationer som Frälsningsarmén står för en mycket liten andel av vården, medan kommunerna bidrar med cirka 20 procent. Ett relativt stort antal kommunala HVB drivs av två kommunägda bolag – Gryning i Västsverige och VoB i södra Sverige. Det äldsta kommunala bolaget, Vårlljus, med verksamhet i Stockholms län är sedan några år nedlagt (Meagher m.fl. 2016; Lundström, Sallnäs & Shanks 2020).

HVB-fältet kan beskrivas som en marknad, där kommunerna köper in välfärdstjänsten från privata och offentliga utförare. Köpen görs antingen på basis av upphandlingar eller genom att kommunerna köper in enskilda vårdplatser på en "spotmarknad". Det är alltså kommunerna som är kunderna och till skillnad från till exempel hemtjänst eller skolor är det inte brukarna som i sista hand väljer vilka tjänster de vill ha (barn och unga eller deras föräldrar kan naturligtvis ändå ha inflytande över var placeringen ska ske).

Utöver vår egen forskning finns ett fåtal studier om privatisering på HVB-fältet. Wiklund (2011) har i en jämförande studie visat att social barnavård är det välfärdsområde (inkl. skola, äldreomsorg, sjukvård) där privatiseringen nått längst (se Hartman 2011 för genomgång av andra välfärdsområden). Även internationellt finns det en påtaglig brist på forskning om privatisering av motsvarigheter till HVB-fältet. Men motsvarande rörelser från offentlig sektor till privat har noterats i till exempel Norge, Finland och Storbritannien (Kirkpatrick, Kitchener & Whipp 2001; Shanks m.fl. 2021). I fält som ligger nära barn- och ungdomsinstitutioner, har Storbjörk och Stenius (2019) visat att också HVB för vuxna missbrukare privatiserats och Meagher och Szebehely (2019) diskuterar drivkrafterna bakom privatiseringar i äldreomsorgen. Dock känner vi inte till någon forskning som fokuserat på HVB-föreståndares syn på vad det betyder att arbeta i olika sektorer.

Man kan beskriva HVB-fältet som tämligen fragmenterat, med en uppsjö aktörer utan central statlig planering. Det är relativt lätt att etablera sig på fältet – vad som behövs är ett tillstånd från IVO (inspektionen för vård och omsorg) och

ribban för tillstånd är låg även om kraven ökat över tid bland annat genom bestämmelser om föreståndarens utbildning. Förutom tillståndsprövning skall IVO inspektera HVB och se till att de lever upp till grundläggande krav som säkerhet och journalföring, men har inget mandat att styra verksamheten mot någon viss metodologisk inriktning eller särskild målgrupp. Överlag har den statliga regleringen av fältet beskrivits som svag, och IVO:s granskning har beskrivits ha svårt att komma åt och påverka kärnvärden (som relationer mellan personal och barn). De få skarpa krav som ställs av IVO är snarare av administrativ karaktär. Den övergripande styrningen lämnas i det stora hela åt marknadsmekanismerna, det vill säga kommunernas efterfrågan och det utbud som finns på fältet (Pålsson 2018). Vinsterna för de privata företagen är ansevärd, mätt i avkastning på totalt kapital cirka 20 procent. Det är en hög nivå även om man jämför med andra välfärdsområden som äldreomsorg och skola. Sett ur ett krasst ekonomiskt perspektiv är de övergripande kunskaperna om vad kommunerna får för pengarna mycket små (Lundström & Sallnäs 2019).

Tittar man närmare på fältets struktur avseende typ av institutioner har de förändringar som skett de senaste trettio åren beskrivits som "from small family run firms and milieu therapy to big business and a focus on evidence-based interventions" (Lundström, Sallnäs & Shanks 2020 s. 46–47). I dag är det med andra ord knappast konkurrenskraftigt att hänvisa till att ett HVB är familjehemslikande eller att behandlingen baseras på miljöterapeutiska principer. Med de stora företagens starkare ställning och med den evidensbaserade rörelsens framväxt under 2000-talet hänvisar man i stället ofta till (mer eller mindre) evidensbaserade metoder. De familjehemslika HVB, som drivs av en familj eller en enskild socialarbetare är på väg bort från fältet, en utveckling som förstärks av den statliga regleringen med krav på föreståndarnas kompetens (Lundström, Sallnäs & Shanks 2020).

Mot bakgrund av de beskrivna förändringarna fokuseras i den här artikeln på hur föreståndare vid HVB ser på att arbeta inom kommunalt, privat respektive ideellt drivna HVB. De frågeställningar som väglett analysen är: 1) Hur ser föreståndarna på att arbeta på en marknad av detta slag? 2) Hur ser de på förhållandet mellan kvalitet och vinster? 3) Hur hanterar föreståndarna de olika institutionella logiker som präglar offentliga, privata och ideella organisationer i förhållande till professionell logik? Motiven till att intervjua föreståndare är dels att de står nära verksamheten, dels att de företräder den utåt gentemot omgivningen (se Sallnäs 2005).

### ***Bakgrund och teoretiska utgångspunkter***

HVB bedrivs inom privat och offentlig sektor, men också av ideella organisationer. Mixen mellan de tre samhällssektorerna har varierat. I mitten av 1930-talet dominerade ideella organisationer, i slutet av 1970-talet drevs nästan alla institutioner i offentlig regi och sedan 1990-talet dominerar privata företag. Forskare med ett organisationsintresse brukar tala om att olika institutionella logiker präglar de olika sektorerna. Privata företag har till exempel sin grundläggande lojalitet mot ägarna, lojaliteten i offentlig sektor är kopplad till medborgarna och de folkvalda politikerna, medan ideella organisationer förväntas vara lojala mot medlemmarna och de ideal som bär upp organisationen (Thornton, Ocasio & Lounsbury 2012; Lundström & Wijkström 2012).

