

Kapitaalmarktonderzoek

Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam

24 oktober 2024

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 **8**

1.1 Aanleiding voor dit onderzoek 8
1.2 Leeswijzer 10

2. ONZE AANPAK **11**

2.1 EU-methodologie als leidraad 11
2.2 Onderzoeksthema's 12
2.3 Uitvoering van het onderzoek 14

3. SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP IN NEDERLAND **15**

3.1 Wat is sociaal ondernemerschap? 15
3.2 Creëren van maatschappelijke waarde 17
3.3 Ter inspiratie: Social Impact Fonds Rotterdam 20
3.4 Praktijkervaring uit het Verenigd Koninkrijk 22

4. SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP IN AMSTERDAM **24**

4.1 Economische kenschets van Amsterdam 24
4.2 Gemeentelijk beleid voor sociaal ondernemerschap 26
4.3 Mogelijke beleidsdoelen voor een Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam 30

5. MARKTFALEN FINANCIERING IN BEELD **31**

5.1 Vraag naar financiering bij sociale ondernemingen pur sang 31
5.2 Vraag naar impactfinanciering bij regulier mkb 37
5.3 Het aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap in Amsterdam 39
5.4 Financieringskloof en marktfalen 44

6. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN **47**

6.1 Brede doelgroep voor een Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam 47
6.2 Marktfalen en financieringskloof 47
6.3 Aanbevelingen voor governance en inrichting 47
6.4 Kapitaalmarktonderzoek in Europese context 50

BIJLAGE 1: GESPREKSLEIDRAAD INTERVIEWS **51**

BIJLAGE 2: GERAADPLEEGDE PERSONEN **54**

BIJLAGE 3: GERAADPLEEGDE BRONNEN **56**

Auteurs: Roelof Balk, Melvin Könings, Casper Dam, **Lysias Advies - *Slim Financieren***

Samenvatting

Sociaal ondernemerschap

De gemeente Amsterdam overweegt een lokaal impact investeringsfonds in te richten voor sociaal ondernemerschap. Dit is een fonds dat financieringen verstrekt aan sociale ondernemers, als de financiële markt daar niet, of onvoldoende in voorziet. Zo kan het fonds ondernemers in staat stellen bij te dragen aan sociaal-maatschappelijke doelen in de gemeente. Dit kapitaalmarktonderzoek brengt **kwantitatief in beeld** welk marktfalen er thans optreedt en in welke mate publieke financiering nodig is om dat te ondervangen.

Het begrip 'sociaal ondernemerschap' is lastig te definiëren. De SER spreekt van **sociale ondernemingen in enge zin** (of *pur sang*), gebaseerd op de definitie van de Europese Commissie, namelijk 'ondernemingen die het creëren van maatschappelijke waarde *prioriteit geven* boven het creëren van financiële waarde'.[1] Het Kansen voor West programma van de gemeente Amsterdam kijkt in eerste instantie vooral naar sociale ondernemingen pur sang in de stadsdelen Noord, Nieuw-West en Zuidoost. De aandacht gaat vooral uit naar het sociale domein en de arbeidsmarkt. Sociaal ondernemerschap wordt tegenwoordig echter ook breder gedefinieerd. In die bredere opvatting is **ook het reguliere bedrijfsleven in beeld** en zijn er ook andere SDG's (Sustainable Development Goals) aan de orde dan arbeidsparticipatie, zoals circulaire economie, inclusie of volksgezondheid. In dit onderzoek hanteren we een breed begrip voor sociaal ondernemerschap en de financiering daarvan, als mogelijke doelgroep van een lokaal impact investeringsfonds.

Beleidsperspectief

De Amsterdamse economie kenmerkt zich door een grote dynamiek en veelzijdigheid, met een gemiddeld hoge economische groei vergeleken met andere Nederlandse steden. De arbeidsmarkt is de afgelopen jaren (zeer) krap. De arbeidsparticipatie ligt echter met 72,9% dicht bij het landelijk gemiddelde. De werkloosheid onder jongeren is recent gestegen en de arbeidsparticipatie onder jongeren met een migratieachtergrond ligt ruim 10% lager dan die van jongeren zonder migratie-achtergrond. Het gemeentebestuur wil **ondernemerschap in en voor de buurten** ondersteunen, onder andere door de organisatiegraad van ondernemers te versterken. In het Amsterdams Coalitieakkoord 2022-2026 staat dat de gemeente de samenwerking met "sociale firma's" gaat versterken (dit zijn specifiek bedrijven die mensen met afstand tot arbeidsmarkt in dienst hebben).

