

Kapitaalmarktonderzoek

Sociaal Ondernemerschap in Rotterdam

30 november 2023

Lysias Advies Soesterweg 310D | 3812BH Amersfoort
033 464 70 70 | info@lysiasadvies.nl | www.lysiasadvies.nl
IBAN: NL18 ABNA 0574 2170 53 | **KVK:** 30166304 | **BTW:** NL809282471B01

Inhoud

SAMENVATTING 3

1. AANLEIDING EN LEESWIJZER 6

1.1 Aanleiding voor dit onderzoek 6
1.2 Actualisatie kapitaalmarktonderzoek 2021 7
1.3 Leeswijzer 8

2. ONZE AANPAK 9

2.1 EU-methodologie als leidraad 9
2.2 Onderzoeksthema's 10
2.3 Uitvoering van het onderzoek 11

3. KAPITAALMARKTONDERZOEK 2021: EEN FINANCIERINGSKLOOF VAN € 6 TOT 16 MILJOEN 12

4. SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP IN NEDERLAND 14

4.1 Wat is sociaal ondernemerschap? 14
4.2 Creëren van maatschappelijke waarde 18

5. SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP IN ROTTERDAM 22

5.1 Macro-economisch profiel Rotterdam 22
5.2 Economische ontwikkelingen in Rotterdam 23
5.3 Gemeentelijk beleid sociaal ondernemerschap 24
5.4 Rotterdamse sociale ondernemers in de praktijk 25
5.5 Ervaringen en resultaten SIF-R 2020 – 2023 27

6. MARKTFALEN IN BEELD 36

6.1 Vraag naar financiering voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam 36
6.2 Het aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam 37
6.3 Financieringskloof en marktfalen 42

7. CONCLUSIES 44

7.1 Doelgroep voor het Social Impact Fund Rotterdam 44
7.2 Marktfalen en financieringskloof 44
7.3 Aanbevelingen governance en inrichting 45

BIJLAGE: GEÏNTERVIEWDE PERSONEN 48

Auteurs: Roelof Balk, Melvin Könings, Pieter van Eijsden

Samenvatting

Sociaal ondernemerschap

In 2019 werd het Social Impact Fonds Rotterdam opgezet (hierna het SIF-R), dat financieringen verstrekt aan sociale ondernemers als de markt daar niet of onvoldoende in voorziet. Het SIF-R stelt ondernemers in staat bij te dragen aan sociaal-maatschappelijke doelen in de gemeente. De gemeente overweegt nu om een nieuwe impuls te geven voor sociaal ondernemerschap vanuit het Kansen voor West-programma, omdat de huidige faciliteiten en middelen onvoldoende in de behoefte kunnen voorzien om het marktfalen op te lossen. Dit kapitaalmarktonderzoek brengt in beeld of er (nog steeds) sprake is van een financieringskloof tussen vraag en aanbod voor sociaal ondernemerschap die een nieuwe bijdrage voor sociaal ondernemerschap uit publieke middelen rechtvaardigt.

Het begrip 'sociaal ondernemerschap' is lastig te vatten. Tot voor kort keken we vooral naar sociale ondernemingen "pur sang", die prioriteit geven aan hun sociale impact boven andere aspecten van ondernemerschap. De aandacht ging vooral uit naar het sociale domein, in het bijzonder de arbeidsmarkt. Inmiddels wordt sociaal ondernemerschap breder gedefinieerd en spreken we ook wel van impact-ondernemerschap. Ook breder mkb en andere Sustainable Development Goals dan arbeidsparticipatie alleen, zoals een circulaire economie, komen in het blikveld.

In dit onderzoek beschouwen we sociaal ondernemerschap in brede zin, omdat het brede bedrijfsleven in principe goed in staat is bij te dragen aan sociaal-maatschappelijke doelstellingen van het gemeentelijk beleid. Een financieringsfaciliteit voor sociaal ondernemerschap zou zich op een bredere doelgroep kunnen richten.

Financieringskloof sociaal ondernemerschap in Rotterdam

Rotterdam kent een krachtige en veelzijdige economie, en is een van de sterkste regionale economieën van Nederland. Toch kent Rotterdam ook grote maatschappelijke uitdagingen: een hoge werkloosheid, grote schuldenproblematiek bij bepaalde bevolkingsgroepen, kansenongelijkheid, sociale uitsluiting, huisvestingsproblemen, en zo meer. In 2014 is de gemeente in gesprek gegaan met private partijen over de maatschappelijke uitdagingen in de stad. Hieruit is de Rotterdamse Impact Coalitie voortgekomen. Dit heeft geleid tot het oprichten van Voor Goed Agency (de aanjaag-organisatie), THRIVE Rotterdam (de denk- en doetank) én het SIF-R (het financieringsfonds).

Rotterdam heeft via het SIF-R ervaring opgedaan met verschillende financierings-instrumenten, waarbij op reguliere financieringen een hefboom van 2,19 is gerealiseerd. De verwachting leeft dat de belangstelling voor sociaal ondernemen de komende jaren groter gaat worden, zeker nu er succesvolle voorbeelden zijn. Betrokkenen zien ook een

trendontwikkeling dat steeds meer reguliere ondernemers op zoek zijn naar financiering voor sociaal-maatschappelijke investeringen. Daarmee loopt ook de financieringsbehoefte voor deze investeringen op. Marktpartijen (reguliere financiers en filantropisch georiënteerde fondsen) kunnen daarin slechts beperkt voorzien.

Rotterdam herbergt nu **circa 250 sociale ondernemingen pur sang**, waarvan een fors aandeel moeizaam tot zeer moeizaam aan financiering komt. De financieringsbehoefte in dat segment ramen wij op € 5 tot € 10 miljoen voor de komende vijf jaar. In 5% tot 10% daarvan kunnen reguliere financiers en filantropisch georiënteerde fondsen voorzien.

Daarnaast is ook binnen *het* **reguliere mkb** een substantieel aandeel te onderscheiden van ondernemingen die (zeer) beperkt toegang hebben tot financiering. Zij hebben om die reden nauwelijks mogelijkheden om te investeren in een sociaal-maatschappelijk optimale bedrijfsvoering, ook als zij daar wel in geïnteresseerd zijn. In dit segment zien wij een kloof tussen de financieringsbehoefte en het financieringsaanbod van € 36,2 tot € 72,5 mln.

Daarmee komt het **totale tekort voor de komende vijf jaar** (de financieringskloof voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam) op **€ 40,2 tot € 80,5 mln**.

Overzicht financieringskloof sociaal ondernemerschap Rotterdam (mln. €)			min	max
Aantal geregistreerde sociale ondernemingen pur sang	27			
Waarvan gevestigd in Rotterdam		10		
Overige sociale ondernemingen pur sang in Rotterdam		240		
Totaal aantal sociale ondernemingen pur sang Rotterdam		250		
Aantal sociale ondernemingen dat zoekt naar financiering (20%-40%)			50	100
Financieringsbehoefte bij gemiddeld € 100.000			€ 5,0	€ 10,0
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (5%+15%)			€ 1,0	€ 2,0
Financieringskloof sociale ondernemingen pur sang			*€ 4,0*	*€ 8,0*
Aantal mkb-ers in Rotterdam (micro t/m midden)	24.160			
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering (15%+15%)		7.248		
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact (5%-10%)			362	725
Onvervulde financieringsbehoefte bij gemiddeld € 100.000			*€ 36,2*	*€ 72,5*
Raming marktfalen / financieringskloof sociaal ondernemerschap Rotterdam			***€ 40,2***	***€ 80,5***

Aanbevelingen

Het marktfalen kan niet worden opgelost door het beschikbaar stellen van middelen alleen. Er zijn ook andere belemmeringen die sociaal ondernemerschap parten spelen. Evenmin is het nodig om de financieringskloof geheel te overbruggen met publiek geld, omdat een slimme financiële instrumentatie substantiële cofinanciering bij andere partijen kan losmaken. Dit brengt ons tot **vier aanbevelingen** voor de inrichting van een nieuwe impuls voor sociaal ondernemerschap.

1. Schenk aandacht aan een **tweezijdige toetsing** bij het toekennen van financieringen:
   a. toets aanvragen van sociale ondernemingen pur sang óók zorgvuldig op hun verdienmodel en financiële continuïteit,
   b. toets aanvragen van het reguliere mkb óók zorgvuldig op hun echte bijdrage aan sociaal-maatschappelijke doelen, voorkom *green washing*, en
   c. trek nauw op met cofinanciers voor het formuleren van de voorwaarden en modaliteiten van financieringen.

2. Besteed aandacht aan het **herkenbaar en meetbaar maken van impact**. Koppel impact aan de SDG's (Sustainable Development Goals), omdat dat een ontwikkeling is die ook vanuit de markt wordt opgepakt en herkenbaar is voor financiële instellingen.

3. Zorg ook voor **voldoende begeleiding in ondernemerschap**, ontsluit kennis (ook richting het brede mkb), mobiliseer netwerken en bouw een pijplijn van financierbare aanvragen op. Rotterdam heeft hier belangrijks stappen in gezet, maar er zijn grenzen aan de capaciteit van de huidige faciliteiten. Maak van het ecosysteem van begeleiding en coaching geen '*closed shop*' met een beperkte groep aanbieders, maar werk met een open systeem van vouchers en accreditatie.

4. Draag als gemeente bij aan het verdienmodel van sociale ondernemingen, door de bredere toepassing van een **sociaal inkoopbeleid**. Werk aan de uitbreiding van de huidige lijst van 27 geregistreerde sociaal ondernemingen op basis van de huidige criteria. Hou ook de criteria zelf tegen het licht en biedt ook ruimte aan andere aspecten van sociaal ondernemerschap. Monitor de toepassing van het sociaal inkoopbeleid goed en intensiveer dat waar mogelijk.

1. Aanleiding en leeswijzer

1.1 Aanleiding voor dit onderzoek

Gemeente Rotterdam bevordert sociaal ondernemerschap in de stad, vanuit de overtuiging dat maatschappelijk betrokken ondernemingen een bijdrage kunnen leveren aan sociaal-maatschappelijke doelen, zoals het dichten van afstanden op de arbeidsmarkt, een circulaire inzet van grondstoffen, en bevordering van kansengelijkheid.

Maatschappelijk betrokken ondernemingen hebben het vaak moeilijk bij het aantrekken van externe financiering. Voor het ondervangen van dit marktfalen is in 2019 het place based Social Impact Fonds Rotterdam opgericht (hierna: SIF-R). Het SIF-R kijkt bij het nemen van investeringsbeslissingen vooral naar de lokale sociale impact die de ondernemingen leveren. Investerings- en financieringsbeslissingen vanuit het SIF-R zijn gebaseerd op een bredere blik op maatschappelijke waarde en niet puur op financieel rendement.

Het fondskapitaal dat beschikbaar gesteld is aan SIF-R komt voor een belangrijk deel uit het Kansen voor West II-programma. Het fonds is dus voor een deel gevuld met Europese publieke middelen. Daarnaast hebben een aantal andere maatschappelijk betrokken investeerders zich verbonden aan het fonds. Vanwege het sociaal-maatschappelijke karakter van het fonds en de doorgaans langere terugverdienperiode van investeringen, hebben de uitgezette financieringen een relatief hoog risicoprofiel en lange looptijden, het fonds revolveert relatief traag. Het direct beschikbare fondsvermogen voor nieuwe maatschappelijke investeringen neemt daardoor af. Inmiddels is 71% van het fondskapitaal dat voortkomt uit Kansen voor West II -middelen gecommitteerd.[1] Door de naderende uitputting ontstaat behoefte aan aanvullend fondskapitaal.

In dat kader heeft de Managementautoriteit Kansen voor West aan Lysias Advies gevraagd een kapitaalmarktonderzoek uit te voeren, om vast te kunnen stellen wat de behoefte is aan (aanvullend) kapitaal voor sociaal ondernemerschap. Het gaat hierbij om een analyse van de vraag naar en het aanbod van kapitaal voor sociaal ondernemerschap. Dit onderzoek biedt inzicht in de recente kapitaalmarkontwikkelingen en brengt de (eventuele) financieringskloof tussen vraag en aanbod (het marktfalen) in beeld. Op basis van de uitkomsten van dit kapitaalmarktonderzoek kan het Kansen voor West-programma een nieuwe openstelling voor social impact financiering in Rotterdam te overwegen.

[1] Place based impact investing: van start in Rotterdam naar potentie voor G4 middels kansen voor West (30 oktober 2023)

1.2 Actualisatie kapitaalmarktonderzoek 2021

Begin 2021 voerde Lysias al een soortgelijk kapitaalmarktonderzoek uit voor het in beeld brengen van het benodigde fondskapitaal van het toen net opgerichte SIF-R. Dat onderzoek vond plaats midden in de coronacrisis, die de investeringsbereidheid en investeringsmogelijkheden van alle bedrijven (inclusief de sociale ondernemingen) stevig beïnvloedde. Op basis van dat eerste kapitaalmarktonderzoek werd SIF-R van funding voorzien en kwam het fonds tot ontwikkeling.

Inmiddels is het financieringslandschap voor ondernemers aanzienlijk veranderd, zowel als het gaat om de vraag naar betaalbaar krediet, als om het aanbod ervan. Om sociaal ondernemerschap in Rotterdam adequaat te kunnen (blijven) ondersteunen, is het van belang helder en actueel zicht te hebben op de ontwikkelingen van de financieringsmarkt voor sociaal ondernemerschap.

Doel van dit onderzoek is om een geactualiseerd beeld te vormen over nut en noodzaak van een nieuwe financiële injectie voor sociaal ondernemerschap. Dit rapport bevat dus vooral een actualisatie van het kapitaalmarktonderzoek dat wij begin 2021 uitvoerden. In deze actualisatie kijken wij zowel naar recente ontwikkelingen in de financieringsmarkt, als naar de zich ontwikkelende visie op wat sociaal ondernemerschap precies inhoudt, en in hoeverre dat een impact kan leveren op sociaal maatschappelijke doelen in de gemeente.



Mama Taxi *– een praktijkvoorbeeld van sociaal ondernemerschap in Rotterdam*

Parallel aan dit kapitaalmarktonderzoek voor Rotterdam heeft het programmabureau van Kansen voor West Lysias Advies ook gevraag te onderzoeken in hoeverre een lokaal ingericht Social Impact Fund van belang kan zijn voor de gemeente Den Haag. De economische, sociale en demografische karakteristieken van Den Haag en Rotterdam zijn zeer verschillend, en elke gemeente voert zijn eigen beleid en heeft zijn eigen afwegingskader. Wel is de systematiek en methodologie van het onderzoek vergelijkbaar, en is ook de landelijke context uiteraard dezelfde. Omwille van de consistentie en uit doelmatigheidsoverwegingen is sprake van enige overlap tussen de beide rapporten. Voor de specifieke besluitvorming in de gemeente zijn de rapporten voor Den Haag en Rotterdam zelfstandig leesbaar, compleet en separaat uitgebracht.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 zetten wij uiteen hoe wij dit kapitaalmarktonderzoek hebben aangepakt. Daarbij hebben wij ons sterk laten leiden door de methodologie die de Europese Commissie heeft meegegeven voor de uitvoering van een passend ex ante kapitaalmarktonderzoek.

In hoofdstuk 3 schetsen wij het landelijke kader en de ontwikkeling van sociaal ondernemerschap in Nederland. In dit hoofdstuk komen wij tot een definitie van het begrip sociaal ondernemerschap en hoe zich dat gaandeweg verbreed heeft. Wij schetsen de ontwikkeling van sociale ondernemingen die zich primair focussen op hun sociaal-maatschappelijke impact, en we schetsen de ontwikkeling van sociaal ondernemerschap bij het reguliere mkb. Ook bespreken wij in dit hoofdstuk het rijksbeleid ten aanzien van sociaal ondernemerschap.

In hoofdstuk 4 vatten wij kort de hoofdlijn samen van het kapitaalmarktonderzoek uit 2021, op basis waarvan SIF-R van kapitaal is voorzien om van start te gaan. Dit is het startpunt voor de onderhavige actualisatie.

In hoofdstuk 5 brengen we de focus specifiek en actueel naar Rotterdam. We bespreken in de economische en sociaal-maatschappelijke karakteristieken van de stad, die relevant zijn voor de kansen en belemmeringen voor sociaal ondernemerschap. Ook gaan we in op het gemeentelijke beleid voor ondernemerschap in het algemeen en het beleid voor sociaal ondernemerschap in het bijzonder.