Utöver den logik som präglar de olika samhällssektorerna tillkommer en professionell logik som föreståndare och andra anställda kan antas vara bärare av oavsett vilken sektor de arbetar inom. För att bli föreståndare krävs socio-nomexamen eller motsvarande. En professionell av det slaget kan liksom andra professionella förväntas tillämpa vetenskapsbaserad kunskap och ett etiskt förhållningssätt i förhållande till klienterna. Den mest uppenbara spänningen mellan olika logiker på HVB-fältet återfinns mellan marknadslogik och professionell logik. Marknadslogik innebär att det övergripande intresset utgörs av att generera vinster till ägarna, medan professionell logik handlar om att arbeta vetenskapsbaserat och se till klienternas bästa. Liknade spänningar mellan olika logiker kan naturligtvis finnas i en politiskt styrd eller ideell organisation, där också organisationens värdegrund kan stå för bestämda tänkesätt och logiker. För föreståndarna kan man tänka sig att arbetet handlar om att balansera olika logiker både i det dagliga och mer långsiktiga arbetet (Brante m.fl. 2015).

Debatten om vinster i välfärden, eller annorlunda uttryckt frågan om under vilka villkor och i vilka samhällssektorer välfärd ska produceras, sker i en samtalsordning som kan beskrivas som rätt genomtröskad eller institutionaliserad. Det betyder att de avgörande ståndpunkterna är välkända och i någon mening dikotoma till sin karaktär. Det finns med andra ord väl utarbetade argument för eller mot vinster i välfärden och för eller mot privat producerad välfärd. De som är mot privatisering eller skeptiska till den talar om övervinster, en urholkad välfärd och bristande insyn, medan de som är för hellre talar om kvalitet, kundval och mångfald. På det sättet finns det en serie "färdigformulerade" argument i en diskurs av detta slag (Svallfors & Tyllström 2019; Heimersson 2018).

Studier av svenska socialarbetares/socionomers inställning i privatiseringsfrågor har några år på nacken. Dellgran och Höjer (2005) visade att socionomer i början av 00-talet var skeptiska till privatiseringar och särskilt negativa till privatdrift av HVB för barn och vuxna. Kallio, Meeuwisse och Scaramuzzino

(2016) har jämfört socialarbetares hållning till privata företag med ideella organisationer i de nordiska länderna och Italien. De fann att svenska socialarbetare var de som var mest negativa till privatiseringar medan de var relativt positiva till ideellt drivna verksamheter. Opinionen bland socialarbetare kan ha förskjutits sedan dessa studier gjordes, men sannolikt inte i avgörande avseenden. För det talar att svenska folkets negativa inställning till privatiseringar och till vinster i välfärden varit relativt stabil (Nilsson 2018). Till det kommer att de allra flesta socionomer, cirka 80 procent, fortfarande arbetar inom den offentliga sektorn (Shanks m.fl. 2018). I relation till sina "professionskollegor" är de socionomer som är föreståndare vid HVB med andra ord en i detta avseende avvikande grupp. Detsamma gäller troligen också föreståndare med annan professionell bakgrund än socionom. I en undersökning om erfarenheter av att verka på en marknad, riktad till föreståndare för privata HVB i början av 2000-talet, konstaterades att de flesta (60 procent) ansåg att de "i ganska låg grad eller inte alls" såg sig "som verksamma på en konkurrensutsatt marknad" (Sallnäs 2005 s. 215). Det var vid en tidpunkt då de stora företagen ännu inte etablerat sig och där de små privata företagen (ofta familjedrivna) dominerade.

För att sammanfatta, utsagorna från föreståndarna i den här studien bör förstås mot bakgrund av den samhällssektor de arbetar inom samt deras professionella identitet. Till det kommer att utsagorna görs under en period när diskussionen om vinster i välfärden och om privatiseringar står högt upp på dagordningen och där det därmed finns en "färdig" uppsättning argument.

## Metod

Artikeln bygger på 20 intervjuer med verksamhetsansvariga vid HVB (tabell 1) och utgör en delmängd av ett större intervjumaterial där också chefer för större företag och organisationer intervjuats. De intervjuade är spridda från Västerbotten i norr till Skåne i söder. Alla arbetar nära den dagliga verksamheten (i resultatdelen kommer vi för enkelhetens skull att använda beteckningen föreståndare för alla).

Tabell 1. De intervjuade föreståndarna

Typ av företag	Titel/roll	Ansvar för antal HVB
<i>Stora företag</i>		
Föreståndare 1	Verksamhetschef	6
Föreståndare 2	Enhetschef	1
Föreståndare 3	Enhetschef	1
Föreståndare 4	Verksamhetschef	1
Föreståndare 5	Ägare	3
<i>Små företag</i>		
Föreståndare 6	Ägare	2
Föreståndare 7	Enhetschef	1
Föreståndare 8	Bitr. verksamhetschef	1
Föreståndare 9	Föreståndare	1
Föreståndare 10	Föreståndare	1
Föreståndare 11	Verksamhetschef	1
Föreståndare 12	Föreståndare	1
Föreståndare 13	Ägare/föreståndare	1
<i>Ideella</i>		
Föreståndare 14	Enhetschef	1
Föreståndare 15	Föreståndare	1
<i>Kommunala enheter/kommunala bolag</i>		
Föreståndare 16	Föreståndare	1
Föreståndare 17	Föreståndare	1
Föreståndare 18	Enhetschef	1
Föreståndare 19	Gruppledare	1
Föreståndare 20	Föreståndare	2

Sammanlagt har fyra forskare genomfört intervjuerna, parvis eller ensamma. Intervjuerna gjordes under 2018 och 2019 på basis av en intervjuguide men med stort utrymme för variationer beroende bland annat på den intervjuades position och ägarförhållandena i HVB:et. Vi ställde frågor av typen: "Beskriv din organisation och ert utbud.", "Hur skulle du beskriva den marknad du arbetar på?", "Hur går placeringar till?" och "Hur tänker du kring budget och kvalitet?". Ljudinspelningarna har skrivits ut i sin helhet och analyserats med hjälp av Nvivo. Intervjuerna är anonymiserade och har gjorts på basis av informerat samtycke.