Financieringskloof sociaal ondernemerschap in Amsterdam

De groep van sociaal ondernemers in Amsterdam is **zeer divers**, opereert op verschillende markten en bestaat uit ondernemers met sterk verschillende achtergronden die in uiteenlopende fases van

[1] Sociaal Economische Raad – Sociale ondernemingen: een verkennend advies (2015). De Gemeente Amsterdam heeft deze SER-definitie overgenomen.

ontwikkeling verkeren. We onderscheiden vier ontwikkelfases met verschillende financierings-behoeftes:

a. Sociaal ondernemers in de **ideefase**. Zij werken aan het operationeel maken van hun propositie om te komen tot een in beginsel sluitende business case. Ondernemers beschikken in deze fase vaak over weinig financiële weerstand en hebben (nog) geen concreet zicht op inkomsten om ontwikkelkosten te kunnen terugverdienen. Hier ligt de financieringsbehoefte vooral bij geefgeld of subsidie om de propositie toe te snijden op de behoeften van de markt.

b. Sociaal ondernemers in de **start- en pioniersfase**. Voorafgaand aan de daadwerkelijke marktintroductie maken zij opstartkosten, bijvoorbeeld voor productiefaciliteiten, softwareontwikkeling of huisvesting. Voor vroege-fasefinanciers die leningen of equity verstrekken is dit een interessante fase, omdat inkomsten in de nabije toekomst in beeld komen. Wel betreft dit hoogrisico-investeringen vanwege het gebrek aan track record. Voor de ondernemers zelf is deze fase ook nog vol structurele onzekerheden. Daarom zien we ook in deze fase bij sociaal ondernemers een vraag naar geefgeld of ontwikkelbudget, in combinatie met een vraag naar betaalbare startersleningen of equity.

c. Ondernemers die professionaliseren om **door te groeien**: deze ondernemers genereren cashflow en staan open voor kleinschalige tot middelgrote leningen of equity. Zij zoeken continuïteit en werkkapitaal om niet meer afhankelijk te hoeven zijn van kortlopende projectfinanciering.

d. Ondernemers met een trackrecord van meerdere jaren die serieus willen **opschalen**. Daarvoor staan zij voor ‘harde’ vervolginvesteringen in apparatuur of huisvesting, of ‘softe’ investeringen in management, marketing of personeel. Dit gaat om groeigeld en werkkapitaal voor langetermijn-investeringen met looptijden van langer dan 5 jaar.

Aan de aanbodzijde zijn **verschillende financiers actief**, zowel commercieel (banken en investeerders) als filantropisch georiënteerd. In toenemende mate is de toegang tot financiering voor midden- en kleinbedrijf moeilijk en kostbaar, wat in het bijzonder geldt voor sociale ondernemingen die vaak bescheiden marges en weinig zekerheden kunnen overleggen. Het meer filantropisch georiënteerde segment van de aanbodzijde richt zich met name op sociale ondernemingen pur sang. Wij schatten in dat de huidige aanbodzijde niet meer dan 20% van hun financieringsbehoefte kan voorzien. Dat komt neer op een **financieringskloof van € 15,6 miljoen** voor sociaal ondernemerschap in Amsterdam in de komende vijf jaar (2025-2030). Onderstaande figuur brengt de opbouw financieringskloof in beeld.

Overzicht financieringskloof sociaal ondernemerschap Amsterdam		in %	in €
Totaal aantal sociale ondernemingen pur sang Amsterdam	300		
Aantal sociale ondernemingen dat zoekt naar financiering	**60**	20%	
Financieringsbehoefte bij gemiddeld € 150.000 komende 5 jaar			9 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (20%)		20%	1,8 mln
Financieringskloof sociale ondernemingen pur sang			*7,2 mln*
Aantal mkb-ers in Amsterdam (micro t/m midden)	47.000		
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering	7.050	15%	
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact komende 5 jaar	1.400	20%	
Waarvan waarschijnlijk overgaan tot investeren (met ticket van € 150.000)	**70**	5%	10,5 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (20%)		20%	2,1 mln
Onvervulde impact-financieringsbehoefte mkb bij gemiddeld € 150.000			*8,4 mln*
Raming marktfalen / financieringskloof sociaal ondernemerschap Amsterdam			**15,6 mln**

Aanbevelingen

Een Lokaal Impact Investeringsfonds kan het gesignaleerde marktfalen ondervangen met financierings-instrumenten op maat, die de berekende financieringskloof kunnen overbruggen. Daarbij kan ook cofinanciering van andere partijen worden gezocht om gezamenlijk tot de genoemde bedragen te komen. Daarnaast zijn er ook andere belemmeringen aan te wijzen die sociaal ondernemers parten spelen. Wij geven de volgende **aanbevelingen** mee voor de inrichting van een impact investeringsfonds voor Amsterdam, om het effect ervan te optimaliseren.