De bevindingen uit hoofdstuk 5 bieden de context voor een analyse van vraag en aanbod van ‘sociaal kapitaal’ in hoofdstuk 6. Daar becijferen we de actuele financieringskloof zoals die zich thans manifesteert, na enkele jaren ervaring met het SIF-R. Dit beeld geeft een indicatie voor de benodigde omvang van een nieuwe impuls voor sociaal ondernemerschap om de financieringskloof te overbruggen.

In hoofdstuk 7 tenslotte vatten wij onze conclusies samen en formuleren wij enkele aandachtspunten voor de vormgeving en governance bij een nieuwe tranche voor het Social Impact Fonds Rotterdam.

2. Onze aanpak

2.1 EU-methodologie als leidraad



Dit ex-ante kapitaalmarktonderzoek dient mede ter onderbouwing van een financieringsaanvraag uit het Kansen voor West-programma. Dit programma wordt gevoed met middelen uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO). Daarom baseren we onze onderzoeks-methodiek op de bepalingen die de **Europese Commissie** heeft meegegeven in artikel 58, lid 3 uit EU-verordening 2021/1060. Dat levert een degelijke analyse op volgens een uniform stramien, met herkenbare uitkomsten voor besluitvorming. De Commissie geeft de volgende leidraad mee:

Verordening (EU) 2021/1060 Artikel 58, lid 3

Adequate steun uit de fondsen via financieringsinstrumenten wordt gebaseerd op een onder de verantwoordelijkheid van de beheerautoriteit opgestelde ex-antebeoordeling. De ex-antebeoordeling wordt voltooid voordat de beheerautoriteit programmabijdragen verstrekt aan financieringsinstrumenten. De ex-antebeoordeling omvat ten minste de volgende elementen:

1. het voorgestelde bedrag aan programmabijdragen aan een financieringsinstrument en het verwachte hefboomeffect, met een korte motivering;
2. de voorgestelde financiële producten die zullen worden aangeboden, met inbegrip van de mogelijke noodzaak van een gedifferentieerde behandeling van investeerders;
3. de voorgestelde doelgroep van eindontvangers;
4. de verwachte bijdrage van het financieringsinstrument aan het verwezenlijken van de specifieke doelstellingen.

De genoemde elementen vallen buiten de scope van dit rapport, omdat die aan de orde komen in de aanvraag zelf. Het onderhavige rapport legt vooral de focus op het identificeren en kwantificeren van het marktfalen zelf. Voor het uitvoeren van kapitaalmarkt-onderzoek hanteert de Europese Commissie een zogeheten EU methodologie.[2]

De EU methodologie stelt verschillende onderzoeksmethoden voor die toepasbaar zijn bij het onderzoek naar vraag en aanbod op de kapitaalmarkt. Gezien de korte looptijd voor dit onderzoek en het verzoek van de opdrachtgever om het bondig te houden, hebben we het accent gelegd op literatuuronderzoek, deskresearch en 1-op-1 interviews (zie bijlage). Wij hebben ervoor gekozen om geen gebruik te maken van het instrument enquête, wat bij een langduriger onderzoeksperiode wel een goed bruikbare onderzoeksmethode is om veronderstellingen bottom-up op te bouwen. Voor de kwantificering hebben wij voor sommige kengetallen gekozen voor een *top down* extrapolatie van landelijke gegevens

[2] Zie voor meer informatie: https://www.fi-compass.eu/resources/ex-ante-assessment-summary

naar de regionale schaal voor de gemeente Rotterdam, in combinatie met een extrapolatie van representatieve casuïstiek. Aanvullend daarop hebben we onze bevindingen en veronderstellingen getoetst in een bijeenkomst van betrokkenen aan de vraag- en aanbodzijde en van de gemeente.

2.2 Onderzoeksthema's

In het onderzoek hebben we ons gericht op de volgende thema's en onderzoeksvragen:

A. Doelgroep en vraag in kaart

Om de doelgroep in beeld te krijgen en de omvang van de markt in kaart te brengen hebben wij kernvragen onderzocht. Hoe onderscheidt de Rotterdamse grootstedelijke economie zich van andere regionale economieën in Nederland? Waar liggen de belangrijkste aandachtspunten? Hoe opereren sociale ondernemingen in de markt, op welke terreinen richten zij zich en hoe groot is de doelgroep waarvoor zij werken? Voor welke sociaal-maatschappelijke investeringen staan de sociale ondernemingen en het mkb? Wat zijn de aangrijpingspunten voor het beleid voor sociaal ondernemerschap in de gemeente Rotterdam? Wij hebben ons langs die stappen een beeld gevormd van de economische ontwikkelingen en de arbeidsmarktomstandigheden in Rotterdam, inclusief ontwikkelingen in demografie. Zo schetsen wij een beeld van de vraag naar 'sociaal kapitaal' in de agglomeratie Rotterdam en de context waarin deze vraag zich manifesteert.

B. Aanbod in kaart

Op basis van deskresearch en contact met banken, fondsen en andere marktpartijen, inventariseren we het aanbod van sociaal kapitaal dat in Rotterdam beschikbaar is, en onder welke condities. Waar kunnen sociale ondernemingen terecht, waar kan het reguliere mkb terecht als het gaat om sociaal maatschappelijke investeringen? In welke mate kan het reguliere marktaanbod van financiering voorzien in de vraag naar financiering bij sociale ondernemingen en bij het reguliere mkb in Rotterdam? Welke factoren spelen daarbij een rol? Wij kijken niet alleen naar de omvang van het aanbod in euro's, maar ook naar de prijsvorming die de beschikbaarheid voor de specifieke doelgroep bepaalt.

C. Marktfalen in kaart

Het marktfalen is de kloof tussen de vraag naar financiering en het aanbod waarin de markt voorziet. In welke mate is sprake van marktfalen bij het bereiken van evenwicht tussen vraag en aanbod van sociaal kapitaal? Wordt dat evenwicht bereikt op een niveau waarbij de ondernemingen inderdaad impact kunnen genereren op de sociaal-maatschappelijke doelen die centraal staan in het gemeentelijke beleid? De constatering in hoeverre sprake is van marktfalen, en wat ervoor nodig is om het marktfalen te overbruggen, geeft een indicatie van de benodigde (co-)financiering.

D. Governance

In dit onderzoek hebben we gekeken naar de vormgeving en aansturing van het SIF-R, vanuit de ervaringen tot nu toe ('geleerde lessen'). Hoe zou de gemeente een nieuwe tranche voor sociaal ondernemerschap kunnen inrichten om een optimaal resultaat te bereiken in termen van impact? Op welke wijze zouden aanvragen voor financiering moeten worden beoordeeld? Welke andere factoren dan alleen financiering spelen een rol bij het bereiken van een positief effect? Hoe en met welke financiële producten kan cofinanciering van andere partijen worden gestimuleerd, met een zo groot mogelijke multiplier? Gezien de korte doorlooptijd van het onderzoek beperken we ons hier op enkele hoofdlijnen en specifieke punten die in de interviews en in de deskresearch naar voren zijn gekomen, als aandachts-punten voor de verdere inrichting, instrumentatie en strategiebepaling bij de inzet van extra middelen voor sociaal ondernemerschap. Dit kapitaalmarktonderzoek betreft dus geen evaluatie van het SIF-R en bevat ook geen advies over financiële instrumenten of bijvoorbeeld governance, daarvoor zou nader onderzoek nodig zijn.

Met dit ex ante kapitaalmarktonderzoek onderzoek brengen we in kaart hoe de markt voor sociaal ondernemerschap in Den Haag er uitziet, of en in welke mate er sprake is van een financieringskloof tussen vraag en aanbod en welke aandachtspunten relevant zijn voor de inrichting van een Social Impact Fonds voor Den Haag, met aandacht voor de toevoegde waarde ervan en de te verwachten multiplier.

2.3 Uitvoering van het onderzoek

We hebben gebruik gemaakt van data van verschillende gezaghebbende instanties en onderzoeksbureaus op regionaal en nationaal niveau. Verschillende instanties publiceren regelmatig over de economie en de kapitaalmarkt, waaronder het Centraal Bureau voor Statistiek, De Nederlandsche Bank, de Kamer van Koophandel en het Ministerie van EZK. We hebben ons gebaseerd op beleidsonderzoek, verkenningen en achtergrondrapporten van de gemeente Rotterdam (of opgesteld in opdracht van de gemeente) over de Rotterdamse economie in het algemeen en over sociaal ondernemerschap en de financiële markten in het bijzonder. We hebben de achterliggende bronnen nageslagen om gedetailleerde gegevens boven tafel te krijgen.

We hebben gesprekken gevoerd aan de hand van een gestructureerde leidraad met sleutelfiguren uit beleid, onderzoek en praktijk op het terrein van sociaal ondernemerschap. Dat betreft medewerkers en directeuren van sociale ondernemingen, marktpartijen en instituten die financiering aanbieden (publiek en privaat), en bestuurders of medewerkers van ondersteunende organisaties die op dit terrein actief zijn. We hebben deze partijen aan het eind van het onderzoekstraject bijeengebracht in een rondetafelgesprek om onze bevindingen en aanbevelingen te toetsen.

3. Kapitaalmarktonderzoek 2021: een financieringskloof van € 6 tot 16 miljoen

In 2021 voerde Lysias Advies een eerste ex ante kapitaalmarktonderzoek uit voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam. Onze conclusie in 2021 was dat er een **financieringskloof van € 6 en € 16 miljoen** was voor sociale ondernemingen in Rotterdam. Ons onderzoek richtte zich specifiek op de sociale ondernemingen pur sang, en kwam tot kwantificering van het financieringstekort op basis van een vertaling van landelijke trends en ontwikkelingen naar de Rotterdamse context, aan de hand van specifieke kennis over de economische en sociale situatie in Rotterdam anno 2020. We concludeerden dat circa 400 sociale ondernemingen in Rotterdam actief waren met een kapitaalvraag van circa € 76 miljoen. Het aanbod om daarin te voorzien schatten wij destijds in op zo'n € 60 á 70 miljoen.[3]

Het Social Impact Fund Rotterdam (SIF-R) was in 2021 net van start gegaan, en kon nog slechts bogen op een beperkt track record en een vroege pijplijn in ontwikkeling. De kwantificering van de Rotterdamse vraag naar en het marktaanbod van kapitaal voor sociaal ondernemerschap konden wij in deze setting slechts met enkele specifieke ervaringen en casuïstiek onderbouwen. Wel stelden we vast dat de groep van sociale ondernemingen (de primaire doelgroep van een social impact fonds) zeer gevarieerd was, zowel in aantallen als in de economische sectoren waarin ze actief waren en de maatschappelijke doelen die ze dienden. De inschatting op grond van de eerste ervaringen van SIF-R was dat de kapitaalbehoefte gemiddeld ongeveer € 175.000 per onderneming zou bedragen.



Kaapse Brouwers - *een praktijkvoorbeeld van sociaal ondernemerschap in Rotterdam*
Zie ook: www.kaapsebrouwers.nl

Voor het aanbod van kapitaal was in 2021 nauwelijks regionale informatie beschikbaar. Wij baseerden ons primair op onderzoek op landelijke schaal. Het juist opgerichte SIF-R was een van de weinige partijen die specifiek aanbod ontwikkelde voor de doelgroep. Wij stelden vast dat de juist geïntroduceerde instrumenten van het SIF-R zouden kunnen voorzien in de specifieke behoefte in de stad en in staat zou zijn om een substantiële cofinanciering op gang te brengen bij private financieringspartijen in de markt. Wij berekenden toen een **multiplier van 1,7** op de financieringen van SIFR (een cofinanciering van € 600K op de SIFR-

[3] Het rapport uit 2021 staat op: https://www.kansenvoorwest2.nl/nl/documenten/

financiering van € 890K) en spraken op basis van de aangeleverde informatie de verwachting uit dat die multiplier in de praktijk gaandeweg zou kunnen toenemen.

Onderstaande tabel bevat een **overzicht** van onze bevindingen van 2021, als kader voor deze voorliggende actualisatie. In Hoofdstuk 7 komt de tabel terug met een toegevoegde actuele derde kolom ter vergelijking.

Kerngegevens	Kapitaalmarktonderzoek 2021 (schatting destijds)
Aantal sociaal ondernemers in Rotterdam	400 sociale ondernemingen pur sang, wellicht doorgroeiend naar 800 in enkele jaren
Geschatte financieringsbehoefte per ondernemer voor sociale investeringen	€ 175.000 gemiddeld, maar sterk uiteenlopend in verschillende deelsectoren
Vraag naar kapitaal voor sociaal ondernemerschap	Geschat op 76 miljoen euro
Aanbod van kapitaal voor sociaal ondernemerschap	Nauwelijks tot geen lokaal aanbod. Proportioneel aandeel in landelijk aanbod geschat op 60 tot 70 miljoen euro.
Financieringskloof pre-SIFR	Geschatte financieringskloof van 6 tot 16 miljoen euro
Multiplier op financieringen van SIFR voor sociaal ondernemerschap	Per 2021: multiplier van 1,7. Op elke euro vanuit het SIF-R dus 0,7 euro aan private cofinanciering. Oplopende multiplier verwacht na opstartfase SIF-R.

4. Sociaal ondernemerschap in Nederland

Voordat we ingaan op sociaal ondernemerschap in Rotterdam, staan we in dit hoofdstuk stil bij sociaal ondernemerschap in Nederland en wat we hieronder verstaan. Wij gaan in op de definitie van sociaal ondernemerschap en hoe die zich ontwikkelt, we beschrijven de landelijke trends en bespreken enkele nationale beleidsontwikkelingen.

4.1 Wat is sociaal ondernemerschap?

Sociale ondernemingen zoeken met hun kernactiviteiten oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen en het maken van maatschappelijke impact staat boven het maken van financieel rendement. Sociale ondernemingen bieden bijvoorbeeld een aanpak op maat aan hun werknemers en produceren maatschappelijk verantwoorde producten en diensten. Het hoofddoel is om de wereld een beetje beter te maken. Maar hoe definiëren we dat nu precies?

Sociale ondernemingen lastig in een hokje te plaatsen

Er zijn **verschillende definities** in omloop voor sociale ondernemingen, ook wel aangeduid als *impactondernemingen*. De SER introduceerde in 2015 in Nederland een kwalitatieve definitie van sociaal ondernemerschap, gebaseerd op een definitie van de Europese Commissie. De SER omschrijft sociale ondernemingen als 'ondernemingen die het creëren van maatschappelijke waarde prioriteit geven boven het creëren van financiële waarde'.[4]

Er gaan ook andere, scherpere definities rond, die gericht zijn op **specifieke toepassingen** van het begrip sociaal ondernemerschap. Zo hebben gemeenten Den Haag en Rotterdam afgesproken sociale ondernemingen aan te wijzen voor het voldoen aan social return verlichting bij inkoop- en aanbestedingstrajecten. Om aan de definitie van Artikel 2.82 van de aanbestedingswet te voldoen, moet 30% van het personeelsbestand van een sociale onderneming vallen onder de banenafspraak of kansarmen. Ook moet de sociale onderneming aantonen dat tenminste 50% van de omzet voortkomt uit commerciële activiteiten. Volgens deze definitie leveren sociale ondernemingen per definitie een stevige bijdrage aan het verkleinen van afstanden op de arbeidsmarkt.[5] Met deze definitie bakenen de gemeenten Den Haag en Rotterdam sociale ondernemingen af tot de bedrijven die zich richten op arbeidsmarktdoelen en in dat opzicht voldoen aan gekwantificeerde vereisten. Dit is een verbijzondering in de definitie die op andere beleidsterreinen (bijvoorbeeld circulaire economie) niet is uitgewerkt.