Analysen bygger på en kodning och tematisering med utgångspunkt från de teoretiska frågor som styr projektet, det vill säga med en i huvudsak deduktiv utgångspunkt (Braun & Clarke 2006). Vi var alltså intresserade av att belysa likheter och

skillnader mellan intervjupersonernas upplevelser av att arbeta på en marknad, vad gäller uppfattningar om förhållandet mellan kvalitet och vinster, samt hur förhållandet mellan professionell logik och andra logiker kom till uttryck i intervjupersonernas uttalanden. Under analys- och kodningsarbetet identifierades ytterligare ett tema som var kopplat till utsagor om att ställa sig utanför marknaden. Intervjuerna gjordes under en period då debatten om vinster i välfärden i hög grad var aktuell (Szebehely & Meagher 2020), vilket får förutsättas ha påverkat svaren. Det är rimligt att tänka sig att de intervjuade hade funderat över sin hållning och formulerat argument när det gäller såväl privatiseringar som vinster i välfärden (Svallfors & Tyllström 2019). Man kan också tänka sig att de intervjuade har förväntningar på vad intervjuarna – forskare i socialt arbete – har för inställning till vinster i välfärden och anpassar sina svar till dessa förväntningar. Vi har bemödat oss om att på basis av intervjuguiden be förståndarna att konkretisera sina svar och sina ställningstaganden samt ge en bild av vad dessa ställningstaganden betyder för det praktiska arbetet.

## Resultat

Redovisningen av resultaten inleds genom att ge en bild av hur föreståndare för olika typer av organisationer ser på att befinna sig på en marknad inom socialt arbete. Därefter följer ett avsnitt om hur föreståndarna ser på förhållandet mellan vinst och kvalitet, följt av en presentation av förhållandet mellan professionell och annan logik. Avslutningsvis behandlas de som ställer sig utanför marknaden.

### *Om att befinna sig på en marknad inom socialt arbete*

Generellt sett arbetar de flesta socionomer inom offentlig sektor, även om det på senare tid kan skönjas en viss rörelse från offentliga anställningar till privata. På HVB-marknaden är det tvärtom, här dominerar de privata organisationerna. Följande citat kommer från en föreståndare för ett HVB som drivs av ett av de större företagen. De kan fungera som en illustration till att man inom en profession där anställningar inom stat och kommun dominerar kan behöva försvara sin position:

Jag har aldrig jobbat inom privat sektor förut. Jag har bara jobbat inom kommun och landsting tidigare. Och jag hade en förutfattad mening om att privata aktörer bara tänker på ekonomi och pengar och vill tjäna så mycket pengar som möjligt och inte bryr sig så mycket om dem som de är till för

[...]

Jag tycker inte att det känns kommersiellt eller så här, du vet, kapitalistiskt, en sådan organisation. Jag gör verkligen inte det, men jag hade den föreställningen innan jag började. (Föreståndare 3)

Det är inte ovanligt att de intervjuade, som i det här fallet, tidigare har arbetat i offentlig sektor, det är så arbetsmarknaden ser ut för socionomer och angränsande yrkesgrupper. Det betyder att man kan förvänta sig frågor om hur det är att arbeta privat, både från kollegor i den offentliga sektorn och från andra. Forskarnas intryck under intervjuerna var att föreståndarna, särskilt från de stora aktörerna, ofta framhöll det seriösa intryck som deras arbetsgivare gjort på dem och den frihet enskilda HVB och föreståndarna hade att själva forma verksamheten, så länge de levererade det förväntade överskottet.

Här följer ett exempel på hur en mindre men expanderande företagare, med bakgrund i offentlig sektor, resonerar:

Jag har fått mer företagartänk, och helst också utifrån nu när man liksom har utökat [...] på relativt kort tid tillkom det två nya ställen och då blir det ännu viktigare [...] alltså det handlar om väldigt mycket pengar, det handlar om, man är en sårbar verksamhet [...] då är det mer företagartänk. (Föreståndare 6)

I ovanstående citat blir det tydligt att "företagartänk", en marknadslogik, är något som tillkommer i rollen som egen företagare, åtminstone om ambitionen är att expandera. Av resonemanget påminns man också om att det trots en expanderande marknad finns risker.

Som vi tidigare påpekat, utgörs en stor del av HVB-fältet av små företag, dels av typen ovan, dels av en del familjeföretag utan några tankar på att expandera. Här följer ett resonemang från ett HVB som funnits i 30 år och som reflekterar över marknadsvillkoren för de små aktörerna.

Det är ett företag. Vi är privat. Visst är det, det [...]. Man har ju verkligen sett förändring och vilka aktörer som kommer in och alla de små, de mäktar inte med regelverket, de mäktar inte med de krav som ställs. Och många blev uppköpta och många har ju då gått från att vara små till att i stället expandera och ... Det behövs större hem, absolut. Men det jag ser och det jag hör ifrån handläggare, det är det här [det vill säga den egna typen av verksamhet] de vill ha. (Föreståndare 13)

Vad som lyfts fram i citatet är hur administrativ reglering via IVO innebär att små företag av deras typ får svårare att etablera sig, samtidigt som sådana institutioner, om vi ska tro de intervjuade, behövs och efterfrågas. Som vi tidigare visat, är det stor omsättning på fältet och små familjeliknande HVB, som tidigare helt dominerade fältet, har minskat och kommer sannolikt att fortsätta minska sin andel, bland annat på grund av högre krav på utbildning av föreståndare. I den meningen spelar alltså IVO:s reglering roll (Lundström, Sallnäs & Shanks 2020).



Att befinna sig på en marknad innebär också en möjlighet eller, som den följande respondenten ser det, en risk att bli uppköpt av ett större företag. På frågan om vad det kan betyda är svaret:

RESPONDENT: Då hade jag nog inte varit kvar.

INTERVJUARE: Du skulle inte vilja jobba under de förhållandena?

RESPONDENT: Nej, det skulle jag inte vilja. [...] Nej, det som jag har hört då ifrån andra ... från ett annat företag som blev uppköpt av samma stora koncern, har sagt att det blev någonting helt annat när de kom in. Det var inte alls samma ... Nej, man drog ner på det mesta som man kunde dra ner på, och mycket på utveckling. (Föreståndare 10)

Här ges vi en bild av att ett sätt för de stora koncernerna att tjäna pengar är att dra ner på "det mesta" och särskilt utvecklingskostnader. Respondenten arbetar på ett mindre företag, med en tydlig behandlingsmässig profil. Möjligtvis finns här en önskan att distansera sig från de stora, och som det antyds, mer vinstorienterade företagen.