1. Geef het lokaal impact investeringsfonds de ruimte en de opdracht om te werken aan verschillende financiële instrumenten die recht doen aan de **diversiteit van de doelgroep** en de specifieke fase van ontwikkeling waarin zij verkeren.

    a. Financiële instrumenten voor sociaal ondernemers in de **ideefase**. Denk aan snelle toegang tot ontwikkelbudget voor potentieel ondernemers die nog geen concreet zicht hebben op inkomsten en niet in staat zijn een schuldpositie in te nemen. Dit kan gaan om ontwikkelbijdragen in de vorm van geefgeld van € 2.500 tot € 25.000 voor de activiteiten in de eerste een á twee jaar.

    b. Instrumenten voor sociaal ondernemers in de **start- en pioniersfase**. Denk aan betaalbaar werkkapitaal en investeringsruimte om daadwerkelijk toe te kunnen treden tot de markt. Leengeld of equity kan daarin voorzien, mits de kosten niet te hoog zijn in termen van rente of zeggenschapsverlies. Aandacht verdient echter ook het feit dat potentieel

ondernemers in deze doelgroep vaak (nog) niet in staat zijn om een schuldpositie in te nemen, zodat ook in dit segment een aandeel geefgeld wenselijk lijkt. Dit gaat om impulsbijdragen tot zo'n € 50.000 met een looptijd tot twee jaar om een marktintroductie mogelijk te maken.

c. Instrumenten voor sociaal ondernemers die een track record van 1 á 2 jaar kunnen tonen en toe zijn aan de **fase van professionaliseren en doorontwikkeling**. Bijvoorbeeld kleinschalige tot middelgrote cashflow- leningen en werkkapitaal. De behoefte hiertoe zal liggen rond de € 25.000 tot € 100.000, met looptijden van 3 tot 5 jaar..

d. Instrumenten voor sociaal ondernemers met een trackrecord van meerdere jaren die in de **doorgroei- en opschaalfase** verkeren. Dit gaat om groeigeld en werkkapitaal voor een nieuwe ronde van investeringen met grotere bedragen en de orde van € 100.000 tot € 500.000 en hoger (met name als ook vastgoed aan de orde is), voor lange-termijn investeringen met looptijden van langer dan 5 jaar.

Indien het fonds zelf onvoldoende mandaat krijgt om bovenstaande instrumenten te ontwikkelen (bijvoorbeeld onvoldoende mandaat voor geefgeld in fases a en/of b) overweeg dan als gemeente om andere instrumenten of faciliteiten neer te zetten in samenhang met die van het fonds als flankerende maatregel.

2. Als de gemeente het voorgenomen fonds **breed wil inzetten** (dus niet alleen voor de sociale ondernemingen pur sang, maar ook voor het bredere bedrijfsleven) dan zal het fonds-management aandacht moeten schenken aan een tweezijdige toetsing bij het toekennen van financieringen uit het fonds: zowel **financieel** als **inhoudelijk**, met de volgende richtlijnen:

   a. toets de aanvragen van sociale ondernemingen pur sang ook zorgvuldig op hun verdien-model en financiële continuïteit,

   b. toets de aanvragen van het reguliere mkb ook zorgvuldig inhoudelijk op hun echte bijdrage aan sociaal-maatschappelijke doelen om green washing te voorkomen, en

   c. trek nauw op met cofinanciers voor het formuleren van de voorwaarden en modaliteiten van de financiële instrumenten, om de hefboomwerking te optimaliseren.

3. Maak het fonds **toegankelijk voor sociaal ondernemers uit de gehele stad** en differentieer qua toegankelijkheid niet naar stadsdeel. Hoewel daar beleidsmatig aanleiding toe kan zijn vanuit de verschillende speerpunten voor de stadsdelen en de vaak specifieke sociale problematiek in specifieke wijken, verwachten wij dat dat in de markt niet zal worden begrepen en in de praktijk moeilijk werkbaar zal zijn. Uiteraard kan de fondsmanager wel met

inhoudelijke accenten per stadsdeel werken, gevoed uit het zogeheten community engagement (de betrokkenheid van inwoners, bijvoorbeeld via een bewonersraad.