Dergelijke definitieverschillen illustreren dat het niet eenvoudig is om sociale ondernemingen in een hokje te plaatsen. Er is geen onderscheidende juridische rechtsvorm, het betreft in

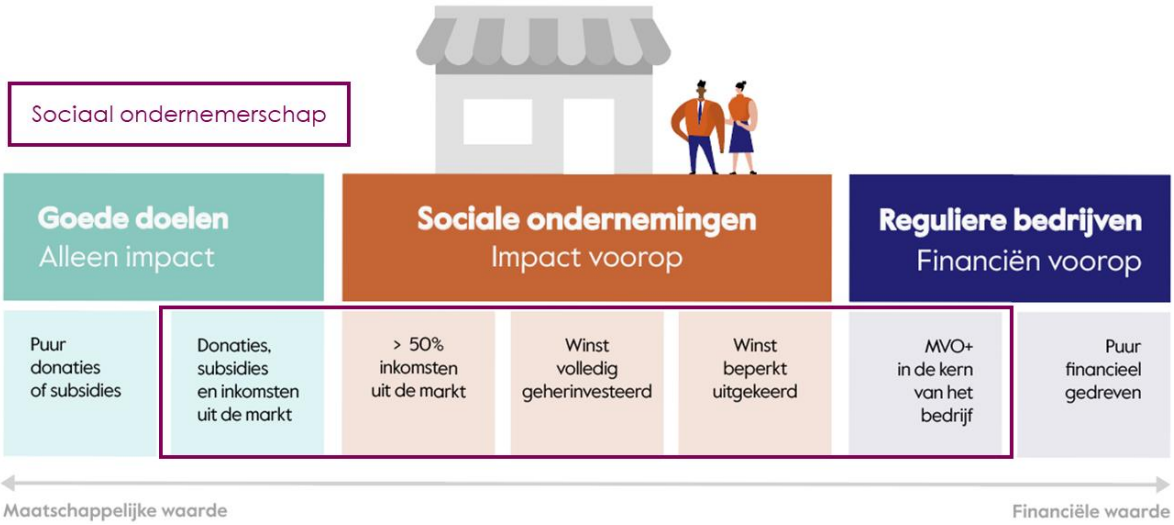
4 Sociaal Economische Raad – Sociale ondernemingen: een verkennend advies (2015)
5 Werkgevers Servicepunt Rijnmond – Social Return: de spelregels (2020)

principe niet een specifiek marktsegment, en zijn geen kwantitatieve kenmerken geformuleerd over de volle breedte van het begrip. Doelen rond arbeidsmarkt, klimaat, milieu en welzijn lopen vaak door elkaar. Sociale ondernemingen kennen net als 'reguliere' ondernemingen een brede verscheidenheid. Sociale ondernemingen zijn niet duidelijk als zodanig te herkennen door onderzoekers en beleidsmakers, en dat wordt in sommige onderzoeken ook als een probleem ervaren.[6] [7]

Om de herkenbaarheid van sociale ondernemingen te bevorderen en van specifieke rechten of faciliteiten te kunnen voorzien, is in 2018 het idee geopperd om sociale ondernemingen een eigen, nieuwe statutaire en juridische vorm toe te kennen, de BVm. Deze gedachte is door de Rijksoverheid opgepakt, maar de uitwerking ervan tot een wetsvoorstel voor een juridische basis van het begrip blijkt echter complex. De verwachting was dat het wetsvoorstel eind 2023 klaar zou zijn voor consultatie.[8] [9] Mocht het zo ver komen, dan nog blijft het probleem bestaan dat ook ondernemingen die niet zouden kiezen voor zo'n specifieke rechtsvorm kwalitatief gezien nog steeds aangemerkt kunnen worden tot een sociale onderneming in de definitie van de SER of de EU.

Naar een breed sociaal ondernemerschap

Sociale ondernemingen pur sang bewegen zich tussen goede doelen en reguliere bedrijven. De onderstaande afbeelding geeft dit weer. De grenzen tussen deze type bedrijven zijn in de praktijk moeilijk aan te wijzen, het is fluïde overgang van begrippen en definities.



Afbeelding: Positionering sociale ondernemingen (Bron: Social Enterprise NL, bewerkt door Lysias)

6 OECD – Boosting social entrepreneurship and social enterprise development in the Netherlands (2019)
7 FNO - Impact door Groei: Programmatekst 2023 tot 2043 (2022)
8 Een belangrijke partij die heeft bijgedragen aan de erkenning en herkenning van sociaal ondernemerschap is het platform Social Enterprise NL, opgericht in 2012.
9 Kamerbrief DGBI / 22284172

Praktijkvoorbeeld Oxious Talent Factory

Oxious Talent Factory is opgericht door Oxious en Talentfabriek010. Het bedrijf biedt werk en opleidingen aan maatschappelijk achtergestelde groepen in hun atelier. Dit betekent dat ze deze groepen niet alleen van werk voorzien, maar ook de mogelijkheid bieden om zich te ontwikkelen en volwaardige krachten te worden in het productieproces. Onlangs heeft deze onderneming de prestigieuze B Corp certificering ontvangen, waarmee het de hoogste score in de textielsector wereldwijd heeft behaald. De Oxious Talent Factory verwerkt restmaterialen en recyclen textiel-afval, wat bijdraagt aan het verminderen van hun ecologische voetafdruk.

Esther Smit (Oxious Talent Factory): *"Ik wil als sociaal ondernemer op alle flanken scoren. Zowel sociaal (gericht op mensen), maar ook op circulariteit. Dat is ook allemaal onlosmakelijk met elkaar verbonden. We moeten systemen veranderen, eigenlijk vinden wij dat heel normaal.* Wij hebben de *betrokkenheid van SIF-R als heel fijn ervaren, ook na financiering."*

"In de beoordeling van onze financieringsvraag zagen we bij veel partijen nog heel erg oude economie (van sturen op langjarige zekerheden, bewezen markten en vaste cashflow). Het model voor impact financieren zou veel meer gericht moeten zijn op de impact die je maakt. Dat die impact veel meer wordt meegerekend. Dus ook voor effecten op afvalstromen, milieuemissies, klimaat, in het sociaal domein, besparing van ambtenaren, etc. We hebben nu een systeem met een hoop pleisters, maar we moeten anders gaan denken en nieuwe systemen opbouwen. Ik wil onze afhankelijkheid van loonkostensubsidies verminderen, onze groei hangt af van de ontwikkelingen in de sector en bij het publiek."

"Met ons bedrijf brengen wij allemaal textielafvalstromen in kaart en kunnen wij weer meer luxe verbinden aan onze producten. Van de overheid hebben we vooral goede mindset nodig, een structureel andere omgang met grondstoffen en mensen. Zonder SIF-R was deze snelheid in de opbouw van ons bedrijf niet gelukt. Ze kennen de lokale markt goed, kennen de regio en partijen en gemeente goed. Dat helpt ons enorm." Zie ook: www.oxioustalentfactory.nl



Naast sociale ondernemingen pur sang besteden ook **reguliere mkb bedrijven**, die primair het accent leggen op het behalen van financieel rendement, steeds meer aandacht aan de sociaal-maatschappelijke impact die zij realiseren of kunnen realiseren. Bij het reguliere mkb dient het kernproduct of de kerndienst zelf weliswaar geen primair sociaal-maatschappelijk doel, maar de manier waarop mkb-ondernemers hun bedrijf uitoefenen heeft wel degelijk sociaal-maatschappelijke effecten. Ook deze ondernemers staan steeds meer stil bij deze impact die hun bedrijfsvoering heeft of kan hebben.

Aan de andere kant van het spectrum zijn ook ontwikkelingen zichtbaar. In gesprekken met deskundigen en sociaal ondernemer komt naar voren dat zij een toenemende beweging van stichtingen en goede doelen zien naar **sociaal ondernemerschap**. Een belangrijke oorzaak is de wens tot verzelfstandiging en waarborgen van de continuïteit, en een minder grote afhankelijkheid van subsidies en de daarbij behorende bureaucratisering en toenemende verantwoordingsdruk. Deze stichtingen willen niet langer afhankelijk zijn van subsidies, vanwege de beperkte handelingsvrijheid en administratieve verplichtingen. Een stichting die afhankelijk is van subsidies kan weinig vermogen opbouwen, omdat dit in een subsidierelatie steeds scherper wordt afgeroomd. Stichtingen zien in de overgang naar een sociale onderneming een kans hun activiteiten verder te professionaliseren en daarmee de maatschappelijke impact efficiënter te realiseren en uiteindelijk ook te kunnen vergroten.

Sociaal ondernemerschap in dit onderzoek



In dit kapitaalmarktonderzoek richten wij ons op sociaal ondernemerschap in **brede zin**, omdat wij de impact op sociaal maatschappelijke doelen van gemeenten centraal willen stellen, ongeacht welk type onderneming die impact kan leveren. Sociaal ondernemerschap definiëren wij als gedrag en handelen van ondernemers dat zichtbaar gericht is op het realiseren van sociaal-maatschappelijke impact. Dit begrip omvat dus het handelen van sociale ondernemingen pur sang, maar ook het handelen van reguliere ondernemingen die sociaal-maatschappelijke impact (kunnen en willen) leveren op terreinen waar de overheid concrete doelen stelt. Ook nemen we in dit begrip het handelen mee van stichtingen die een beweging maken naar sociaal ondernemerschap.

We beperken in dit kapitaalmarktonderzoek onze blik dus niet tot ondernemingen die zich (statutair, in hun missie of op hun website) sociaal-maatschappelijk *noemen*, maar vooral op ondernemingen die sociaal-maatschappelijk *handelen*.



Heilige Boontjes maakt koffie "van de beste en eerlijkste koffiebonen" en gelooft in een samenleving waarin iedereen een kans én een heerlijk bakkie koffie verdient. Bij Heilige Boontjes re-integreren jongeren die een kans krijgen om hun "hun leven weer inhoud en zin te geven". Marco en Rodney startten Heilige Boontjes in 2015 en hielpen in de afgelopen jaren meer dan 120 kwetsbare jongeren om hun leven weer zin en inhoud te geven. Zie ook www.heiligeboontjes.com

4.2 Creëren van maatschappelijke waarde

Hoe kunnen wij de social impact van ondernemingen op de maatschappij **zichtbaar** maken? Bedrijfsactiviteiten hebben onmiskenbaar positieve en negatieve effecten op verschillende dimensies van welvaart – economisch, sociaal en ecologisch. Een deel van de ondernemers wordt *intrinsiek* gedreven door zorgen over het uitputten van natuurlijke hulpbronnen.[10]

Daarnaast ervaren steeds meer ondernemers *externe druk* van klanten en leveranciers om meer vanuit een maatschappelijke invalshoek na te denken over de bedrijfsvoering. Hoe kunnen ondernemingen invulling geven aan deze intrinsieke of extern gedreven wens om meer maatschappelijke waarde te creëren? Welke rol speelt de overheid daarin? We kijken achtereenvolgens naar de maatschappelijke waarde die sociale ondernemingen creëren en de toenemende beleidsaandacht voor sociaal ondernemerschap.

[10] Onder meer gedreven door het gedachtegoed van schrijvers als bijvoorbeeld Kate Raworth (Donuteconomie) en Kees Klomp (De Betekeniseconomie) die een andere economische paradigma's voorstellen

Sustainable Development Goals

Sociale ondernemingen zijn bezig met maatschappelijke impact en willen daarin ook worden herkend. Daarom wordt veel gemeten en in kaart gebracht. Het aantonen van de maatschappelijke waarde is soms ook nodig om formeel te kunnen voldoen aan inkoopvereisten of voor het behouden van een certificering.[11]

Het uitdrukken van de maatschappelijke impact gebeurt steeds vaker via het maken van een koppeling met de **Sustainable Development Goals (SDG's)** zoals de Verenigde Naties die gedefinieerd heeft.[12] De SDG's vertellen ook iets over de drijfveren die schuilen achter sociale ondernemingen. Meer dan de helft (51%) van de sociale ondernemingen heeft SDG's geïntegreerd in de bedrijfsstrategie/-activiteiten of is dit van plan (peiljaar 2020).[13] Ook het brede bedrijfsleven betrekt de SDG's in toenemende mate bij het inrichten van de bedrijfsvoering, bijvoorbeeld in de financiële sector.[14]



Overzicht van de negen SDG's waar sociale ondernemingen het meest aan bijdragen (Bron: Sociale Enterprise Monitor 2021-2022)

Bijgaande figuur laat zien voor welke doelen sociale ondernemingen in Nederland zich met name inzetten. Dat betreft vooral in voor het waarborgen van eerlijk werk en economische groei (SDG8, door 64% van de sociaal ondernemingen genoemd) en voor een goede gezondheid en welzijn (SDG3, door 58% genoemd).

Toenemende bewustzijn bij het regulier bedrijfsleven

Ook het reguliere bedrijfsleven drukt een stempel op sociaal-maatschappelijke en ecologische ontwikkelingen. We zien een brede trend waarbij het bedrijfsleven in toenemende mate zich bewust is van hun maatschappelijke effect. Sommige bedrijven komen zelf in beweging, anderen hebben een zetje nodig.

---

11 Denk hierbij aan B Corp, Code Sociaal Ondernemen, PS030 en brachegebonden certificaten
12 Overzicht van alle Social Development Goals (zie link)
13 Social Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2021 (2022)
14 Zie bijvoorbeeld activiteiten van Het Platform voor Duurzame Financiering om SDG's beter meetbaar te maken. Toonaangevende financiele instellingen en bedrijven zijn aangesloten bij het platform. Zie ook: link



De Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (**WRR**) publiceerde onlangs een rapport over de maatschappelijke bijdrage van het Nederlandse bedrijfsleven. De Raad stelt dat bedrijven gemiddeld gezien onvoldoende bijdragen aan het oplossen van maatschappelijke problemen. Er zijn ook bedrijven te noemen die het goede voorbeeld geven, en dat vaak al doen op eigen initiatief. Maar er zijn ook ondernemingen nu te gemakkelijk verdienen aan zaken die schade toebrengen aan mens en milieu. De WRR is op dit punt **kritisch over het bedrijvenbeleid** van de overheid en pleit voor een omslag. Het bedrijvenbeleid is volgens de WRR te vrijblijvend en teveel gericht op het beschermen van gevestigde belangen. Dat ontneemt ondernemingen de motivatie zich maatschappelijk in te zetten, het maakt hen afwachtend en belemmert vernieuwing. De WRR stelt dat de overheid ondernemingen meer moet uitdagen om de goede zaken te doen: ondernemen op een manier die bijdraagt aan de samenleving.[15]

Ook bij de **Rijksoverheid** is sociaal ondernemerschap in de belangstelling gekomen. In 2020 heeft het toenmalige kabinet een brief aan de Kamer gestuurd waarin zij aankondigt zich hard te zullen maken voor het vergroten van de erkenning en herkenning van sociale ondernemingen als aparte categorie.[16] Dit gaat dus uit van sociaal ondernemerschap in enge zin.

Op 9 maart 2021 startte een eerste internetconsultatie van een aanzet voor een nieuwe wet die de besloten vennootschap met een maatschappelijk doel **(BVm)** zou moeten gaan faciliteren. De overheid hoopt met een dergelijke wet op betere (h)erkenning van maatschappelijke ondernemingen. Voor de BVm gaan een aantal wettelijke eisen gelden. Zo moet de BVm een maatschappelijk doel nastreven en worden er ten opzichte van de gewone BV nadere beperkingen gesteld aan dividenduitkeringen. Het conceptwetsvoorstel bevindt zich in een vergevorderde staat, maar moet nog worden afgerond. Daarna wordt het voorstel eerst nog besproken met onafhankelijke deskundigen uit wetenschap en praktijk om ervoor te zorgen dat het voorstel zo goed mogelijk aansluit op praktische behoeften en al bestaande regelgeving. Vervolgens zal het wetsvoorstel ter afstemming aan de andere betrokken departementen worden voorgelegd. Indien en voor zover interdepartementale overeenstemming wordt bereikt, zal de ministerraad worden gevraagd in te stemmen met internconsultatie over het wetsvoorstel. Indien de ministerraad met internetconsultatie instemt krijgt eenieder vervolgens de gelegenheid op het ontwerp te reageren.

15 WRR – Goede Zaken: Naar een grotere maatschappelijke bijdrage van ondernemingen (2023)
16 Kabinetsinzet Sociaal Ondernemen, Kamerbrief Minister EZK, 10 juli 2020.

Naast beleid voor de sociale ondernemingen pur sang voert de rijks-overheid ook in brede zin beleid om bedrijven en andere organisaties te ondersteunen bij het ontwijkkelen en uitvoeren van 'duurzame plannen' bijvoorbeeld via zogeheten **Green Deals'**. Duurzaamheid heeft hier betrekking op aspecten als energie, klimaat, grondstoffen, biodiversiteit, mobiliteit en biobased economy.[17] Het initiatief tot die green deals moet komen uit de bedrijven of organisaties zelf en het is nog onduidelijk in hoeverre dit faciliterende beleid succesvol is.