Arbetar man i en ideellt driven organisation kan synen på marknaden se annorlunda ut. I följande citat definierar man sin roll genom att hänvisa till att man drivs av en annan logik än ett privat företag:

Och där är det en skillnad skulle jag vilja säga, att det är [ideell organisation] som driver. [...] Därför det finns andra kriterier än att man tittar på pengar i det. Och det känner jag mig ganska trygg i [...] varför man håller på med socialt arbete, egentligen handlar ju det om att man bevakar frågor där samhället för övrigt inte alltid svarar upp. (Föreståndare 14)

Även i detta fall resonerar föreståndarna inom ramarna för en given diskurs. Ideella organisationer är inte på marknaden för pengarnas skull, man träder i stället in på fält där "samhället för övrigt inte alltid svarar upp", man täpper till de hål där stat och kommun inte gör det som man anser bör göras (Lundström & Wijkström 2012).

Villkoren ser annorlunda ut i kommunala verksamheter. Något om detta men också om risken att verksamheten ska läggas ned eller avyttras får vi veta i den här dialogen:

INTERVJUARE: Vilka är fördelarna med att vara kommunal?

RESPONDENT: Ja, det är väl den tryggheten då [följt av ett som intervjuaren uppfattar det ironiskt skratt] [...] men det är klart att du har ganska mycket stödfunktioner [...] Så att man känner att man ändå är ledig när man är ledig, och det tror jag är en fördel. Och sen att man har ändå mycket i ryggen [...] Men det är en

politiskt styrd organisation så klart, så att man måste rätta sig efter politiska beslut.

[...]

INTERVJUARE: Har det aldrig varit något hot från politikerna, att man ska sälja ut verksamheterna?

RESPONDENT: Jo, det kommer från och till faktiskt. [...] Så att det finns säkert en risk för det. (Föreståndare 20)

Sett i ett övergripande perspektiv är det knappast en överdrift att oro sig för utförsäljning. Nedläggning eller utförsäljning är vad som drabbat de flesta offentligt drivna HVB. Samtidigt kan vi av citatet få en bild av de fördelar som finns med att ha en stor kommun som ägare, man har ”mycket i ryggen” inte minst olika typer av stödfunktioner. Dock behöver en kommunal verksamhet vara beredd att rätta sig efter politiska beslut som att ändra inriktning på verksamheten om politiken så kräver.

Ett sätt att tala om sig själv är att göra det i förhållande till ”den andre”. Det kan gälla till exempel för föreståndare i privata bolag i förhållande till andra privata företag, men vanligare i förhållande till HVB i andra samhällssektorer. Här följer citat från en chef vid ett kommunägt HVB:

Det handlar väl om nån personlig övertygelse också, att jag är jätteglad att jag jobbar i ett kommunalägt bolag där vinsten går tillbaks till bolaget och jag skulle inte vilja jobba inom en privat, så är det. Det kanske, jag skulle kunna starta ett eget HVB då, där jag själv har kontrollen [...] Jag skulle inte vilja jobba privat. Nej, jag tänkte jag skulle reta ihjäl mig, att nån kör runt i en Merca. Nu kanske dom inte gör det, mina fördomar bara, men, nej, det skulle jag inte vilja göra, faktiskt. För jag tänker att kapitalet styr, så är det. (Föreståndare 16)

Det ovanstående citatet är ovanligt ideologiskt, men många som arbetar inom ideellt eller kommunalt drivna HVB delar denna grunduppfattning. Det som sticker ut något är att respondenten kan tänka sig att starta eget. Respondenten gör med andra ord skillnad mellan små företag och stora vårdkoncerner.

Sammanfattningsvis kan sägas att de attityder föreståndarna har till att befinna sig på HVB-marknaden hänger samman med vilken samhällssektor de tillhör. Föreståndare i privata företag, särskilt de större, hamnar ofta i ett slags försvar för att verksamheten fungerar bra, trots eller på grund av vinsterna. Argumenten handlar om att vinster (eller överskott) behövs för att verksamheten ska fungera och hålla kvalitet. I ideella organisationer framhålls att man drivs av en annan logik än vinstintressen. Bland föreståndare vid kommunalt drivna verksamheter finns de som är mest kritiska till vinster i välfärden, och de som talar om det faktiska hotet om att läggas ned av de politiker som i sista hand bestämmer. För mindre företag kan mot-

svarande risk (eller möjlighet) vara att bli uppköpta av ett större företag, vilket å ena sidan kan innebära att man tjänar pengar och å andra sidan att man förlorar kontrollen.

### ***Om vinster och kvalitet***

Arbetar man inom en stor koncern är kravet på vinster tydligt och en grundläggande förutsättning för en föreståndare. Intervjupersonerna som hör till denna kategori vill i många fall koppla ihop frågan om vinst (eller överskott) och kvalitet. I följande citat framhåller föreståndarna kopplingen mellan vinst och möjligheten att betala omkostnader och driva verksamheten vidare med bibehållen kvalitet:

Det är klart att vi måste gå med vinst [...] Det räcker inte att gå lite med vinst, vi måste gå ganska mycket med vinst. Vi måste ha kanske 16–20 procent för att finansiera HR, löner, IT. Alla på huvudkontoret, de genererar inga pengar. De kostar pengar, men de behövs. (Föreståndare 3)

En föreståndare vid en mindre HVB-koncern resonerar på liknande sätt om vinster i förhållande till kvalitet, men vill samtidigt distansera sig från idén att pengar skulle vara det överordnade motivet:

Alltså det måste finnas ett överskott i en privat verksamhet, annars går den inte att driva. Det är ju nummer ett. Och sen bör det vara ett sånt överskott så att man kan betala sina egna utgifter och kostnader. Sen tycker jag att det ska vara en ren vinst också [...] så att vi har råd att hålla kvaliteten. [...] Men det är inga gigantiska belopp att prata om som många tror, att ... Aftonbladet slår upp "Han sålde och fick 250 miljoner", ja, det kanske händer en gång men det ser inte ut så. (Föreståndare 5)

Föreståndaren hänvisar till medierapporteringen i ett fall där en ägare sålde HVB-hem för 250 miljoner till ett riskkapitalbolag. "Han blev miljonär på utsatta barn" var rubriken i Expressen 6 april 2012. Föreståndaren beskriver detta som ett undantagsfall, där normalfallet är att rimliga vinster behövs för att upprätthålla kvaliteten.