4. Geef het fonds **voldoende experimenteerruimte en flexibiliteit**, om praktijkgericht te werken aan financiële continuïteit voor de doelgroep van sociaal ondernemers. Voorkom ingewikkelde procedures en dat aanvragers van projectfinanciering naar projectfinanciering moeten werken. Biedt ruimte om in individuele gevallen te 'falen', beoordeel het succes van het fonds niet op individuele cases, maar op de gehele portefeuille van financieringen en hun effect.

5. Werk aan **consistent gemeentelijk beleid en uitvoering**, met name als het gaat om eenduidige (doelstellingen van) sociaal beleid, economisch beleid, inkoopbeleid en vastgoedbeleid.

6. **Koppel** financiële ondersteuning van sociale ondernemers aan ondersteuning en advies op juridisch gebied, advies bij bedrijfsontwikkeling, bij huisvestingsvragen en vastgoed.

7. Besteed aandacht aan het **inzichtelijk en zo mogelijk meetbaar maken van de impact**. Koppel de 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, die ook steeds meer (gestimuleerd worden om) op maatschappelijke impact (te) sturen.

8. Maak bij evaluatie **gebruik van ervaringen bij andere Impactfinanciers** zoals de SIF fondsen in Rotterdam en Den Haag, het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie (met een accent op inzichtelijkheid van impact) de Protestantse Diaconie Amsterdam (met gebruikmaking van de Theory of Change) en Cultuur+Ondernemen (opzetten volgsystemen met enquêtes en vragenlijsten, ook na de financieringsfases).

1. Aanleiding en leeswijzer

1.1 Aanleiding voor dit onderzoek

De Gemeente Amsterdam overweegt een **lokaal impact investeringsfonds** op te zetten dat financiering biedt voor sociaal ondernemerschap in de gemeente Amsterdam. Zo'n fonds is vooral nodig in situaties waarin de markt niet in financiering kan of wil voorzien voor dit specifieke segment. De gemeente Amsterdam wordt in dit voornemen gesteund door de ervaringen in Rotterdam en Den Haag, die een lokaal impact investeringsfonds voor hun gemeente hebben ingesteld (Rotterdam), danwel op het punt staan om dat te doen (Den Haag). Het SIF-Rotterdam functioneert enkele jaren met succes. In de gemeente Den Haag is een gelijksoortig fonds in oprichting.

Gemeente Amsterdam, met de stadsdelen Noord, Nieuw-West en Zuidoost in het bijzonder, heeft net als andere grote gemeenten te maken met soms taaie maatschappelijke opgaven rondom werk, bestaanszekerheid, kansengelijkheid, wonen, veiligheid en ook energietransitie en klimaat. Er zijn verschillende (sociaal) ondernemers actief in de stad die meehelpen deze opgaven op te lossen, zodat het aanpakken van deze problemen niet 'slechts' een publieke aangelegenheid is. **Sociaal ondernemerschap** wordt gezien als een krachtig en innovatief instrument om maatschappelijke opgaven in de stad mede op te lossen en bijvoorbeeld ook de transitie naar de impacteconomie vorm te geven.