Naast deze initiatieven zien we bij het tijk een toenemende belangstelling voor het bredere begrip van sociaal ondernemerschap, ook wel **impact ondernemerschap** genoemd. Zo formuleert het ministerie van EZ het creëren van economische en maatschappelijke impact als een van de onderdelen in een strek ondernemingsklimaat voor de toekomst, als "stip op de horizon".[18] Het begrip krijgt echter nog weinig invulling of instrumentele ondersteuning in beleid.

Op Europees niveau is ook enige dadendrang van de overheid zichtbaar op het brede vlak van sociaal ondernemerschap. In november 2022 nam de Europese Unie de **Corporate Sustainability Reporting Directive** (CSRD) aan. Deze richtlijn verplicht bedrijven vanaf 2024 te rapporteren over de impact van de bedrijfsactiviteiten om mens en milieu. De richtlijn moet leiden tot meer transparantie naar consumenten en klanten over duurzaamheids-inspanningen van bedrijven in brede zin. De CSRD heeft betrekking op een breed begrip van duurzaamheid en bevat toelichtingsvereisten voor een groot aantal Environmental, Social en Governance (ESG) aspecten. De richtlijn wordt stapsgewijs ingevoerd. Vanaf 1 januari aanstaande moeten grote beursgenoteerde bedrijven aan de CSRD voldoen. In 2026 moeten alle beursgenoteerde MKB-ondernemingen rapporteren.[19] De impact van ondernemingen komt door het invoeren van de CSRD meer in het daglicht te staan.

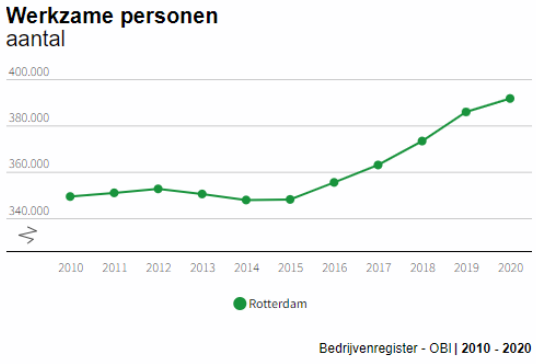
[17] Voor meer informatie over Green Deals zie link
[18] 'Startups en scale ups als motor voor transities en groei' Kamerbrief Ministerie van EZK d.d. 26 mei 2023.
[19] Verordening (EU) 2022/2464, met betrekking tot duurzaamheidsrapportering door ondernemingen, 14 december 2022

5. Sociaal ondernemerschap in Rotterdam

In dit hoofdstuk richten we de blik specifiek op sociaal ondernemerschap in Rotterdam. We beginnen met een schets van het macro-economisch profiel van de agglomeratie Rotterdam en de recente economische ontwikkelingen, als kader en voedingsbodem voor het Rotterdamse sociaal ondernemerschap. Vervolgens geven we een overzicht van het specifieke beleid dat Rotterdam voert om sociaal ondernemerschap te ondersteunen en te bevorderen. Daarna zoomen we in op de Rotterdamse praktijk: we brengen de doelgroep voor het social impact fonds (sociaal ondernemers pur sang én breder mkb) nader in beeld, en richten de blik ook op de inspanningen en resultaten van het SIF-R in de afgelopen drie jaar.

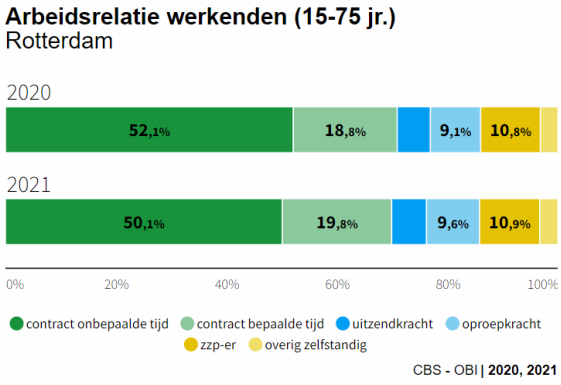
5.1 Macro-economisch profiel Rotterdam

In Rotterdam is de logistieke sector sterk vertegenwoordigd dankzij de aanwezigheid van de Rotterdamse haven dat een mondiaal knooppunt vormt voor transport van goederen. Ten opzichte van het landelijk gemiddelde zijn ook de sectoren zakelijke dienstverlening en publieke diensten sterk vertegenwoordigd inde stad.



Rotterdam telt circa 400.000 arbeidsplaatsen op een bevolking van circa 650.000 inwoners. Vergeleken met de andere grote steden, en vooral Amsterdam en Utrecht, kent Rotterdam relatief een hoog aandeel laag- en middelbaar opgeleiden en een laag aandeel hoog-opgeleiden. De werkloosheid onder jongeren (15 tot 25 jaar) is in Rotterdam hoger dan in andere grote steden.

Ongeveer de helft van de werkende Rotterdammers heeft een contract voor onbepaalde tijd. Een kwart heeft een contract voor bepaalde tijd, oftewel een tijdelijk contract. Eén op de tien is zzp'er. In Amsterdam en Den Haag zijn er relatief meer zzp'ers dan in Rotterdam en Utrecht (resp. 15% en 13%). In Rotterdam is juist het aantal uitzendkrachten relatief hoog.[20]



20 Gemeente Rotterdam – Staat van de stad (2021)

5.2 Economische ontwikkelingen in Rotterdam

De economie van Groot-Rijnmond behoort met een bbp van € 71 miljard en circa 1,5 miljoen inwoners tot de grotere regio's van Nederland.[21] De **Rotterdamse economie zit in de lift**. Ondanks meerdere coronalockdowns groeide de Rotterdamse economie in 2021 gemiddeld met 4,9%, dit groeicijfer ligt beduidend hoger dan het landelijk gemiddelde.[22] Dit cijfer ligt ook in lijn met een langjarige trend waaruit blijkt dat de regionale groeicijfers van Rotterdam in de afgelopen 10 jaar beduidend hoger liggen dan de nationaal gemiddelde jaarlijkse groei van 1,1%.[23] De economische groei lijkt in 2023 af te vlakken, na een stevig herstel van de Rijnmondse economie van ruim 4,4 % in 2022.[24]

De **werkloosheid** daalt al enige tijd in de regio Rotterdam en staat op het laagste niveau in twintig jaar, namelijk 5,7%.[25] Dat is nog steeds wel hoger dan het landelijk gemiddelde (circa 3,7%). Rotterdam had decennialang het hoogste werkloosheids-percentage van Nederland, ook verschilden de werkloosheids-cijfers in de gemeente Rotterdam per wijk in grote mate. Het zijn voornamelijk praktijkgeschoolden die relatief vaker gezien een baan weten te vinden. Rotterdam neemt het aantal mensen dat er woont en ook werkt in verhouding toe als gevolg van de aantrekkelijker wordende stad als plaats om te wonen.



Door een **steeds krappere arbeidsmarkt** schurkt Rotterdam momenteel tegen de grens van het groeivermogen aan. De cijfers wijzen vooral op een sterke groei in de sectoren zakelijke dienstverlening, gezondheidszorg, openbaar bestuur en consumentendiensten. Het vinden van personeel wordt steeds lastiger. Deze ontwikkeling geldt echter niet alleen voor Rotterdam, maar voor de Nederlandse economie in het geheel, waardoor het effect op het regionale vestigingsklimaat relatief beperkt blijft. [26]

Ondernemingsklimaat

De omgeving van een bedrijf (het "ecosysteem") bepaalt in zekere mate het succes van ondernemingen. Regio Groot-Rijnmond heeft niet alleen een universiteit maar ook de tweede stad van Nederland binnen haar regiogrenzen. Je zou daarom verwachten dat het regionale ecosysteem tot de sterkste van het land zou horen, maar cijfers geven een ander beeld. Regio Groot-Rijnmond komt uit op een 16e plek in een jaarlijkse ecosysteem-monitor.

---

21 De regio Groot-Rijnmond omvat 15 gemeenten: Rotterdam, Maassluis, Vlaardingen, Schiedam, Krimpen aan den IJssel, Capelle aan den IJssel, Lansingerland, Nissewaard, Goeree-Overflakkee, Barendrecht, Albrandswaard, Ridderkerk en Voorne aan Zee.
22 CBS - De regionale economie 2021
23 Economische Verkenning Rotterdam 2022: De economie van Rotterdam tijdens en na corona (2022)
24 Gemeente Rotterdam – Begroting 2024, met daarin een toelichting op de voortgang van de Rotterdamse Economie in 2023 – zie ook link
25 CBS "De regionale arbeidsmarkt, 3e kwartaal 2022"
26 Economische Verkenning Rotterdam 2022: De economie van Rotterdam tijdens en na corona (2022)

Groot-Rijnmond scoort goed weliswaar goed op *cultuur* en *vraag*, maar zwak op de aspecten *talent, infrastructuur, financiering, leiderschap, netwerken* en *kennis*.[27]

De relatieve zwakte van het ecosysteem in Groot-Rijnmond is onder meer zichtbaar in het aantal startups. Met 9,1 startups per 100.000 inwoners presteert de stad Rotterdam in 2021 een stuk slechter dan Delft (22,5), Amsterdam (38,8) en Utrecht (16,4). Maar als we kijken naar het aantal snelgroeiende bedrijven, een indicator voor productief ondernemerschap, doet Rotterdam het juist relatief goed. Dit blijkt bijvoorbeeld ook uit de lijst met 'gazellen' (snelgroeiende bedrijven) dat het Financieel Dagblad jaarlijks samenstelt.[28] Al jarenlang scoort Rotterdam daarop hoog.

5.3 Gemeentelijk beleid sociaal ondernemerschap

In beleidsdocumenten en plannen van de gemeente Rotterdam, zoals het Rotterdams Weerwoord, 'Uit de Knoop', Gezond010 en Veilig@Rotterdam zijn doelen en indicatoren opgesteld die een relatie hebben met de SDG's die wij in paragraaf 4.2 beschreven. Ook bedrijven en organisaties in Rotterdam waaronder de Erasmus Universiteit, Hogeschool Rotterdam, Havenbedrijf Rotterdam, Unilever en Verstegen Spices hebben de SDG's doorgevoerd in hun plannen en bedrijfsvoering. Maatschappelijke uitdagingen op het gebied van werken, wonen, energie en klimaat en bijvoorbeeld welzijn leggen een hoge druk op het realiseren van de ambities van de gemeente. De SDG's kunnen dienen als stip op de horizon voor alle partijen, in Rotterdam maar ook regionaal en (inter)nationaal. SDG's bieden een gedeelde taal en helpen de krachten van partijen te bundelen.[29]

In navolging van vele steden wereldwijd verschijnt eind 2023 een Rotterdamse **'Voluntary Local Review' (VLR)**: een overzicht dat laat zien hoe Rotterdam ervoor staat op elk van de zeventien SDG's, wat de aanpak is om de situatie verder te verbeteren en welke inspirerende praktijkvoorbeelden van werken met SDG's er in de stad te vinden zijn. Met de nadrukkelijke uitnodiging aan bedrijven en organisaties in de stad om hier samen mee aan de slag te gaan.

Ook in de **Staat van de Stad**, een onderzoek dat elke 2 jaar wordt uitgevoerd, legt gemeente Rotterdam een link naar de SDG's en het brede welvaartsbegrip. Daarmee brengt de gemeente niet alleen de welvaart van de stad in kaart, maar ook het welzijn, alles wat mensen van waarde vinden. En dat niet alleen nu en hier, maar ook 'elders' en 'later'.[30]

---

27 Entrepreneurial Ecosystem Index 2022 (2022)
28 Financieel Dagblad "Dit zijn de snelst groeiende bedrijven van 2022" (publicatie 22 november 2022)
29 Zie ook de voorjaarsnota 2023 van de gemeente Rotterdam, in het bijzonder de paragraaf over SDG's: www.watdoetdegemeente.rotterdam.nl/apps/voorjaarsnota2023/paragrafen/sustainable-goals/
30 https://onderzoek010.nl/news/Staat-van-de-Stad-2021/305

Een scherpe, actuele onderlegger voor sociaal ondernemerschap in de gemeente Rotterdam ontbreekt echter nog. Het rapport "Naar een sterk sociaal Ondernemersklimaat in Rotterdam, Actieplan sociaal ondernemen 2017 – 2018" bevat een analyse, omschrijving en ambities rond sociaal ondernemerschap, maar dit rapport is alweer 6,5 jaar oud. Het actieplan uit 2017 bevatte vier hoofdthema's: (1) verbetering van de dienstverlening, (2) impact en financiering, (3) platform bieden en promoten waar het kan, en (4) partnerschappen aangaan.

In 2018 werd **Voor Goed** opgericht, een aanjaagorganisatie van en voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam. Deze organisatie brengt Rotterdamse sociaal ondernemers, corporates, fondsen en gemeentelijke spelers samen om nieuwe verbindingen te maken en te werken aan nieuwe oplossingen voor de maatschappelijke vraagstukken die spelen in de stad. Voor Goed bundelt en ontwikkelt kennis, organiseert evenementen en workshops en helpt initiatiefnemers met concrete plannen. Voor SIF-R vervult Voor Goed een belangrijke rol in de ondersteuning bij de ontwikkelfase van nieuwe initiatieven.

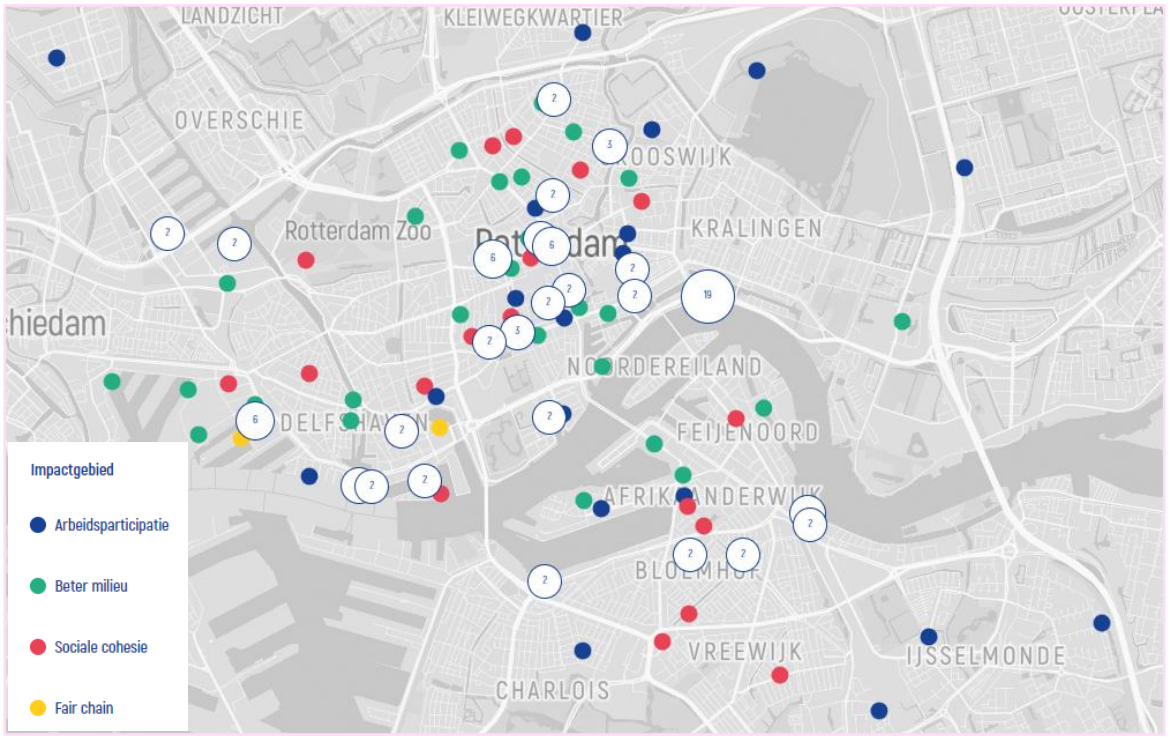
Tot slot neemt de gemeente Rotterdam als aanjager van sociaal ondernemerschap soms een vorm van **social return verplichting** op bij inkoop- en aanbestedingstrajecten. Een opdrachtnemer van de gemeente kan een inkoopopdracht plaatsen bij een sociaal ondernemer voor het invullen van de social return-verplichting. Dit betreft de specifieke sociale ondernemingen die wij in paragraaf 4.1 hebben omschreven en die zich aantoonbaar en stevig moet inzetten om afstanden op de arbeidsmarkt te verkleinen.[31]

5.4 Rotterdamse sociale ondernemers in de praktijk

Sociale ondernemingen pur sang

Sociaal ondernemers in Rotterdam zijn in de praktijk te vinden alle wijken van de stad. Ze werken aan verschillende maatschappelijke opgaven en verschillen onderling vaak sterk van elkaar. Op initiatief van Voor Goed Agency is er een interactieve (online) overzichtskaart ontwikkeld. Via deze kaart zijn 169 sociale ondernemingen vinden waarvan duidelijk is dat ze bijdragen aan één of meerdere van de impactgebieden. Daarnaast is het mogelijk ondernemingen te filteren op basis van sector, product en vestigingslocatie.