Ett annat tydligt exempel på hur man kan relatera vinst till kvalitet märks i följande citat från en föreståndare från ett större företag. Här blir den överordnade frågan kvalitet, och föreståndaren vill dels framhålla att frånvaro av vinst inte garanterar kvalitet, dels att det inte finns någon motsättning mellan att tjäna pengar och att driva en verksamhet med god kvalitet. Det är alltså utifrån kvalitet verksamheten ska bedömas, inte utifrån pengar:

Det kan jag tycka är den debatten som är nu kring så här vinster i välfärden [...] Ja men, om principen i sig är att inte gå med vinst, ja men då kan du ju ha vilken dåligt kvalitet som helst, då spelar det egentligen ingen roll. Jag kan köpa att du inte ska kunna tjäna pengar om du inte gör ett bra jobb. Men det finns ju ingenting att per automatik så är det bättre verksamheter i dom kommunala. [...] Det finns ju säkert massa ställen som inte går med vinst i kommunen, där jag aldrig skulle placera [...] Det känns liksom som nån diskussion om pengar som egentligen borde vara kring kvalitet. (Föreståndare 1)

Också bland föreståndare utanför de privata företagen finns tydliga ställningstaganden om vinst i förhållande till kvalitet. I exemplen nedan hänvisar föreståndarna till ideologiska övertygelser som skulle omöjliggöra en anställning inom vinstdrivande företag. Först ett exempel från en föreståndare vid ett föreningsdrivet HVB:

Vi plockar inte in [barn] hej vilt bara för att vi ska få in placeringar, och det tycker jag känns himla skönt att vi inte har den där piskan över att vi måste öka och få mer omsättning, utan bara vi går runt så är det bra ändå att vi helst går med lite vinst så vi har råd att hålla husen i schack och så där. Men det finns inget vinstdrivande krav, och det är en förutsättning för mig, annars hade jag inte kunnat jobba här. (Föreståndare 15)

Det är tydligt att flera av de intervjuade använder nyckelord som förekommer i diskursen på fältet som "vinster i välfärden", men också att man resonerar om skillnaden mellan vinst för att investera (överskott) och vinst för att berika ägarerna.

Också i linje med diskursen men med tydlig hänvisning till vad HVB är för typ av verksamhet resonerar en föreståndare vid ett kommunalt HVB:

Det är så seriöst område, så att det är inte så att jag är för privata aktörer. Jag tycker att det ska vara segt och krångligt och kontrollerat. Jag tycker inte man ska göra profit på det här [...]. Det är ett ställningstagande. Jag skulle aldrig jobba på en privat [...]. Du får aldrig tumma på det som är det viktiga, för att man måste få företaget att gå ihop. Då gör jag hellre något annat, använder min erfarenhet på ett annat sätt. (Föreståndare 19)

Också i detta citat möter vi en principiellt negativ inställning till vinster och privata HVB, med argumentet att HVB är ett "seriöst område" där det behöver vara "krångligt och kontrollerat" och där man inte får "tumma på det som är det viktiga".

Sammanfattningsvis: Kvalitet är ett svårfångat begrepp på HVB-fältet, vilket

märks i de återgivna citaten, vare sig man ska beskriva egna kvaliteter eller andras brister. De som arbetar i privata företag talar inte sällan om att vinster (eller överskott) behövs för att upprätthålla kvalitet och att frånvaron av vinster i kommunala företag inte säger något om kvaliteten i verksamheten. Slagordet blir: Diskutera kvalitet, inte vinster! Från kommunala och ideella verksamheter kan man i stället argumentera för att frånvaron av vinster betyder att man har mer resurser till verksamheten.

### ***Professionalitet på marknaden***

Ett tema som ligger nära och som ibland kan vara svårt att skilja från kvalitet versus vinst är synen på professionalitet och spänningar mellan ett professionellt förhållningssätt och marknadslogik. Det temat är mest uppenbart när det gäller föreståndare som arbetar i privata företag eller som själva driver företag. Här följer ett citat från en föreståndare som äger två HVB:

INTERVJUARE: Är du en företagare, eller är du en socionom som jobbar med behandling? Eller hur tänker du?

RESPONDENT: Men jag tänker nog mig själv som nån sorts blandning, alltså så är det. För jag är ju en socionom som jobbar med behandling men jag måste ju ha ett företagarperspektiv på det hela, hela tiden.

INTERVJUARE. Finns det någon motsättning mellan företagarperspektivet och professionell logik?

RESPONDENT: Ja men, jo men så är det ju [...] Ja men, ta [namn på HVB], som är ett nystartat företag [...] vi har ingen bra likviditet, för man har inte kunnat arbeta upp det [...]. Om jag tackar nej till förfrågningar, det är klart att det, det knyter sig också i magen utifrån företagarperspektivet. [...] Hade jag kanske inte haft den bakgrund som jag har, eller hade inte jag varit så personligt involverad, då hade det varit lättare för mig att tacka ja bara för att nu får vi in pengar här [...]. Jo, det finns ett motsatsförhållande, absolut. (Föreståndare 6)

Ett annat sätt att resonera är att använda professionalitet som ett argument i förhållande till kunderna, det vill säga socialtjänsten, som i följande citat från en föreståndare vid ett mellanstort företag:

INTERVJUARE: Så det händer att ni tackar nej?

RESPONDENT: Oh, ja. Det händer också att vi gör fel bedömningar och kanske får in en kille [...] så ringer vi efter två månader och säger "det här kommer inte att funka därför att han har ett grövre, tyngre beroende ..." [...] Då menar socialsekreteraren: "Va? Jaha, det här är första gången jag hör ett sånt här samtal för de flesta

brukar ligga och hålla på ärenden fastän det är helt fel". Jag sa: "Vi är inte beroende av pengarna, vi gör det inte därför." Det är liksom inte vår grej alls. Och sånt tror jag är bra också för hur man kvalitetsmässigt ska komma att uppfatta organisationen. (Föreståndare 5)

Professionalitet kan, om vi ska tro båda dessa föreståndare, vara att tacka nej till att ta emot barn, trots att man kortsiktigt skulle tjäna mer pengar på att tacka ja. I det senare citatet framkommer dock samtidigt ett övervägande mer i linje med en marknadslogik – att tacka nej kan också vara ett sätt att öka i trovärdighet och därmed skapa nöjda kunder.