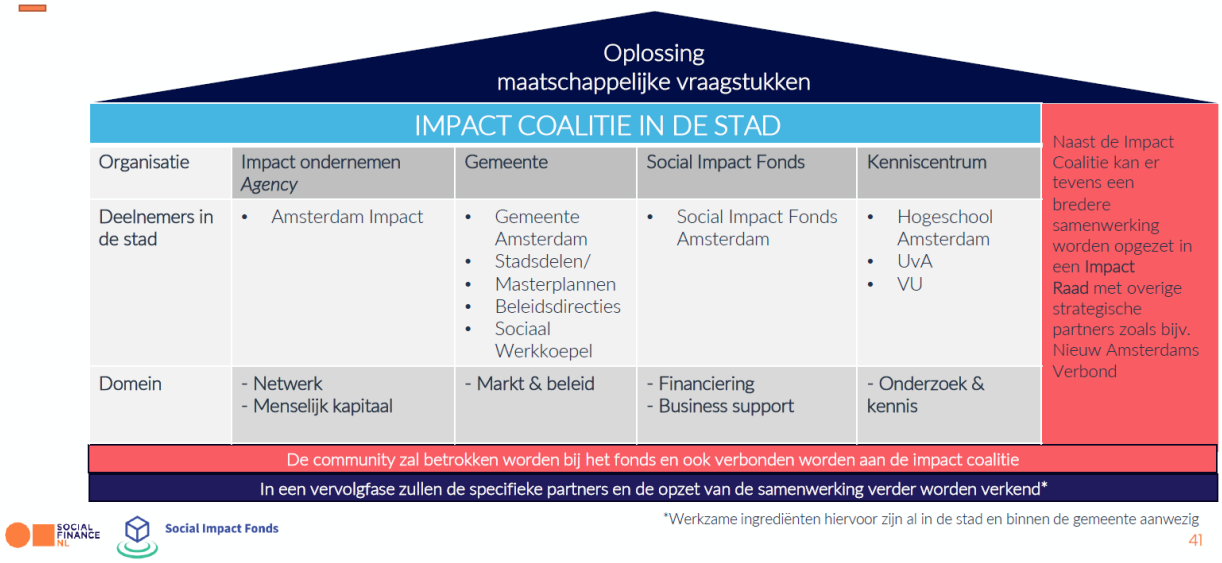
Het aantrekken van **financiering** is echter vaak lastig voor ondernemingen die sociaal opereren. Winst maken heeft voor hen niet altijd de hoogste prioriteit en investeerders hebben vaak te maken met lage rendementen en allerlei onzekerheden. Ook banken zijn bij smalle of onzekere marges in toenemende mate terughoudend, zeker ook bij kleinere en jonge ondernemers.

In een recent **Haalbaarheidsonderzoek**, uitgevoerd door Social Finance NL en Social Impact Fund Rotterdam (SIF-R), is geconcludeerd dat een lokaal impact investeringsfonds "kan bijdragen aan het oplossen van de meest prangende vraagstukken in Amsterdam", dat "de haalbaarheid en meerwaarde van een impact investeringsfonds op alle vlakken is aangetoond" en dat er "voldoende draagvlak in de gemeente is" om een lokaal impact investeringsfonds te starten voor de drie genoemde stadsdelen[2].



[2] Haalbaarheidsonderzoek Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam, Social Finance NL en SIF-R, juli 2024

SIF AMSTERDAM WERKT IN EEN COALITIE VAN STRATEGISCHE PARTNERS MET IEDER EEN SPECIFIEKE ROL GERICHT OP HET VERSTERKEN VAN HET IMPACT ECOSYSTEEM.



Uit: Haalbaarheidsonderzoek Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam, Social Finance NL en SIF-R, juli 2024

Voordat gemeente Amsterdam overgaat tot de inrichting van een lokaal impact investeringsfonds, in aanvulling op andere instrumenten ter bevordering van sociaal ondernemerschap, wil zij ook **kwantitatief inzicht** hebben in de lokale vraag naar financiering voor sociaal ondernemerschap en in het aanbod van impactfinanciering dat door de markt wordt voorzien. Of, en in welke mate, er sprake is van een mismatch tussen vraag en aanbod voor de financiering van sociaal ondernemerschap in Amsterdam, bepaalt in hoeverre publieke financiering van een impact investeringsfonds nuttig en noodzakelijk is en in welke mate daarin voorzien kan worden.

De Gemeente Amsterdam heeft Lysias Advies gevraagd om een zogeheten **'ex-ante kapitaalmarktonderzoek'** uit te voeren om het gevraagde inzicht boven tafel te krijgen. Het uitvoeren van een ex-ante kapitaalmarktonderzoek is ook een vereiste om mogelijk een beroep te kunnen doen op funding voor dit initiatief uit het **Kansen voor West-programma**, waarvoor Europese middelen zijn vrijgemaakt. Het Kansen voor West-programma Amsterdam is voornemens om € 3 miljoen beschikbaar te stellen voor een mogelijk fonds gericht op het stimuleren van sociaal ondernemerschap in Amsterdam. De bijdrage vanuit KVW kan maximaal 40% van het fondsvolume bedragen. De overige 60% zal vanuit andere publieke of private organisaties moeten worden ingelegd.