[31] Werkgevers Servicepunt Rijnmond – Social Return: de spelregels (2020) - link



Afbeelding: maatschappelijke stadskaart van Rotterdam op impactondernemingen010.nl

De overzichtskaart laat zien hoe de sociale ondernemingen zijn **verspreid over de stad**. Het toont daarmee ook een aantal clusters van sociale ondernemingen, zoals bijvoorbeeld te zien is rondom Blue City dat is gevestigd in een voormalig tropisch zwemparadijs aan de Maasboulevard.



Als we kijken naar de **impact** die sociale ondernemingen maken, kunnen we een aantal impactgebieden onderscheiden. Uit onderzoek blijkt dat sociale ondernemingen zich het vaakst richten op het verhogen van de arbeidsparticipatie van kwetsbare groepen (31%), zoals migranten of mensen met een arbeidsbeperking. Het gaat dan vaak om het stimuleren van werk voor eenoudergezinnen. Het impactgebied dat als tweede wordt genoemd, is bijdragen aan circulaire en duurzame productie.[32]

Uit de profielen van sociale ondernemingen in Rotterdam leiden wij af dat deze voornamelijk willen bijdragen aan het verhogen van de **arbeidsparticipatie** en aan een **beter milieu**. De meeste ondernemingen houden zich bezig met detailhandel en horeca en voeding.

[32] Social Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2021 (2022)

Impactgebied	#	%
Arbeidsparticipatie	81	39 %
Beter milieu	77	37 %
Sociale cohesie	38	18 %
Fair chain	12	6 %
	188	100 %

Sector	#	%
Detailhandel	54	29 %
Horeca en voeding	46	24 %
Maatschappelijke dienstverlening	26	14 %
Zakelijke dienstverlening	24	13 %
Vrije tijd	16	9 %
Logistiek en bouw	10	5 %
Facilitaire dienstverlening	9	5 %
Techniek	3	2 %
	208	100 %

Tabel: Impact van sociale ondernemingen in Rotterdam gecategoriseerd per thema en sector

De bovenstaande cijfers vertellen nog niet het hele verhaal. Voor Goed Agency merkt bijvoorbeeld op dat de interactieve kaart niet volledig dekkend is. Enkele wijken vertonen nog witte vlekken, terwijl sterke vermoedens bestaan dat daar weldegelijk sociale ondernemingen actief zijn, zoals bijvoorbeeld rondom de Erasmus Universiteit. Een aantal ondernemingen wordt in omvang en thematiek niet direct herkend als sociale ondernemingen, zoals kleine ondernemingen die onder de radar blijven of ook innovatieve techbedrijven.

Een voorbeeld is Hardt Hyperloop dat in Rotterdam is gevestigd. Deze ondernemingen werkt aan technologie die in potentie een enorme CO2-reductie kan opleveren door een duurzaam alternatief te bieden voor lange reisbewegingen met een vliegtuig of vervoer over de weg. Duurzaam en snel transport voor iedereen - is het missie statement. Dit soort bedrijven blijven in deze inventarisaties buiten beeld, terwijl er argumenten bestaan om bij dergelijke organisaties te spreken over sociaal ondernemerschap; een sterke gerichtheid op creëren van maatschappelijke waarde.

5.5 Ervaringen en resultaten SIF-R 2020 – 2023

In 2019 is SIF-R opgericht als publiek investeringsfonds. SIF-R investeert in ondernemingen die aantoonbaar maatschappelijke impact (willen) realiseren. Daarmee bieden de ervaringen van het SIF-R een waardevolle achtergrond voor nut en noodzaak van een nieuwe impuls voor sociaal ondernemerschap. Bij SIF-R gaat investeren gepaard met een bredere blik gericht op waarde en niet puur op financieel rendement. Door te investeren in sociaal ondernemerschap en vernieuwende vormen van samenwerkingen met o.a. de gemeente, levert SIF-R een bijdrage aan het oplossen van maatschappelijk uitdagingen.



Rotterdam is **een stad in ontwikkeling**, maar kent evengoed maatschappelijke uitdagingen: hoge werkloosheid, grote schuldenproblematiek, kansenongelijkheid, sociale uitsluiting, huisvestingsproblemen, en meer. In 2014 nam een Rotterdamse wethouder initiatief door het uitnodigen van private partijen voor een gesprek over maatschappelijke uitdagingen in de stad. De gemeente kan problemen in de stad niet alleen oplossen, meer samenwerking is nodig met ondernemingen en maatschappelijke organisaties in de stad. Aan diverse dialoogtafels is antwoord gezocht op de vraag 'hoe kunnen we samen het tij keren?'. Hieruit is de Rotterdamse Impact Coalitie voortgekomen. Dit heeft geleid tot het oprichten van Voor Goed Agency (aanjaag-organisatie), THRIVE Rotterdam (denk- en doetank) én SIF-R.

De oprichting vond plaats vlak voor het uitbreken van de coronapandemie. De strenge coronamaatregelen hadden een impact op de eerste 2,5 jaar van SIF-R (periode maart 2020 – september 2022). Samenkomen was lastig, veel plannen werden uitgesteld. Vanaf 1 januari 2024 gaat de organisatie verder onder de naam SIF-Rotterdam.

Place-Based impactinvesteren

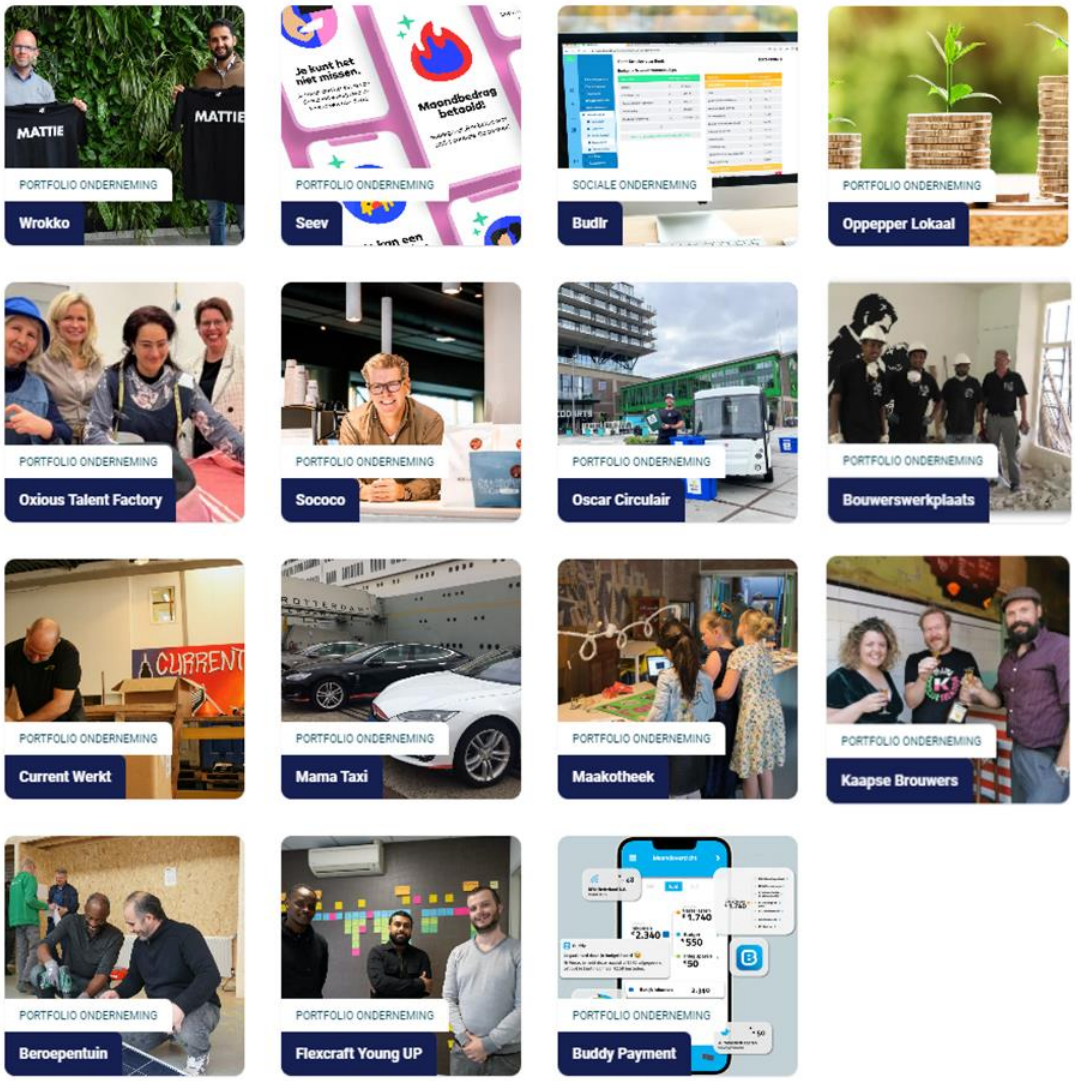
Kern van SIF-Rotterdam is **Place-Based Impact Investeren**. In de praktijk betekent dat het werken vanuit de lokale netwerken en met lokale partijen. Dus met een nadruk op 'van en voor de buurt'. Je ziet ook in de praktijk dat de doelondernemingen zich nadrukkelijk verbinden met hun directe omgeving. Juist op die manier kan je vraag en aanbod in de markt goed afstemmen. SIF-R zet verschillende financieringsinstrumenten in, zoals lening en bijvoorbeeld aandelen.[33] In de basis financiert SIF-R drie type ondernemingen:

1. Bestaande en nieuwe sociale ondernemingen in Rotterdam
2. Succesvolle sociale ondernemingen die zich in Rotterdam willen vestigen
3. Bestaand bedrijfsleven in de regio dat meer sociaal wil ondernemen

SIF-R richt zich in de praktijk vooral op de **sociale agenda van Rotterdam**, met thema's als het bestrijden van werkloosheid, schuldenproblematiek, kansenongelijkheid en sociale uitsluiting. Meer dan 70% van de leads zijn 'werk-gerelateerd'. Voor 'duurzame' ondernemingen zijn ook veel andere financieringsinstrumenten beschikbaar, inclusief subsidies en financiering van marktpartijen. Dergelijke duurzame projecten zijn ook vaak beter op te schalen en hebben een robuuster rendement (bijvoorbeeld door energiebesparing of besparing van grond-stoffen). SIF-R wil voorkomen dat het beeld ontstaat dat zij zich alleen op startende ondernemers richten. SIF-R financiert zelfs liever sociale bedrijven die al enige tijd bestaan en ervaring hebben opgebouwd. Echt startende ondernemers krijgen vaak eerst wat project-

[33] Zie ook: https://www.voorgoedagency.nl/kennisbank/financieringsvormen/

financiering en subsidie. Pas wanneer een onderneming een veelbelovend businessmodel ontwikkelt en perspectief op het realiseren van verdienvermogen, komt het in aanmerking voor financiering via SIF-R.

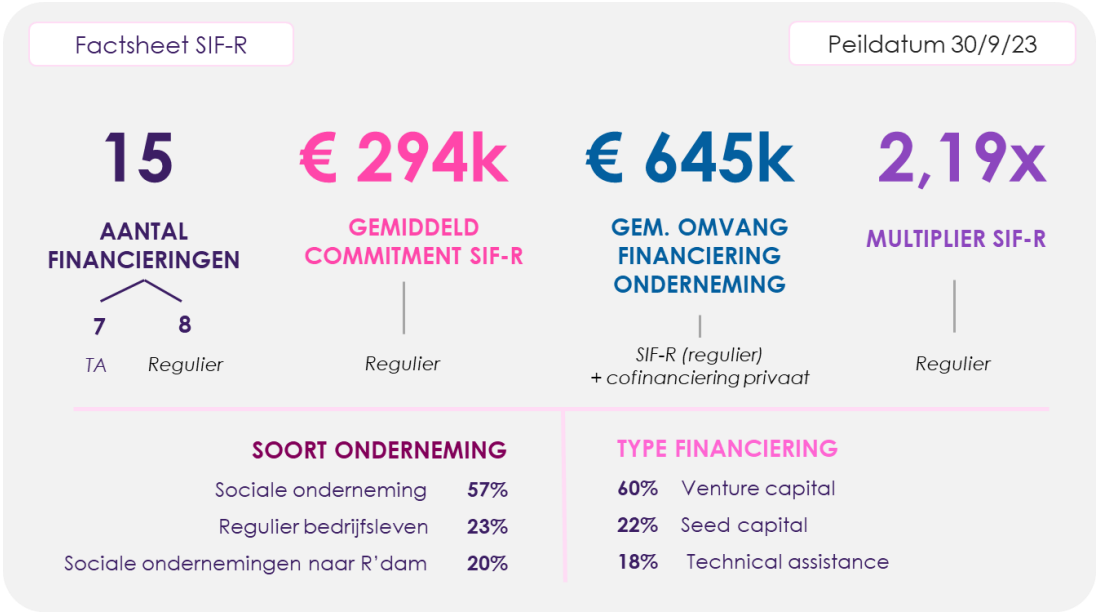


Afbeelding: Portfolioverzicht van financieringen door SIF-R

Investeringen van SIF-R

Sinds de oprichting is SIF-R in totaal 15 investeringen aangegaan. De belangrijkste financiering-kengetallen geven we hieronder weer.[34] Bij het doornemen van de kengetallen is het belangrijk een onderscheid te maken tussen *reguliere investeringen* en *'technical assistance' (TA)*.

[34] De cijfers zijn afkomstig van SIF-R. Meer kencijfers en informatie over de voortgang van SIF-R is te vinden in kwartaalrapportages die toegankelijk zijn via de website van SIF-R. Omwille van de leesbaarheid zijn de kengetallen afgerond.



Afbeelding: Factsheet Investeringen SIF-R

Een **reguliere investering** betreft een fondsinvestering die gericht op het versterken van de kapitaalpositie van ondernemingen zodat zij een volgende stap kunnen zetten. SIF-R heeft 8 van reguliere investeringen gedaan met een gemiddeld commitment van € 294.000 per investering. Bij ruim de helft van de aangegane financieringen gaat het om durfkapitaal (venture capital) dat doorgaans is gericht op het realiseren van groeiambities van ondernemingen. Deze ondernemingen zijn vaak al wat verder in hun ontwikkeling. Circa een kwart betreft seed-capital, waarbij SIF-R zich richt op het financieren van de eerste bedrijfsactiviteiten van een veelbelovende onderneming.

Bij de meeste commitment is SIF-R betrokken als cofinancier, waarbij een deel van de totale financiering wordt gedekt door SIF-R en een ander deel door private investeerders. Denk hierbij aan partijen als zoals Start Foundation, Stichting Doen en de Shaping Impact Group. De gemiddelde omvang van een financiering waar SIF-R aan meedoet bedraagt € 645.000. SIF-R zit er gemiddeld gezien in voor ca. € 294.000 in een financiering en private investeerders voor € 351.000. Een multiplier-berekening geeft de verhouding tussen de investeringen van SIF-R en private co-investeerders helder weer en het toont daarmee de **hefboomwerking** van het fonds. De multiplier van het SIF-R portfolio is momenteel 2,19. Dat betekent dat de inzet van 1 euro uit het SIF-R gemiddeld 1,19 euro private cofinanciering genereert, wat in totaal 2,19 euro aan vreemd vermogen voor de onderneming oplevert. Cofinanciers nemen gemiddeld gezien dus een groter deel van een gedeelde financiering voor hun rekening dan SIF-R. In 2021 was de multiplier nog 1,7.[35]

[35] Multiplier-berekening van SIF-R investeringen uit het kapitaalmarktonderzoek naar sociaal ondernemerschap in Rotterdam dat is uitgevoerd door Lysias Advies in 2021.