I en ideell organisation kan resonemangen om professionalitet i förhållande till organisationens logik te sig annorlunda:

INTERVJUARE: Hur förhåller sig [namn på HVB] annars till de andra delarna av [den ideella organisationen] [...]?

RESPONDENT: Man kan säga såhär att det är [namn på den ideella organisationen] som driver, det är ju ingenting egentligen som märks i verksamheten. Det här är en professionell verksamhet, även om det är [namn på den ideella organisationen] som är huvudman. Och det finns inget uttalat att det skulle finnas nån annan sån koppling heller. (Föreståndare 14)

Föreståndaren framhåller här att det är professionella överväganden som styr verksamheten, snarare än de ideal som ligger till grund för den ideella organisationen. Organisationens skäl att driva HVB handlar mer om att driva en verksamhet som de anser svarar mot ett behov i samhället, snarare än att styra dess professionella vardag. I följande citat från en föreståndare vid ett kommunägt företag resonerar respondenten om sin professionalitet i förhållande till socialtjänsten:

INTERVJUARE: Finns det några spänningar mellan din roll som socialarbetare och vad organisationen kräver?

RESPONDENT: Jag kan tänka mig att jag skulle tänka lite annorlunda som socialsekreterare. Men det handlar inte bara om det grundläggande sociala arbetet, det som man är utbildad som socionom, för nu har jag tagit en annan roll, nu har jag tagit ett annat ansvar, nu ansvarar jag också för medarbetare, nu ansvarar jag också att följa det som kommer från bolagsstyrelse, men samtidigt från IVO, krav från kommuner och från socialtjänster. (Föreståndare 17)

Här kan vi se ett resonemang om en slags utvidgad professionalitet, där föreställning om professionalitet som socionom kopplas samman med sådant som innefattas i

chefskap (ansvar för medarbetare och relationer till omvärlden inom och utom bolaget). Det sättet att resonera liknar det som återfinns bland socionomer som är chefer inom socialtjänsten, där deras professionalitet enligt dem själva inkluderar sådant som budget- och personalansvar (Shanks 2016).

Sammanfattningsvis kan man konstatera att det för "småföretagare" på HVB-området finns en tydlig konflikt mellan professionella ideal och företagsekonomiska avväganden och därmed en svårighet att förhålla sig till professionalitet och marknadslogik samtidigt. Flera av de intervjuade framhåller att vinstintresset är underordnat professionella överväganden när det gäller att ta emot uppdrag från kommunen. Ett annat sätt att tala om professionalism är att understryka den/de professionellas autonomi i förhållande till företaget, kommunen eller den ideella organisationen (Sallnäs & Shanks 2021). Ytterligare ett sätt är att tala om föreståndarskap som en utvidgning av en grundläggande professionalitet, vilket inkluderar till exempel ekonomiskt kunnande och personalhantering. Det sistnämnda kan ha giltighet för föreståndare i alla tre sektorerna.

### *Att stå utanför*

Det sista temat handlar om de organisationer som mer eller mindre tydligt ställer sig utanför marknaden och de resonemang som representeras av de mer "marknadsmedvetna" föreståndarna, vare sig dessa förestår privata företag eller inte (se Sallnäs 2005). De organisationer som ställer sig utanför tillhör olika samhällssektorer, men ett gemensamt drag är att de har ett tillräckligt inflöde av uppdrag från kommunerna utan att delta i alla marknadsaktiviteter.

Några av dem som på detta sätt betraktar sig som att de står utanför marknaden är föreståndare på kommunala HVB som upplever att deras verksamhet är "säkrad" i och med att de har ett stadigt inflöde av klienter från den egna och andra kommuner och där konkurrensen knappast är kännbar. Som en föreståndare svarar på frågan om konkurrens: "Nej, jag känner inte till några konkurrenter här i [länet]" och tillägger att den interaktion man har med andra HVB handlar om kollegialt utbyte (Föreståndare 18). Det ska sägas att denna föreståndare arbetar i en del av landet där de stora företagen har en relativt svag ställning. Att kommunala HVB inte upplever samma konkurrens som andra är kanske inte förvånande, med tanke på att de inte behöver delta i upphandlingsprocesser för att få klienter. Vad de snarare riskerar är att bli nedlagda eller uppköpta.

Det finns exempel också på andra typer av organisationer som inte tycker sig påverkas så mycket av konkurrensen. Följande citat från ett äldre familjeföretag är ett sådant. Här är man visserligen medvetna om marknadens villkor, men man har inte påverkats särskilt mycket på grund av en stabil efterfrågan från omgivande kommuner:

Så konkurrens är det, för det har blivit många hem. Det har blivit många hem. Vi har ju inte känt av det för [stor näraliggande kommun] placerar ju fortfarande här. De vill ju ha oss. Alltså om man går till [namn kommun] och så säger man [namn på HVB], de vet precis vad det är. I och med att vi är så gamla och vi har haft så mycket från dem och vi har så lysande resultat. (Föreståndare 13)

Visserligen deltar detta HVB i upphandlingar och presenterar sig därmed för de potentiella kunderna, men i grunden förlitar de sig på stabila kontakter utan att snegla på konkurrenternas agerande och man ser sig knappast som en marknadsaktör.

Ett annat sätt att placera sig utanför kan skönjas hos ett ideellt drivet HVB med en specifik behandlingsmodell och behandlingsideologi. Detta HVB har inte några ramavtal och har inte deltagit i upphandlingsprocesser, de är inte heller med på till exempel de mässor som anordnas för att HVB ska kunna presentera sin verksamhet för kommunerna:

INTERVJUARE: Okej. För ni är inte med och fajtas i de här upphandlingsprocesserna över huvud taget? Hur kommer det sig?