1.2 Leeswijzer

In *hoofdstuk 2* zetten wij uiteen hoe wij dit kapitaalmarktonderzoek hebben opgezet. 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 de ontwikkeling van sociaal ondernemerschap in Nederland. In dit hoofdstuk komen wij ook tot een definitie van het begrip sociaal ondernemerschap en hoe zich dat gaandeweg verbreed heeft. Wij schetsen de ontwikkeling van sociale ondernemingen pur sang, 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. Bovendien brengen wij in dit hoofdstuk ter inspiratie in beeld hoe het Sociaal Impact Fonds Rotterdam is opgezet en functioneert en gaan wij kort in op ervaringen in het Verenigd Koninkrijk.

In *hoofdstuk 4* brengen we de focus specifiek naar Amsterdam. We bespreken in 4.1 de economische en sociaal-maatschappelijke karakteristieken van de stad, die relevant zijn voor de kansen en belemmeringen voor sociaal ondernemerschap. In 4.2 gaan we in op het gemeentelijke beleid voor ondernemerschap met een accent op het beleid voor sociaal ondernemerschap in het bijzonder. In 4.3 bespreken wij de mogelijke beleidsdoelen voor een Lokaal impact investeringsfonds Amsterdam.

De bevindingen uit hoofdstuk 4 bieden de context voor een analyse van vraag en aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap, die wij in *hoofdstuk 5* kwantificeren. Daar reflecteren we op onze bevindingen uit het praktijkonderzoek en becijferen we de financieringskloof tussen vraag en aanbod, die richting geeft voor een gelegitimeerde financiële overheidsbetrokkenheid. In dit kernhoofdstuk komen we tot een onderbouwde indicatie voor de benodigde fondsomvang om de financieringskloof te overbruggen, met een tijdshorizon van 5 jaar vooruit.

In *hoofdstuk 6* vatten wij onze conclusies samen en formuleren wij een aantal aanbevelingen voor de vormgeving en inrichting van een succesvol Lokaal Impact Investeringsfonds voor Amsterdam.

2. Onze aanpak

2.1 EU-methodologie als leidraad

Omdat dit ex-ante kapitaalmarktonderzoek mede dient ter onderbouwing van een financieringsaanvraag uit het Kansen voor West-programma, hebben wij ons bij de uitvoering ervan laten leiden door de bepalingen die de **Europese Commissie** heeft meegegeven in artikel 58, lid 3 uit EU-verordening 2021/1060. Dat levert een degelijke analyse op van vraag en aanbod van financiering volgens een uniform stramien, met herkenbare uitkomsten voor besluitvorming. In de EU-verordening geeft de commissie 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-ante beoordeling 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 **beoogde Europese inbreng** bedraagt € 3 miljoen, zoals in hoofdstuk 1 is toegelicht. Element vier, de *schets van de verwachte bijdrage van de specifieke financiële producten en de mate waarin die voorzien in de specifieke doelstellingen*, valt buiten de scope van dit onderzoek, omdat die aspecten aan de orde komen in de aanvraag zelf. Het onderhavige rapport legt daarvoor de basis, met de focus op het identificeren en kwantificeren van de omvang van het marktfalen.

Voor het uitvoeren van kapitaalmarktonderzoek hanteert de Europese Commissie een zogeheten **EU-methodologie**.[3] Dit "spelregelboek" stelt verschillende onderzoeksmethoden voor die toepasbaar zijn bij het in kaart brengen van vraag en aanbod op de kapitaalmarkt. Gezien de korte looptijd voor dit onderzoek hebben we het accent gelegd op literatuuronderzoek, deskresearch en interviews (zowel '1 op 1-interviews' als groepsgesprekken). Wij hebben ervoor gekozen om geen gebruik te maken van het instrument enquête, wat meer zou passen bij een langduriger onderzoeksperiode. Voor de kwantificering hebben wij voor kengetallen en berekeningen gekozen voor een top down extrapolatie van landelijke gegevens naar de regionale schaal voor de gemeente Amsterdam, in combinatie met

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

een extrapolatie van representatieve casuïstiek in de gemeente Amsterdam.[4] Aanvullend op onze kwantificeringsmethodiek hebben we onze bevindingen en veronderstellingen getoetst in bijeenkomsten met betrokkenen aan de vraag- en aanbodzijde en van de gemeente.