Onder de noemer **'technical assistance'** (TA) zet SIF-R in op het (intensief) begeleiden van ondernemers. SIF-R wil "businesspartner" zijn van ondernemingen en verschaft geen goed-kope leningen'. SIF-R vraagt weliswaar een lagere rente dan bancaire leningen, is ook bereid meer risico's te nemen, maar maakt tegelijkertijd ook kosten voor het begeleiden van ondernemers waardoor het renteverschil niet groot is.

SIF-R merkt op dat impactondernemingen meestal veel baat hebben bij begeleiding, omdat ze anders dan tech-startups, meer tijd nodig hebben om marktrijp te worden. De begeleiding is gericht op het vinden van passende financiering en de ontwikkeling daarnaartoe. SIF-R ziet dat grote fondsen (Stichting Doen, Start foundation, Rabo Foundation, etc.) nauwelijks begeleiding bieden, waardoor naast een financieringsgat ook een zeker 'begeleidingsgat' bestaat voor impactondernemingen. SIFR dekt het begeleidingsgat lokaal af in Rotterdam.

Technical assistance hoeft niet altijd te resulteren in financiering via SIF-R. Uiteindelijk kan financiering ook via een ander fonds worden aangetrokken afhankelijk van wat passend is en in het belang van een impactonderneming. In totaal zijn 7 financieringen opgenomen als TA-investering met een gemiddelde waarde van € 49.000 per TA-traject.

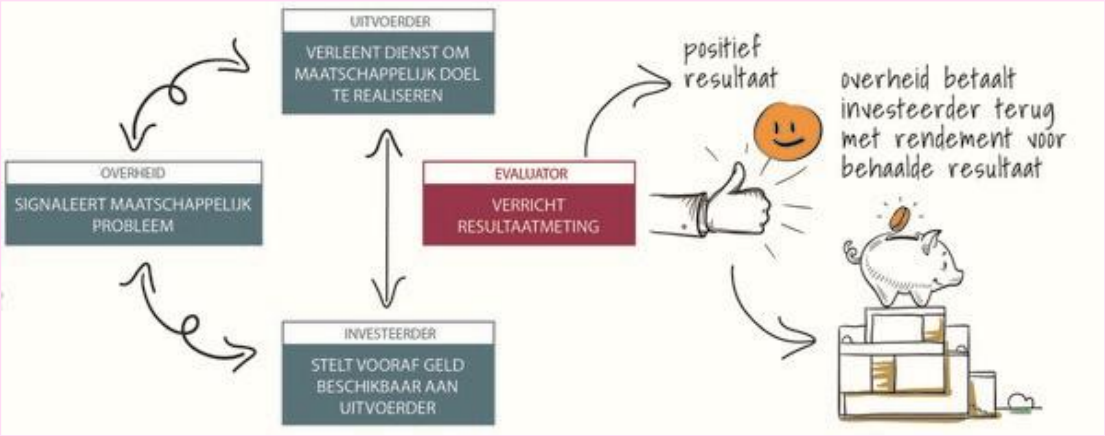
Resultaatfinanciering en Social Impact Bonds

SIF-R werkt onder meer met resultaatfinanciering via **presentatiecontracten**. Ondernemers leggen in dat geval een aantal duidelijke afspraken met (publieke) opdrachtgevers vast in een prestatiecontract. Achteraf wordt betaald voor behaalde resultaten. Als een sociale onderneming er bijvoorbeeld in slaagt een vastgesteld aantal gezinnen uit de schulden te helpen, krijgen zij daarvoor uitbetaald. Voor sociale ondernemers is dit vaak een mooie uitkomst, want ze krijgen een vaste en betrouwbare vergoeding voor sociale activiteiten, waarvoor eerder geen of onvoldoende financiële waardering was. Tegelijkertijd beperken publieke organisaties hun financiele risico's en hebben meer speelruimte voor het maken van afspraken van sociale ondernemingen. De focus verschuift van financieren van beloofde inspanning naar het financieren van gerealiseerde sociaal-maatschappelijke impact.

In de praktijk gaat het om een vereenvoudigde vorm van een **Social Impact Bond** (SIB). Over SIB's wordt nu al jaren gesproken en is er ook al veel geëxperimenteerd. In de praktijk blijkt de opzet van SIB's complex, het levert vaak een hoop gedoe op met aanbestedingen, binnen de contracten zijn de risico's vaak onjuist en oneerlijk verdeeld, het levert allemaal ingewikkelde en dikke contracten op.

SIB's hebben vaak een *complexe driehoeksrelatie*, met afspraken tussen geldverstrekker (vaak gemeente), uitvoerder (de sociale onderneming) en een investeerder (fonds). Op papier levert dat een interessant model op, met slimme prikkels op de juiste plaats. Maar de praktijk is een stuk weerbarstiger: na aanbesteding leveren SIB's complexe en exclusieve

deals op, die zich matig laten aanpassen aan de actualiteit. De aanloop is allemaal veel ingewikkelder en duurt ook langer (mede vanwege aanbesteden), en het levert allemaal indirecte perverse prikkels op. Het fondsmanagement van SIF-R geeft aan dat SIB's achter de tekentafel mooi zijn bedacht, maar in praktijk niet tot nauwelijks werken.



Bron: www.financiereninnetwerken.nl/financieringsinstrumenten/social-impact-bond

Prestatiecontracten kunnen opgesteld worden binnen de kaders van lopende beleids-instrumenten en subsidieregelingen. Dit soort afspraken hebben een *bilateraal* karakter, kunnen sneller gesloten worden (geen aanbesteding), met meer maatwerk (doelgericht op de onderneming) en met een flexibeler opzet (vaker actualiseren en optimaliseren, hetgeen binnen aanbestedingskaders niet mogelijk is).

Niet op alle uitdagingen een antwoord

SIF-R doet voortdurend onderzoek. Hieruit komt onder meer naar voren dat sociaal onder-nemerschap in Rotterdam niet altijd een antwoord heeft op stedelijke opgaven. SIF-R ziet weinig projecten voorbijkomen die zich concentreren op **(kwetsbare) eenoudergezinnen**, veelal gaat dat alleenstaande moeders die wel willen werken, maar moeite hebben om dat te organiseren. Het gaat echter om een grote doelgroep en op dit thema is veel te bereiken. De schaal van maatschappelijke opgaven en de van de betrokken doelgroep, hoeft niet bepalend te zijn voor het sociaal ondernemerschap dat zichtbaar is op dergelijke thema's.

Relatie SIF-R en de gemeente Rotterdam

De inzet van - en de samenwerking met - de gemeente Rotterdam is vaak **cruciaal** voor SIF-R en het lokale klimaat voor sociaal ondernemen. Soms is de gemeente ook wel een olifant in de kamer: een gecompliceerde uitdaging die duidelijk bekend is bij alle betrokken personen, maar die wordt genegeerd of onvoldoende ter discussie wordt gesteld. Complexiteit wordt soms veroorzaakt omdat communicatie te persoonlijk is, te ingewikkeld, of politiek gevoelig. Allemaal heel menselijk, maar weinig zakelijk.

Het SIF-R fondsmanagement onderscheidt 4 succesfactoren in de relatie naar de gemeente:

1. De gemeente is sociaal ondernemerschap intern actief en beter gaan organiseren. Het fondsmanagement heeft **één duidelijke ingang** bij de gemeente (directeur Werk). Dat werkt fijn en voorkomt verkokering en kastje naar de muur.
2. De gemeente Rotterdam is de eerste die de toegevoegde waarde zag van impact-ondernemingen voor de stad. De gemeente is zelf **aanjager** van dat proces en de ontwikkelingen.
3. SIF-R is als fonds op afstand georganiseerd van de gemeente, waarmee het fondsmanagement een mate van vrijheid heeft en zich daarmee gemakkelijker kan focussen op **ondernemerskracht** (en keuzes).
4. De gemeente vervult een **bruggenbouwerfunctie**. Dankzij het vormen van een actief netwerk, zijn betrokkenen in staat snel relevante en resultaatgerichte verbindingen te leggen.

Het fondsmanagement van SIF-R en de gemeente zelf ervaart de kracht dat SIF-R een **zakelijke afweging** kan maken welke sociale ondernemer wel of niet een financiering krijgt. Zo'n zakelijke afweging heeft met een groot aantal aspecten te maken (zakelijk talent en ondernemerschap, cofinanciering, locatie, markt, etc.) dat zijn aspecten die je in een publiekrechtelijke relatie veel lastiger kan inregelen. Daar heb je echt de kracht van (zorgvuldige) privaatrechtelijke afweging nodig. En niet alleen de kracht, soms ook het harde zakelijke ingrijpen. Voorbeelden van elders, bijvoorbeeld de financiering van de Energy Academy in Den Haag, laten zien dat hard en tijdig ingrijpen vanuit het publieke domein soms ingewikkelder is dan vanuit het private domein.

Financieringsmarkt en positionering SIFR

Als een fonds zowel ondernemers begeleidt als financiert, ontstaat er een zeker gevaar van **functiemenging.** Een fondsmanager die moet oordelen over een financiering, waarbij hij of zij zelf heeft meegedacht en soms heeft meegeschreven aan de businesscase, kan in de val trappen van "slager keurt eigen vlees". Dat beseft SIF-R zich terdege en daarvoor heeft SIF-R interne werkafspraken gemaakt (over het scheiden van rollen). Functiescheiding is belangrijk, maar het is ook belangrijk om de lijnen kort te houden en vanuit de ondersteuningsrol goed de positie van de financier te kennen.

De Nederlandse **regionale ontwikkelingsmaatschappijen** (ROM's) gaan sociale impact-bedrijven vaak wat uit de weg. Dat komt aan de ene kant omdat ROM's zich doorgaans meer richten op bedrijven met hoogwaardige technologische innovaties. Maar ook omdat sociale ondernemingen vaak maar weinig profiel hebben dat er een hele forse groeispurt aan zit te komen of dat ze potentiële "unicorns" zijn (zoals ASML, Google of Facebook). De

Regionale Ontwikkelings Maatschappijen

ROM's richten zich op de meer traditionele, innovatie-gedreven groeimarkten van startups en techbedrijven. Ook daar zit marktfalen in de financieringsmarkt, maar dat is een ander marktfalen dan de financiering van sociale ondernemingen.

Het traditionele risicokapitaal-speelveld van de ROM's, zoals in Zuid-Holland InnovationQuarter, is ook heel anders. Van de 100 startups valt al snel 80% af na eerste selectie, de ROM bekijkt maar 20% in meer detail. Vervolgens overweegt de ROM financiering bij 5% en gaat de ROM uiteindelijk 1% van de doelgroep (innovatieve startups en scale ups) financieren, meestal met aandelen (equity) of converteerbare leningen. Daarvan "mislukt" er dan nog een deel, maar een handvol leveren echt groot financieel resultaat op. Die succesvolle bedrijven kunnen vervolgens (met een relatief hoge opbrengst) het rendement van het fonds bepalen (en de verliezen van de mislukte investeringen compenseren). Bij impact investeren is dat **proces heel anders**. Daar wil een fonds met een relatief beperkte groep sociale ondernemingen het liefst zo veel mogelijk partijen financieren. De primaire focus is maatschappelijke impact, niet de groei (sec) van de onderneming. Liever een groot aantal bedrijven dat zich redt en maar stapsgewijs groeit, dan veel mislukkingen en een paar voltreffers.

Begeleiding van sociale ondernemers

SIF-R wil sociale ondernemingen die op het vizier komen of al in portefeuille zitten zo veel mogelijk opkweken en verbinden met andere partijen. Grote fondsen zoals Stichting Doen, Start Foundation en bijvoorbeeld de Shaping Impact Group, bieden nauwelijks tot geen individuele begeleiding, dat zijn vooral financieringsloketten. Er is voor sociale ondernemingen in Nederland (in het algemeen) sprake van een zeker **gat in de begeleiding**. De organisatie Voor Goed is juist heel actief in het aanjagen, identificeren en verbinden van nieuwe initiatieven uit vele perspectieven, terwijl SIF-R zelf zich vooral richt op ondersteuning om de financiering rond te krijgen. SIF-R werkt daarbij vaak samen met lokale en nationale fondsen, waarbij SIFR ook zorgt voor place-based begeleiding als businesspartner van de ondernemer en die fondsen wat meer op afstand blijven.

We zien dus een **duidelijk verschil** in het aspect functiemenging: private fondsen, ROM's en business angels hebben vaak wat meer afstand tot de ondernemer als financier en beoordelen en bewaken een businesscase als investeerder (met name gefocust op rendementsverwachtingen). SIF-R zit veel dichter op de ondernemer en ondersteunt meer door telkens verbinding met lokale partijen te leggen en door echt naast de ondernemer te gaan staan. In de besluitvorming van SIF-R is dit zorgvuldig ingeregeld, het investeringscomité van SIF-R bestaat uit andere mensen dan die de ondersteuning verzorgen. Anders krijg je weer die "slager-keurt-eigen-vlees"-beoordelingen.

Trendontwikkelingen in Rotterdam

Nu de rente op de financieringsmarkt sinds eind 2022 stevig is gestegen, ziet SIF-R een **aanzienlijke run op dit Rotterdamse fonds**. Marktpartijen verwachten "goedkoop geld", maar dit middel is niet het leidmotief voor SIF-R. Op fondsniveau streeft SIF-R naar een rendementsdoel van 2%. SIF-R stapt ook vaak in via aandelen, maar stuurt dan niet primair op economische groei (en een hoogrenderende exit). Natuurlijk moet elke investering (in aandelen) ook een goede exit-strategie bevatten en kijkt SIF-R ook naar het exit-potentieel. Maar zo'n investering vindt plaats onder heel andere afweging dan een ROM, SIF-R kijkt veel meer uit oogpunt van bereikt maatschappelijk resultaat en de duurzaamheid daarvan.



Het fondsmanagement van SIF-R en andere betrokkenen verwachten dat de markt van sociaal ondernemen de **komende jaren groter** gaat worden. Ze zien ruimte voor groei in Rotterdam, zeker nu er succesvolle voorbeelden zijn. Men ziet ook een trendontwikkeling dat steeds meer reguliere ondernemers op zoek zijn naar SI-kapitaal. Dat kan ook goed en vergt soms ook maatwerk. Een familiebedrijf wil bijvoorbeeld doorgaans niet meewerken aan equity oplossingen, daarvoor moet je vaak weer leningen inzetten. Ook geografisch liggen er groeikansen, er lopen bijvoorbeeld serieuze gesprekken met de gemeente Den Haag en het is logisch daarna een vervolgstap te maken naar Amsterdam en Utrecht. In Haarlem is ook geprobeerd een Social Impact Fonds te lanceren, maar daar bleek de schaalgrootte (potentiële markt) te klein. Daar wordt nu gekeken of er een SIF op het niveau van de arbeidsmarktregio gelanceerd kan worden (maar dan heb je wel te maken met een complexe samenwerking van een groot aantal gemeenten).

SIF-R denkt nu strategisch na over een soort **holding model**, met daaronder verschillende place-based fondsen en met een soort feeder-fund daarboven. Zodat financiers (privaat of bijvoorbeeld de rijksoverheid) op holding niveau een breder doel kunnen pakken en kunnen profiteren van schaalgrootte en risicospreiding door de inzet van meerdere gebieden. En waarbij decentrale overheden hun eigen lokale fonds kunnen financieren.

6. Marktfalen in beeld

In het vorige hoofdstuk hebben we een momentopname gemaakt van de situatie in Rotterdam tot op heden. We hebben teruggegrepen op het eerdere kapitaalmarkt-onderzoek en geschetst hoe de gemeente daar op heeft ingespeeld en daaraan heeft bijgedragen op basis van de eerste tranche.