RESPONDENT: Det jag har hört så där, det är att det är mycket jobb med det här med ramavtalen och sånt. Sen har jag inte hört så mycket mer [...]. Det kanske är någonting som vi borde ha i framtiden, eller jobba med, men vi har det inte i dag och det är ingenting som vi har uppe på en agenda [...]. Och eftersom vi inte samlar någonstans i någon slags vinstpott eller något som ska gå till utdelningar och sånt, så är inte det något mål i sig. (Föreståndare 15)

Det framkommer i intervjun att detta HVB förlitar sig på att deras specifika behandlingsideologi och rykte ska locka tillräckligt många direktupphandlade placeringar för att verksamheten ska bära sig tillräckligt bra.

För att sammanfatta: Det finns en del föreståndare som mer eller mindre tydligt ställer sig utanför marknaden och diskussionen om vinster i välfärden. Det kan handla om små familjeägda företag med en stadig "kundkrets", kommunala HVB, också de med ett jämnt inflöde av klienter och med låg konkurrens i närområdet, eller ideella organisationer med en specifik inriktning som gör dem mer eller mindre oberoende av marknadens fluktuationer. Kopplat till det finns också ett slags ointresse för att i yrkesrollen engagera sig i frågor om marknadens sätt att fungera och de ideologiska frågor som rymms i diskussioner om vinster i välfärden. Den sortens "ointresse" är troligen inte möjligt att upprätthålla om man arbetar i ett större privat företag, eftersom det hamnar i centrum i diskussionen om vinster i välfärden.



## Diskussion

Det är uppenbart att hur man ser på att arbeta på en HVB-marknad hänger ihop med i vilken samhällssektor man verkar. Vare sig man arbetar privat, kommunalt eller åt en ideell organisation tenderar man att försvara "sin" sektorstillhörighet. Vill man överförenkla analysen, kan man citera Marx: "Det är inte människornas medvetande som bestämmer deras vara utan tvärtom deras samhälleliga vara som bestämmer deras medvetande" (Marx 1970 s. 9). Så enkelt är det naturligtvis inte. Vi vet till exempel inte hur den kausala kedjan ser ut. Har föreståndarna som arbetar privat valt att göra det för att de föredrar att arbeta i privata företag (attityden kom före anställningen) eller har de ändrat inställning efter att de blivit föreståndare?

Värt att notera är att ett antal av de intervjuade står utanför diskussioner om vinster i välfärden och marknadens villkor. Det handlar om föreståndare vid kommunala och ideella organisationer, men också om föreståndare/ägare till mindre företag, som har ett jämnt inflöde av klienter och/eller inte upplever konkurrens i närområdet. I det sistnämnda avseendet spelar således geografiskt läge roll. Den inställning som rådde bland en hög andel av föreståndare i början av 2000-talet, det vill säga att de "i ganska låg grad eller inte alls" såg sig som verksamma på en konkurrensutsatt marknad (Sallnäs 2005 s. 215) är sannolikt svårare att upprätthålla i dag, även om den uppenbarligen förekommer.

När det gäller vinster i välfärden kan konstateras att de som argumenterar för såväl som emot använder argument som känns igen från den offentliga debatten. Ett sådant är att det saknas samband mellan förekomst av vinster och kvalitet och att kvalitet är av överordnad betydelse. På motsvarande men omvänt sätt kan man hävda att vinstuttag till ägarna minskar resurserna till brukarna. Vad som är ett problem i sammanhanget är att det finns förvånansvärt lite forskning såväl i Sverige som i andra länder om kvalitet. Det är helt enkelt omöjligt att säga något om hur den skiljer sig åt mellan HVB i olika samhällssektorer.

Ett argument för en öppen marknad brukar vara att det leder till större valfrihet för kunderna. Den typen av argument förekommer inte bland respondenterna. Det sannolika skälet är att brukarna (det vill säga barnen och deras föräldrar) de facto har ganska små valmöjligheter. Det är socialtjänsten, inte brukarna som är kunder. Här skiljer sig HVB-fältet från andra privatiserade välfärdsområden som skolan och delar av äldreomsorgen.

När man frågar föreståndarna om professionalitet kan noteras att den professionella logiken och lojaliteten till klienterna ibland hamnar i motsättning till andra lojaliteter. Tydligast kanske det visar sig i uttalanden som beskriver situationer där företagsekonomiska hänsyn ställs emot professionella överväganden, som i de fall då det vore ekonomiskt motiverat att skriva in en ungdom vid institutionen, men där läget på HVB:et talar emot. Här kan noteras att flera föreståndare framhåller att över-

väganden som ligger i linje med en professionell logik väger tyngre än de som ligger i linje med en marknadslogik – klientens bästa beskrivs som viktigare än att generera vinst. Vidare kan vi också se uttalanden som tyder på att den professionella logiken kan överordnas ideal/trosuppfattningar som ligger till grund för ideella organisationer. Organisationens ideal får underordnad betydelse i förhållande till den professionella logiken. När det gäller spänningen mellan professionell logik och andra logiker behöver tillfogas att svaren kan vara uttryck för social önskvärdhet, det vill säga man ger de svar som är ”de professionellt rätta”.

Vi har i artikeln koncentrerat oss på skillnader i uppfattningar mellan föreståndare utifrån samhällssektorer, men vad händer om man vänder blicken och funderar över i vilken mån den professionella logiken kan fungera som ”likhetsskapande” i förhållande till andra logiker? I ett teoretiskt perspektiv kan man tala om HVB som ett organisatoriskt fält med gemensamma strukturella och kulturella villkor som bidrar till isomorfi när det gäller tankesätt och praktik (DiMaggio & Powell 1983). Det visar sig tydligt när man frågar föreståndare om metoder och arbetssätt (Sallnäs & Shanks 2021). Möjligen kan vi också konstatera att även om marknadslogiken har stort inflytande på HVB-fältet, så samexisterar den med en professionell logik även hos dem som företräder vården på de vinstdrivande institutionerna, åtminstone om vi tar föreståndarna på orden. Det kan också noteras att det bland föreståndarna växer fram en ny, eller utvidgad (gemensam) professionalitet just för att de har ansvar för personal, ekonomi och så vidare. På det sättet liknar de chefer på mellannivå inom socialtjänsten som också talar om en socionomiditet som vidgas när de blir chefer (Shanks 2016).