2.2 Onderzoeksthema's

In dit 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 de volgende kernvragen onderzocht. Hoe onderscheidt de Amsterdamse 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? Wat betekent sociaal ondernemerschap voor het reguliere bedrijfsleven in Amsterdam? Voor welke sociaal-maatschappelijke investeringen staan de sociale ondernemingen en het mkb? Wat zijn de aangrijpingspunten voor het beleid ten aanzien van het sociaal ondernemerschap in de gemeente Amsterdam? Voor welke financiële uitdagingen zien de sociale ondernemingen zich gesteld en wat zijn hun ervaringen? Wij hebben ons langs die onderzoeksvragen een beeld gevormd van de economische ontwikkelingen en de arbeidsmarkt-omstandigheden in Amsterdam, inclusief ontwikkelingen in demografie. Zo schetsen wij het beeld van de vraag naar financiering voor sociaalondernemerschap in de agglomeratie Amsterdam en van de context waarin deze vraag zich manifesteert.

B. Aanbod in kaart

Op basis van deskresearch en contact met financiers, fondsen en andere marktpartijen, inventariseren we vervolgens het **aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap** dat in Amsterdam 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 ondernemers en bij het reguliere mkb in Amsterdam voor sociaal-maatschappelijke investeringen? Welke knelpunten treden daar op en welke factoren spelen een rol? Wij kijken daarbij niet alleen naar de omvang van het aanbod in euro's, maar ook naar andere aspecten zoals de prijsvorming die de beschikbaarheid voor de specifieke doelgroep bepaalt.

[4] Deze systematiek om het marktfalen te kwantificeren hebben wij in eerdere onderzoeken ook gehanteerd bij de gemeenten Rotterdam en Den Haag. Zo ontstaat een consistent beeld van het marktfalen in de verschillende agglomeraties in Nederland.

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 financiering voor sociaal ondernemerschap? Wordt dat evenwicht in marktcondities bereikt op een niveau waarbij de ondernemingen inderdaad impact kunnen genereren op de sociaal-maatschappelijke doelen die centraal staan in het gemeentelijke beleid? Welke factoren staan een evenwicht in de weg? De constatering in hoeverre sprake is van marktfalen, en wat ervoor nodig is om het marktfalen op te lossen, geeft een indicatie van de benodigde (co-)financiering.

D. Inrichting en governance



In het onderzoek hebben wij ook gekeken naar de vormgeving en aansturing van een impact investeringsfonds voor Amsterdam, vanuit ervaringen elders (**'geleerde lessen'**) en de specifieke toepasbaarheid in Amsterdam. Dit is niet het hoofdonderwerp van dit onderzoek, maar het onderzoek levert wel enkele nuttige inzichten op voor de vervolgstappen. Hoe zou de gemeente een lokaal impact investeringsfonds kunnen inrichten om een optimaal resultaat te bereiken in termen van impact? Op welke wijze zou dit fonds aanvragen voor financiering moeten beoordelen? 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 tot enkele hoofdlijnen en specifieke punten die in de interviews en in de deskresearch naar voren zijn gekomen, als aandachtspunten voor de verdere inrichting, instrumentatie en strategiebepaling van het fonds. Voor een volledig advies omtrent de inrichting en governance van het fonds en de te voeren financiële instrumenten is nader onderzoek nodig.

Met dit ex ante kapitaalmarktonderzoek brengen we in kaart hoe de financieringsmarkt voor sociaal ondernemerschap in Amsterdam eruitziet, 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 Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam, met aandacht voor de toevoegde waarde ervan in de Amsterdamse context.

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 (CBS), De Nederlandsche Bank, de Kamer van Koophandel en het ministerie van EZ. Deze data hebben wij toegespitst op de gemeente Amsterdam, op basis van veronderstellingen en uitgangspunten die wij in dit onderzoek specifiek toelichten. Van een theoretische uitsplitsing naar data voor de stadsdelen Noord, Nieuw-West en Zuidoost hebben wij overigens afgezien, omdat die niet geregistreerd worden in zowel aan de vraagzijde als aan de aanbodzijde actoren zich in hun activiteiten en financiering niet door stadsdeelgrenzen laten beperken.