Nu gaan we vooruitkijken. Welke financieringsbehoefte voor sociaal ondernemerschap zien we voor de komende vijf jaar? In hoeverre kunnen we verwachten dat de markt daarin kan voorzien? Is er sprake van marktfalen en hoe groot is dat dan?

6.1 Vraag naar financiering voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam

Wij brengen de vraag naar financiering in beeld voor sociaal maatschappelijke investeringen bij achtereenvolgens de sociale ondernemingen pur sang en het bredere Rotterdamse mkb.

De financieringsvraag van sociaal ondernemingen

Rotterdam heeft (samen met Den Haag) 27 specifieke ondernemingen formeel aangemerkt als **geregistreerde sociaal ondernemers pur sang.** De criteria die daarvoor gelden hebben wij in paragraaf 5.2 toegelicht. Tien van deze sociale ondernemingen beschikken over een vestiging in Rotterdam. In breder verband heeft Rotterdam veel meer sociaal onder-nemingen concreet in het vizier, optellend tot in totaal 169 sociale ondernemingen.[36] Uit interviews en eerder onderzoek maken we op dat er ook nog een aantal potentiële sociale ondernemingen actief zijn die onder de radar zijn gebleven.

In totaal schatten we het aantal sociale ondernemingen pur sang in Rotterdam in op zo'n 250. Uit casuïstiek weten we ook dat de sociale ondernemingen in beginsel een sluitend verdienmodel hebben, maar vaak moeite hebben om op te schalen, vooral als zij daartoe moeten investeren in bijvoorbeeld machines, inrichting van werkplaatsen, huisvesting en automatisering. Niet elke sociaal ondernemer is nu in de fase van opschalen, en ook de bereidheid van hún kant om dat met vreemd vermogen te financieren is niet overal even groot.

Wij schatten in dat de opschalingsvraag voor de komende 5 jaar concreet speelt of gaat spelen bij 20% tot 40% van deze groep, waarbij het gaat over een financieringsbehoefte van zo'n € 50.000 tot € 200.000, met een gemiddelde van zo'n € 100.000. Bij 250 sociale ondernemingen pur sang komt de bandbreedte van de totale financieringsbehoefte voor dit segment uit op zo'n **€ 5 mln. tot € 10 mln**.

[36] Volgens de maatschappelijke stadskaart van Rotterdam, beschikbaar via impactondernemen010.nl

De sociaal-maatschappelijke financieringsvraag bij het mkb

Voor het kwantificeren van de vraag naar financiering voor sociaal-maatschappelijke investeringen bij het reguliere mkb in Rotterdam kijken we in eerste aanleg naar het aantal mkb-bedrijven in het micro- tot en met middenbedrijf dat in Rotterdam actief is. Dit ramen wij op 8% van het aantal mkb-bedrijven van deze omvang dat in geheel Nederland actief is.[37] Dat betreft dus 8% van 302.000 mkb-bedrijven[38], oftewel 24.160 mkb-bedrijven in Rotterdam.



We weten op basis van nationaal uitgevoerd onderzoek dat circa 15% daarvan grote moeite heeft om aan financiering te komen. Dat betreft dus dat er in Rotterdam 3.624 mkb-ers zijn met een moeizame toegang tot financiering. Van de overige 85% schatten wij in dat nog eenzelfde aantal bedrijven bij de bank alleen financiering voor de primaire bedrijfsvoering los kunnen krijgen. Op basis daarvan schatten wij in dat zo'n 7.248 mkb-bedrijven (dus 30% van het Rotterdamse mkb) te maken heeft met een beperkte toegang tot financiering.[39]

Als we veronderstellen dat 20% van deze 7.248 mkb-ers in beginsel geïnteresseerd is serieus na te denken over de sociaal-maatschappelijke impact die zijn bedrijfsvoering heeft, en zo'n 5 tot 10% bereid is om daar in de komende 5 jaar ook daadwerkelijk in te investeren, betekent dit dat tussen 362 tot 725 mkb-bedrijven gezien kan worden als de 'potentiële' markt. Wij schatten in dat de investeringsbehoefte per onderneming voor het doen van specifieke sociaal maatschappelijke investeringen zal liggen tussen de € 50.000 en € 200.000, met een gemiddelde van € 100.000.

Op grond van deze uitgangspunten schatten we dat onvervulde potentiële financierings-behoefte in dit segment ligt tussen de **€ 36,2 mln. en € 72,5 mln**. Dat getal is een indicatie voor de financieringskloof tussen vraag en aanbod voor sociaal-maatschappelijke investeringen bij het gangbare mkb, waarin we vraag én aanbod simultaan hebben gecalculeerd.

6.2 Het aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam

In hoeverre voorziet de kapitaalmarkt (commercieel of filantropisch) in de behoefte aan financiering voor sociaal ondernemerschap in Rotterdam? Deze vraag is **lastig op regionale schaal te beantwoorden of te kwantificeren**, omdat de financiële markt niet regionaal georganiseerd is, maar nationaal en zelfs mondiaal. Geldstromen bewegen zich vrijelijk over

[37] CBS - Regionale economische groei (2020)
[38] CBS – Financieringsmonitor 2022 (2023)
[39] Ook het 'Jaarbericht Staat van het mkb 2022' gaat in op dit thema, in de bredere context van verduurzaming. Daar wordt geconcludeerd dat 70% van de mkb-ondernemers belemmeringen ondervindt bij verduurzaming, waarbij meer dan 10% 'een tekort aan financiële middelen' als belangrijke oorzaak noemt, en zo'n 25% 'afhankelijkheid van derden' noemt als een belemmering om verduurzaming vorm te kunnen geven.

de (westerse) wereld, zeker binnen Europa. De potentiële funding achter financiers op lokaal niveau is daardoor in beginsel vrijwel onbeperkt, zeker in relatie tot de vraag die wij in de vorige paragraaf hebben gekwantificeerd. Toch kunnen we kwalitatief wel een beeld schetsen van het beschikbare aanbod, omdat kredietbeslissingen voor individuele ondernemingen uiteindelijk op individuele basis genomen worden. Daarbij komen we vaak terecht bij beslissingen van regionale accountmanagers of kredietadviseurs van financiers zoals banken en (private) fondsen.

Hierna bespreken wij eerst de perspectieven voor het aanbod van financiering voor impactinvestment bij het reguliere mkb, en verbijzonderen dat daarna voor het aanbod van financiering voor de sociale ondernemingen pur sang. Gezamenlijk geeft dat een beeld van het financieringsaanbod voor het sociaal ondernemerschap in brede zin.

Financieringsaanbod voor het mkb

Voor de meeste bedrijven is het aantrekken van financiering een grote uitdaging. Als zij niet uit eigen bron kunnen voorzien in eigen vermogen, zijn zij altijd onderwerp van een krediet-toets waarin risico en rendement klinisch en zakelijk wordt afgewogen. De reguliere banken, in Nederland de belangrijkste financiers van het mkb, worden de afgelopen jaren steeds meer gestuurd op strak meetbaar en voorspelbaar rendement en het beperken van risico's.

De bewegingsvrijheid van regionale banken om maatwerk te leveren in hun kredietbeleid – bijvoorbeeld werkkapitaal om te verschaffen– is sterk afgenomen. Dat komt onder meer door een toename van de **geautomatiseerde kredietbeoordeling**.[40] Het gangbare mkb ondervindt daar in toenemende mate de gevolgen van. Banken zijn steeds kritischer en sturen steeds strakker op meetbaar rendement en bewezen track record. Dit is mede een gevolg van strengere toezichts- en liquiditeitsvereisten als gevolg de kredietcrisis rond 2010.

Ongeveer 15 procent van het mkb geeft dan ook aan dat de toegang tot financiering een **serieuze belemmering** vormt. Dat lijkt relatief weinig, maar een deel van de onder-nemingen kent a priori weinig financieringsbehoefte. Hoe kleiner het bedrijf, hoe vaker toegang tot financiering een belemmering vormt. De afgelopen jaren nam het aandeel mkb-bedrijven dat via de bank de mogelijkheden tot financiering verkende telkens af. [41] Bedrijven die expliciet een maatschappelijk doel nastreven, startups en innovatieve bedrijven hebben relatief veel moeite met het aantrekken van financiering. En dat zijn precies de vernieuwende ondernemingen die een groot potentieel kennen om maatschappelijk bij te dragen.

---

40 Zie bijvoorbeeld 'De Investeringsparadox, Over de financiering van mkb-bedrijven in Overijssel', Lysias Advies, januari 2021. De analyse in deze paragraaf is mede gebaseerd op de trendmatige ontwikkelingen die in dat rapport zijn onderzocht en in beeld gebracht.

41 CBS - Financieringsmonitor 2022 (2023)

Als gevolg daarvan zijn krediet en werkkapitaal voor grote groepen mkb-ers schaars. Dat geldt vooral voor startende ondernemingen, kleinschalig opererende ondernemingen en potentiële groeiers in het middensegment (scale ups). Voor zover zij toegang hebben tot financiering, is het bovendien **vaak zeer kostbaar** vanwege hoge rentes in de specifieke segmenten of niches waar zij terecht kunnen.[42]

Deze trend naar moeizame beschikbaarheid voor financiering voor mkb is zich al langere tijd aan het voltrekken. **Recente ontwikkelingen** maken het er niet gemakkelijker op. De Nederlandse economie is sinds de coronacrisis rond 2020 niet bepaald in rustiger vaarwater terecht gekomen, ook vanwege de geopolitieke ontwikkelingen die ook de westerse economieën raakt. Ondernemers ondervinden hinder van de snel stijgende energie-rekeningen, gestegen bouwkosten, oplopende rente en een toenemende personeelskrapte. Volgens actuele cijfers wordt bijna veertig procent van alle zakelijke leningen in de komende twaalf maanden geraakt door de hogere rente. Vooral het mkb zal de effecten voelen van de rentestijging die zich thans voltrekt, boven op de andere al genoemde stijgende kosten.[43]

De verwachting is daarnaast dat **op langere termijn** ook de klimaatcrisis een negatieve invloed kan hebben op de winstgevendheid en daarmee de investeringsbereidheid van financiers zoals banken. Zeker in laaggelegen landen zoals Nederland zijn de uitstaande portefeuilles in bijvoorbeeld vastgoed en woninghypotheken simpelweg (nog) niet klimaatbestendig, en de risico's van het vastgoed waarin zij hebben belegd zijn onvoldoende scherp in beeld. Deze wat sombere perspectieven beïnvloeden het gedrag en de financieringsbereidheid van reguliere financiers en kunnen leiden tot een langdurige periode van hoge rentestanden en zullen de beschikbaarheid van financiering voor mkb en andere kredietnemers niet ten goede komen.

Tegenover deze tendens staat de beleidsmatige ontwikkeling dat de overheid meer wil sturen op een verduurzaming van de financiële sector, waarbij investeringen in met name klimaatbestendige en niet-fossiele activiteiten een streepje voor krijgen.[44] Stemmen gaan op om banken en grote institutionele beleggers te stimuleren om hun vermogens in toenemende mate gericht in te zetten voor **SDG-goedgekeurde investeringen**. De concrete invulling daarvan laat echter nog op zich wachten.

Per saldo achten wij het niet aannemelijk dat de financieringsbereidheid van banken en andere commerciële kredietverleners in de nabije toekomst zal versoepelen, of dat

---

42 Zo noemde Laura van der Geest, directeur van de Autoriteit Financiële Markten het krediet voor ondernemers in 2021 'spuugduur'. AFM stelde vast dat de gemiddelde rente op kortlopend krediet maar liefst 126% bedroeg op jaarbasis. Dit was in een periode waarin de basisrentes zonder opslagen historisch laag waren, en de rente op spaartegoeden soms zelfs negatief. (Financieel Dagblad, 9 april 2021)

43 ESB, Feitsma - 'Hogere renteomgeving leidt tot extra kosten voor ondernemers', 1 november 2023

44 Zie bijvoorbeeld de 'Beleidsagenda voor duurzame financiering,' brief van Minister Kaag van Financiën aan de Tweede kamer, 7 juni 2022.

financiering voor het mkb goedkoper zal worden. De toegang tot financiering **blijft beperkt en kostbaar** voor een groot deel van het mkb. Dit maakt dat veel ondernemers er nu al voor kiezen om de financiering die zij dan wél kunnen aantrekken met name in te zetten voor hun core business, met een korte terugverdientijd en een zo groot mogelijke kans op snel rendement. Die focus op de core business en op het kortetermijn-verdienvermogen is wat reguliere en financieel gedreven financiers in toenemende mate ook afdwingen. Sociaal-maatschappelijke aspecten van het ondernemerschap worden dan vaak naar de achtergrond gedrongen, en de investeringsruimte daarvoor is vaak (zeer) gering. Zo belemmert een beperkte beschikbaarheid van financiering voor het brede mkb ook de mate waarin gangbaar mkb impact kan leveren op sociaal-maatschappelijke doelen voor de stad.

Financieringsaanbod voor sociale ondernemingen pur sang

Binnen die hiervoor beschreven algemene tendens is de drempel tot financiering voor sociale ondernemingen in het bijzonder hoog. Het segment waarin zij opereren is immers niet commercieel, de opbrengsten zijn vaak relatief laag en hun kostprijs vaak hoger dan gemiddeld, en de risico's zijn doorgaans hoog. Het verwachte rendement van sociale ondernemingen pus sang is daardoor gemiddeld substantieel lager dan dat van het reguliere bedrijfsleven. Bovendien zijn sociale ondernemingen pur sang vaak kleinschalig en lokaal georganiseerd, waardoor zij ook in dat opzicht steeds meer buiten beeld raken voor de geautomatiseerde kredietverleningsprocessen. Dat maakt commerciële investeerders en financiers over de gehele linie **extra terughoudend** om in sociale ondernemingen pur sang te financieren.

Juist de sociale ondernemingen pur sang voelen de effecten van het schaarse bancaire kredieten, vanwege de karakteristieken van hun verdienmodellen met relatief lage rendementen bij relatief hoge risico's. Citaat uit één van onze interviews met **een bankier**: *"Het is voor ons als banken ingewikkeld vooruit te financieren bij sociale ondernemers. Wij moeten ook op basis van spelregels van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) kijken naar kasstromen en zekerheden, maar die liggen bij sociale ondernemers vaak nog onvoldoende vast. Er moeten eigenlijk nieuwe systemen komen. Als een bakker wil investeren in een leer-/werkplek in plaats van een oven, dan redeneert de bank primair "wat ga je daar dan gegarandeerd mee verdienen?", in plaats dat de maatschappelijke impact leidend is."*

Tegen die achtergrond concluderen wij dat de reguliere (commerciële) financiers slechts in zeer beperkte mate bereid zijn om te voorzien in de financieringsbehoefte van sociale ondernemingen pur sang. Wij kwantificeren die bereidheid op **maximaal 5%** van de geschetste financieringsbehoefte.

Naast de commerciële en bancaire financiers zijn op de kapitaalmarkt ook **private fondsen** actief in de filantropische sfeer. Deze fondsen beschikken vaak over forse vermogens die als vermogensfonds of endowment fund[45] beheerd worden. Een sprekend voorbeeld daarvan in de Haagse regio is het Fonds 1818 met een omvang circa € 600 miljoen, dat al jarenlang een belangrijke en actieve maatschappelijke rol vervult voor de regio Den Haag.

Ook in Rotterdam zijn er verschillende **private fondsen** op dit terrein actief zoals bijvoorbeeld de Rabobank Foundation en het ABN AMRO Social Impact Fund. Met de opkomst van de belangstelling voor het sociale ondernemingen ontstond bij dit soort fondsen een groeiende belangstelling om niet alleen hun rendementen uit te zetten voor het goede doel, maar ook om een (beperkt) deel van het vermogen in te zetten voor zogeheten revolverende instrumenten. Het idee hierachter is dat deze fondsen bij het doen van uitzettingen vanwege hun maatschappelijke doelstellingen genoegen zoude kunnen nemen met geringere rendementen, als zij daarmee impact zouden kunnen leveren in lijn met hun doelstellingen. Het is nog te vroeg om over deze initiatieven generieke conclusies te trekken, maar het lijkt erop dat de bereidheid van dit soort fondsen om hun vermogen op deze manier in te zetten weer wat aan het afnemen is. Dit omdat het doen van uitzettingen specifieke expertise vereist, en een band creëert tussen donateur en begunstigde die in spannende tijden onder druk kan komen te staan. Voor Fonds 1818 waren dit overwegingen om, na een aanvankelijk enthousiasme, juist wat meer terughoudend te zijn om rechtstreeks financieringen te verstrekken aan bijvoorbeeld sociale ondernemingen, anders dan via geefgeld. Wel lijkt er nog een voedingsbodem te zijn bij dergelijke fondsen om via cofinanciering of via fund-of-fund constructies indirect te participeren in sociale ondernemingen.