Så hur ska man då se på HVB-fältet med utgångspunkt från denna och andra studier? Det råder ingen tvekan om att många av föreståndarna upplever att de gör ett bra arbete oavsett vilken samhällssektor de arbetar inom. Det finns ingen anledning att ifrågasätta dessa utsagor, även om vi vet att det förekommer allvarliga problem vid ett antal HVB inom fältet. Vad som är problematiskt är att fältet som sådant, på aggregerad nivå, ger ett splittrat och fragmentiserat intryck med en uppsjö aktörer och verksamhetstyper utan någon övergripande planering. Det saknas styrning och fältets strukturering har lämnats över till marknadsmekanismer. Det finns anledning att diskutera konsekvenserna av detta. Det gäller till exempel IVO:s betydelse, borde man vidga uppdraget genom att i högre grad väga in kvalitetsaspekter, till exempel med avseende på metodval? Man kan heller inte komma ifrån att vinsterna är ett problem, särskilt för dem som av principiella skäl är tveksamma till vinster över huvud taget. Men också för att vinsterna är höga jämfört med andra välfärdsområden. Varför det blivit så på HVB-fältet och vad staten, Sveriges Kommuner och Regioner och andra aktörer har för ansvar behöver diskuteras. Det handlar om utsatta barn, det vill säga brukare med en mycket svag position i samhället, vilket understryker frågans vikt.

## Referenser

- Brante, T., Johnsson, E., Olofsson, G. & Svensson, L.G. (2015) *Professionerna i kunskapssamhället*. Stockholm: Liber.
- Braun, V. & Clarke, V. (2006) Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2): 77–101.
- Dellgran, P. & Höjer, S. (2005) Privatisation as professionalisation? Attitudes, motives and achievements among Swedish social workers. *European Journal of Social Work*, 8(1): 39–62.
- DiMaggio, P.J. & Powell, W.W. (1983) The iron cage revisited. Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2): 147–160.
- Hartman, L. (red.) (2011) *Konkurrensens konsekvenser*. Stockholm: SNS.
- Heimersson, A. (2018, 11 april) Här är ideologin och historien bakom vinster i välfärden. *Dagens Arena*.
- Kallio, J., Meeuwisse, A. & Scaramuzzino, R. (2016) Social workers' attitudes to privatization in five countries. *Journal of Social Work*, 16(2): 174–195.
- Kirkpatrick, I., Kitchener, M. & Whipp, R. (2001) Out of sight, out of mind. Assessing the impact of markets for children's residential care. *Public Administration*, 79(1): 49–70.
- Lundström, T. & Sallnäs, M. (2019) HVB för barn och unga. En evig vinstmaskin. *Socialpolitik*, (2): 22–23.
- Lundström, T., Sallnäs, M. & Shanks, E. (2020). Stability and change in the field of residential care for children. On ownership structure, treatment ideas and institutional logics. *Nordic Social Work Research*, 10(1): 39–50.
- Lundström, T. & Wijkström, F. (2012) Från röst till service. Vad hände sedan? I: F. Wijkström (red.) *Civilsamhället i samhällskontraktet*. Stockholm: European Society Press.
- Marx, K. (1970) *Till kritiken av den politiska ekonomin*. Stockholm: Arbetarkultur.
- Meagher, G., Lundström, T., Sallnäs, M. & Wiklund, S. (2016). Big business in a thin market. Understanding the privatization of residential care for children and youth in Sweden. *Social Policy & Administration*, 50(7): 805–823.
- Meagher, G. & Szebehely, M. (2019). The politics of profit in Swedish welfare services. Four decades of social democratic ambivalence. *Critical Social Policy*, 39(3): 455–476.
- Nilsson, L. (2018) *Svenska folket om välfärdsstatens omstrukturering. Sprickor i fasaden*. Göteborg: SOM-institutet.
- Pålsson, D. (2018) *The prerequisites and practices of auditing residential care. On the licensing and inspection of residential homes for children in Sweden*. Stockholm: Stockholms universitet.
- Sallnäs, M. (2005) Vårdmarknad med svårigheter. Om privata aktörer inom institutionsvården för barn och ungdomar. *Socialvetenskaplig tidskrift*, (2–3): 226–245.
- Sallnäs, M. & Shanks, E. (2021). Therapeutic content in Swedish residential care for children and youth—managers choices and the reasoning behind. *European Journal of Social Work*. DOI 10.1080/13691457.2021.2016642.
- Shanks, E. (2016). *Managing social work. Organisational conditions and everyday work for managers in the Swedish social services*. Stockholm: Stockholms universitet.
- Shanks, E., Backe-Hansen, E., Eriksson, P., Lausten, M., Lundström, T., Ranta, H., & Sallnäs, M. (2021). Privatisation of residential care for children and youth in Denmark, Finland, Norway, and Sweden. *Nordic Welfare Research*, (3), 128–141.
- Shanks, E., Lundström, T., Sallnäs, M. & Wiklund, S. (2018). Om socionomers arbetsmarknad i en tid av privatisering. I: M. Sallnäs & S. Wiklund (red.) *Socialtjänstmarknaden*. Stockholm: Liber.

- Storbjörk, J. & Stenius, K. (2019). The new privatized market. A question of ideology or pragmatism within the Swedish addiction treatment system? *Social Policy & Administration*, 53(5): 776–792.
- Svallfors, S. & Tyllström, A. (2019) Resilient privatization. The puzzling case of for-profit welfare providers in Sweden. *Socio-Economic Review*, 17(3): 745–765.
- Szebehely, M. & Meagher, G. (2020) Vinster i välfärden. En historia om näringslivslobbyism och socialdemokratisk ambivalens. I: L. Ekdahl, L. Erixon, A. Farm, G.F. Humlesjö & A. Gullberg (red.) *Politik och marknad. Kritiska studier av kapitalismens utveckling*. Stockholm: Dialogos.
- Thornton, P.H., Ocasio, W. & Lounsbury, M. (2012). *The institutional logics perspective. A new approach to culture, structure, and process*. Oxford University Press.
- Wiklund, S. (2011). Individ- och familjeomsorgens välfärdstjänster. I: L. Hartman (red.) *Konkurrensens konsekvenser*. Stockholm: SNS.