Naast de goededoelenfondsen die hiervoor beschreven zijn, voorziet ook een marktpartij als Qredits in specifieke financieringen, en zijn crowdfuningsplatforms actief. Ook deze partijen kunnen voor een deel voorzien in financiering van de beoogde groep. Dat is echter vaak vrij kostbaar (Qredits brengt bijvoorbeeld marktconforme rentes in rekening die bij startende ondernemers hoog kan uitvallen), of niet voor iedereen even toegankelijk (crowd funding is lastig te mobiliseren en vaak slechts voor incidentele specifieke doelen die het publiek rechtstreeks aanspreken). Het meer filantropisch georiënteerde segment van de aanbodzijde overziend, schatten wij in dat die in niet meer dan 15% van de financieringsbehoefte van sociale ondernemingen pur sang voorziet. Tezamen met de maximaal 5% van de reguliere financiers, komt dat neer op een aanbod van **€ 1 mln. tot € 2 mln.**

[45] Een endowment fund is een fonds (vaak vormgegeven als een zelfstandige rechtspersoon) met de doelstelling om het stamvermogen in takt te laten in nominale of reële termen, en de opbrengsten die het vermogen oplevert (rendement) geheel of gedeeltelijk te bestemmen voor een specifiek doel, meestal te verstrekken als donaties of geefgeld.

6.3 Financieringskloof en marktfalen

De analyse en calculaties uit de voorgaande paragrafen stellen ons in staat om de financieringskloof tussen vraag en aanbod voor de komende vijf jaar te kwantificeren en het marktfalen nader te duiden.

Financieringskloof sociaal ondernemerschap

Voor de sociaal ondernemingen pur sang bereken wij in 6.1 de vraag naar financiering op zo'n **€ 5 mln. tot € 10 mln**. In paragraaf 6.2 hebben wij aannemelijk gemaakt dat zowel commerciële als filantropische financiers in toenemende mate terughoudend zijn om hier in te voorzien. Wij schatten in dat de sociale ondernemingen die het betreft in staat zijn om maximaal 20% daarvan op eigen kracht aan te trekken. Dat betekent dat de financierings-kloof voor de sociale ondernemingen pur sang zal liggen tussen **€ 4 mln. en de € 8 mln**. Voor het reguliere mkb berekenden wij in paragraaf 6.2 een al gesaldeerde omvang van de niet vervulde financieringsvraag tussen de **€ 36,2 mln. en € 72,5 mln.** Voor het sociaal ondernemerschap in brede zin komt onze calculatie dus uit op een financieringskloof tussen de **€ 40,2 mln. en € 80,5 mln.**

Overzicht financieringskloofsociaal ondernemerschap Rotterdam (mln. €)			min.	max.
Aantal geregistreerde sociale ondernemingen pur sang	27			
Waarvan gevestigd in Rotterdam		10		
Overige sociale ondernemingen pur sang in Rotterdam		240		
Totaal aantal sociale ondernemingen pur sang Rotterdam		250		
Aantal sociale ondernemingen dat zoekt naar financiering (20%-40%)			50	100
Financieringsbehoefte bij gemiddeld € 100.000			€ 5,0	€ 10,0
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (5%+15%)			€ 1,0	€ 2,0
Financieringskloof sociale ondernemingen pur sang			*€ 4,0*	*€ 8,0*
Aantal mkb-ers in Rotterdam (micro t/m midden)	24.160			
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering (15%+15%)		7.248		
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact (5%-10%)			362	725
Onvervulde financieringsbehoefte bij gemiddeld € 100.000			*€ 36,2*	*€ 72,5*
Raming marktfalen / financieringskloof sociaal ondernemerschap Rotterdam			**€ 40,2**	**€ 80,5**

Deze calculatie omspant een **vrij forse bandbreedte** en geeft in indicatie voor de financiële omvang van het marktfalen in Rotterdam. Deze bandbreedte doet recht aan de onzeker-heden die in aan deze calculatie verbonden zijn. Zo hanteren wij een vrij grote onzekerheids-marge voor het aantal mkb-ers dat naar verwachting bereid is te investeren in een positieve maatschappelijke impact van hun bedrijfsvoering. Voor het verkleinen van de onzekerheids-marge adviseren wij om aanvullend onderzoek uit te voeren onder het bestaande mkb van

Rotterdam naar hun interesse én investeringsbereidheid in sociaal ondernemerschap, bijvoorbeeld in de vorm van een enquête. Daarbij zou ook de gemiddelde omvang van het benodigde investeringsbedrag per bedrijf kunnen worden verfijnd.

Niet-financieel marktfalen

Het in beeld gebrachte marktfalen wordt niet alleen veroorzaakt door een tekort aan beschikbare middelen voor financiering, en zal ook niet weggenomen worden door het simpelweg beschikbaar stellen van een dergelijk bedrag via een social impact fonds. Een andere belemmerende factor die wij in de praktijk tegenkomen is dat ondernemers vaak niet in staat of niet in de gelegenheid zijn om hun plannen te verwoorden in financierbare voorstellen. De business readiness schiet vaak tekort.

De sociale ondernemingen pur sang kampen op zichzelf al vaak met het probleem dat zij over weinig vaardigheden beschikking om hun voorstellen 'bankable' te verwoorden en een realistisch terugverdienmodel te schetsen. Dat speelt gemiddeld genomen minder bij het reguliere mkb. In die laatste groep ontbreekt het echter vaak aan specifieke kennis of capaciteit om een sociaal maatschappelijke investering in hun bedrijfsvoering vorm te geven. Voor beide groepen is een **adequate en laagdrempelige begeleiding** en coaching dan ook van belang, om een gezonde pijplijn te ontwikkelen om uitzettingen te verrichten via het SIFR.

7. Conclusies

In dit hoofdstuk vatten we onze conclusies beknopt samen en formuleren we enkele aanbevelingen.

7.1 Doelgroep voor het Social Impact Fund Rotterdam

De doelgroep voor het Social Impact Fonds Rotterdam is breed. De afgelopen jaren lag de focus vaak op de sociale ondernemers pur sang, die het realiseren van maatschappelijke impact als hoofddoel aanmerken. Tegenwoordig leggen we het accent echter breder, omdat juist ook het bredere mkb veel impact kan genereren op maatschappelijke doelen die de gemeente voor ogen heeft. Ook het bredere mkb heeft vaak slechts beperkt toegang tot financiering en zet de marktfinanciering daarom (noodgedwongen) vaak uitsluitend in op de corebusiness in plaats van op maatschappelijke investeringen.

Daarnaast zien we een toenemende versmelting van impactgebieden. Waar het arbeidsmarktperspectief voorheen vaak de boventoon voerde, richt impact-ondernemerschap zich vaker tegelijkertijd op meerdere transitiebeweging, waardoor sociaal ondernemerschap bredere betekenis krijgt.

In Rotterdam zijn 10 formeel geregistreerde sociale ondernemingen pur sang actief, en daarnaast ongeveer 240 niet-geregistreerde sociale ondernemingen pur sang. Van het reguliere mkb heeft zo'n 7.248 mkb-bedrijven een moeizame toegang tot financiering. Van die laatste groep schatten wij in dat nog eens 362 tot 725 mkb-bedrijven gezien kan worden als de potentiële doelgroep voor uitbreiding van de bestaande financieringsfaciliteiten of ontwikkeling van nieuwe financieringsproducten voor sociaal ondernemerschap. De totale doelgroep voor de komende 5 jaar komt daarmee op zo'n 250 tot maximaal 975 ondernemingen, afhankelijk van de prioriteiten en focus die de gemeente wil leggen.

7.2 Marktfalen en financieringskloof

De *vraag* naar financiering bij sociale ondernemingen pur sang voor de komende vijf jaar becijferen wij op € 5 mln. tot € 10 mln. Zo'n 20% daarvan kan door de markt worden voorzien (commerciële financiers en filantropisch georiënteerde kapitaalverschaffers). Daarmee komt de financieringskloof voor de sociale ondernemingen pur sang te liggen tussen de € 4 mln. en € 8 mln. De onvervulde financieringsbehoefte bij het reguliere mkb ramen wij tussen € 36,2 en € 72,5 mln., op basis van de veronderstelling dat 70% van het mkb voor zijn financierings-behoefte bij reguliere financiers terecht kan, ook als het gaat om investeringen met maatschappelijke impact.

In totaal ramen wij de financieringskloof voor maatschappelijk ondernemerschap voor de komende 5 jaar dus op **€ 40,2 mln. tot € 80,5 mln.** Ter vergelijking met het vorige kapitaal-marktonderzoek vatten wij in onderstaande tabel de geactualiseerde bevindingen samen.

Kerngegevens	Kapitaalmarktonderzoek 2021	Actualisatie 2023
Aantal sociaal ondernemers in Rotterdam	400 sociale ondernemingen pur sang, wellicht doorgroeiend naar 800 in enkele jaren	Totaal 975 ondernemingen, waarvan 250 sociale ondernemingen pur sang
Geschatte financieringsbehoefte per sociale ondernemer	€ 175.000 gemiddeld, maar sterk uiteenlopend in verschillende deelsectoren	€ 50.000 tot € 200.000 met een gemiddelde van € 100.000 voor specifiek sociaal maatschappelijke investeringen
Vraag naar kapitaal voor sociaal ondernemerschap	Geschat op 76 miljoen euro	(Fors) hoger dan € 78 mln., waarvan € 10 mln. voor sociale ondernemers pur sang
Aanbod van kapitaal voor sociaal ondernemerschap	Nauwelijks tot geen lokaal aanbod. Proportioneel aandeel in landelijk aanbod geschat op 60 tot 70 miljoen euro.	Maximaal € 2 mln. aanbod voor lokale sociale ondernemingen pur sang, 70% marktaanbod geraamd voor sociale investeringen van regulier mkb
Financieringskloof en marktfalen	Geschatte financieringskloof van 6 tot 16 miljoen euro	Geschatte financieringskloof van € 40,2 tot € 80,5 mln., waarvan € 4 mln. tot € 8 mln. voor sociale ondernemingen pur sang
Multiplier op financieringen van SIFR voor sociaal ondernemerschap	Per 2021: multiplier van 1,7. Op elke euro SIF-R dus 0,7 euro aan private cofinanciering. Oplopende multiplier verwacht na opstartfase SIF-R.	Gerealiseerde multiplier van 2,19 op 8 reguliere financieringen van SIF-R op peildatum september 2023 (1,19 euro private cofinanciering op elke geïnvesteerde euro van SIF-R)

7.3 Aanbevelingen governance en inrichting

Wij benadrukken dat het gesignaleerde marktfalen niet kan worden opgelost door het beschikbaar stellen van extra middelen alleen, want er zijn ook andere belemmeringen aan te wijzen die sociale ondernemingen pur sang en het desbetreffende mkb parten spelen. Evenmin is het nodig om de volledige financieringskloof te overbruggen met alleen maar publieke middelen, omdat een slimme financiële instrumentatie cofinanciering bij andere partijen kan losmaken via een hefboom die tot boven de 2 kan oplopen. Wij geven de volgende **overwegingen en aanbevelingen** mee voor de inrichting van een nieuwe impuls voor sociaal ondernemerschap, om het effect ervan te optimaliseren.

Als de gemeente het financieringsinstrumentarium in toenemende mate **breed wil inzetten** (dus niet alleen voor de sociale ondernemingen pur sang, maar ook voor het bredere bedrijfsleven) dan zal het fondsmanagement voldoende aandacht moeten schenken aan een **tweezijdige toetsing** bij het toekennen van financieringen: zowel financieel als inhoudelijk. Daarbij gelden als belangrijke richtlijnen:

a) toets de aanvragen van sociale ondernemingen pur sang ook zorgvuldig op hun verdienmodel en **financiële continuïteit,**
b) toets de aanvragen van het reguliere mkb ook zorgvuldig inhoudelijk op hun echte **bijdrage aan sociaal-maatschappelijke doelen** teneinde green washing te voorkomen, en
c) trek in alle gevallen nauw op met **cofinanciers** voor het formuleren van de voorwaarden en modaliteiten, om de hefboomwerking te optimaliseren.

Het optimaliseren van de hefboom betreft niet alleen het aantrekken van cofinanciering bij reguliere financiers zoals banken, maar ook het aantrekken van bijdragen van private filantropische fondsen, die behoefte hebben aan een gedegen structuur om de continuïteit van de sociale ondernemingen te kunnen inschatten.

In het verlengde van bovenstaande overwegingen is het belangrijk om aandacht te blijven besteden aan het herkenbaar en zo mogelijk **meetbaar maken van de impact.** Koppelen van de impact aan de SDG's (Sustainable Development Goals) ligt dan voor de hand, omdat dat een ontwikkeling is die ook vanuit de markt wordt opgepakt en herkenbaar is voor financiële instellingen, die ook steeds meer (gestimuleerd worden om) op maatschappelijke impact (te) sturen.

Bij het wegnemen van belemmeringen die ten grondslag liggen aan het marktfalen gaat het **niet alleen om geld**, maar ook op begeleiding in ondernemerschap, om ontsluiting van kennis (ook richting het brede mkb), om het mobiliseren van netwerken, en om het op-bouwen van een pijplijn van financierbare aanvragen (in jargon: het vergroten van de business readiness). Rotterdam heeft hier belangrijks stappen in gezet, maar er zijn grenzen aan de capaciteit van de huidige faciliteiten. Een aandachtspunt is dat het ecosysteem van begeleiding en coaching geen 'closed shop' moet zijn van een beperkte groep aanbieders, maar bij voorkeur een open systeem, bijvoorbeeld op basis van vouchers en accreditatie. Dit is niet alleen van belang om flexibiliteit en een zekere marktwerken te benutten, maar ook om het vertrouwen van financiers in het systeem te behouden.

Een bijzonder aandachtspunt voor de gemeente Rotterdam tenslotte is om waar mogelijk bij te dragen aan het **verdienmodel van sociale ondernemingen**, bijvoorbeeld door de bredere toepassing van een sociaal inkoopbeleid. De huidige lijst van 27 geregistreerde sociaal ondernemingen, waarvan er 10 gevestigd zijn in Rotterdam, verdient blijvende aandacht tot uitbreiding met ondernemingen die zich (kunnen) kwalificeren op basis van de huidige criteria. Maar ook de criteria zelf kunnen ook het licht gehouden worden om ook ruimte te gaan bieden aan andere aspecten van sociaal ondernemerschap. Daarnaast verdient het aanbeveling om de toepassing van het sociaal inkoopbeleid te blijven monitoren en waar mogelijk te intensiveren, zodat de toepassing ervan neerslaat in een versterking van het verdienmodel van de sociale ondernemingen die daadwerkelijk impact leveren op de maatschappelijke doelen van de gemeente Rotterdam.

Bijlage: Geïnterviewde personen

Geïnterviewd	Organisatie
Ruben Blanke	Social Club Den Haag
Linda Boer	SIFR Investment Manager
Sanne ten Bokkel Huinink	Directeur Fonds 1818
Reinder Douma	Programmanager Sociaal Ondernemerschap Den Haag
Salim Elfassi	Stichting KOCO
Eva Faile	Gemeente Den Haag
Maurits de Haan	FNO
Michiel van Keulen	Gemeente Rotterdam / VoorGoed
Antonie Louter	SIFR Investment Impact analist
Bart Meijs	SIFR Directeur
Ton Overmeire	Stichting HEID Den Haag
Frank Puchala	Programmamanager Kansen voor West Den Haag
Ronald van Raaij	Rabobank directeur MKB en RvC VoorGoed
Ruud van Raak	Programmamanager Kansen voor West
Coos Santing	Den Haag Impact City programmamanager
Esther Smit	Oxious Talent Factory
Carolien van Wersch	Voor Goed - Directeur
Harry Wientjens	Directeur Rabobank Den Haag
Roderik Wuite	The NewFarm hub