We hebben ons daarnaast gebaseerd op beleidsonderzoek, verkenningen en achtergrondrapporten van de **gemeente Amsterdam** (of opgesteld in opdracht van de gemeente) over de Amsterdamse economie in het algemeen en over sociaal ondernemerschap en de financiële markten in het bijzonder. Waar nodig hebben wij de achterliggende bronnen van rapportages specifiek nageslagen om meer gedetailleerde gegevens boven tafel te krijgen. Ook hebben wij gebruik gemaakt van het **Haalbaarheidsonderzoek** Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam van Social Finance NL en Social Impact Fund Rotterdam (SIF-R), van juli 2024

We hebben gesprekken gevoerd aan de hand van een **gestructureerde leidraad** met sleutelfiguren uit beleid, onderzoek en praktijk. Dat betreft directeuren en medewerkers van sociale ondernemingen, marktpartijen en instituten die impactfinanciering aanbieden en bestuurders of medewerkers van ondersteunende organisaties die op dit terrein actief zijn. We hebben verschillende van deze partijen gedurende het onderzoekstraject bijeengebracht in enkele rondetafelgesprekken om een dialoog te voeren en onze bevindingen en aanbevelingen te toetsen. De **gespreksleidraad** voor de interviews en gesprekken is bijgevoegd als bijlage 1, de geraadpleegde personen zijn in bijlage 2 genoemd. Om overlap te voorkomen met het hierboven al genoemde Haalbaarheidsonderzoek van Social Finance NL en SIF-R hebben wij bij het organiseren van de gesprekken een accent gelegd op het bereiken en interviewen van de sociaal ondernemers zelf, die in het Haalbaarheidsonderzoek minder sterk vertegenwoordigd waren dan de (potentiële) financiers.

3. Sociaal ondernemerschap in Nederland

Voordat we ingaan op sociaal ondernemerschap in Amsterdam, 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. We kijken ook naar ontwikkelingen in het Verenigd Koninkrijk, waar al meer ervaring is opgebouwd met 'place-based impact investments'.

3.1 Wat is sociaal ondernemerschap?

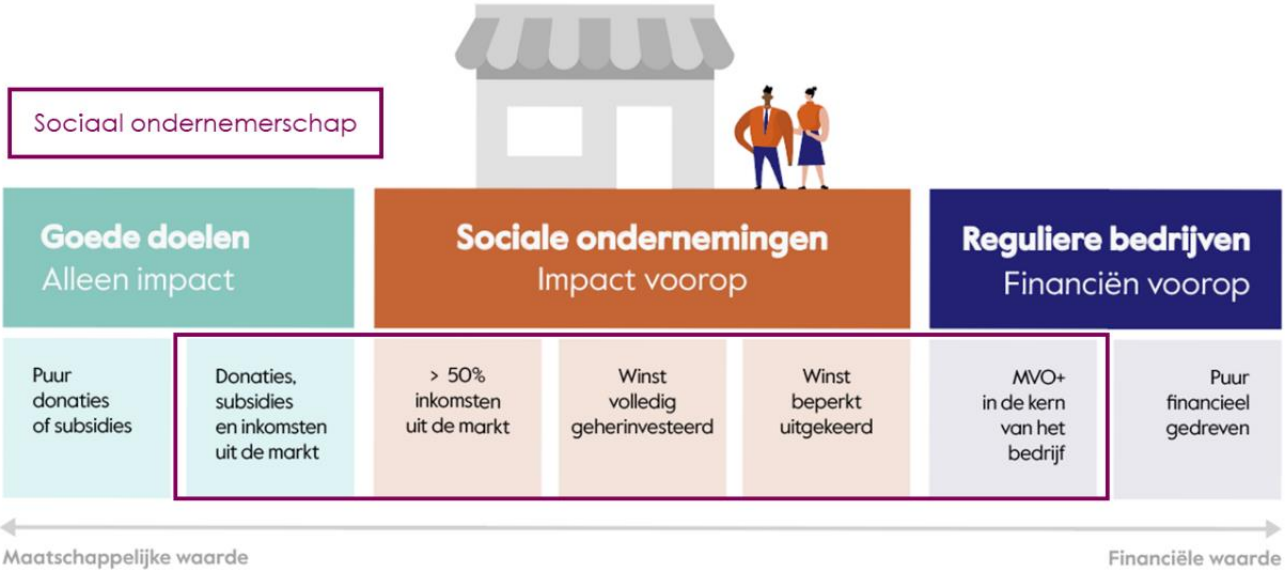
Sociaal ondernemerschap is steeds meer in de belangstelling gekomen in Nederland, vooral na een onderzoek van de Sociaal Economische Raad uit 2015.[5] De SER introduceerde een definitie van **sociale ondernemingen in enge zin**, gebaseerd op een definitie van de Europese Commissie, namelijk als 'ondernemingen die het creëren van maatschappelijke waarde *prioriteit geven* boven het creëren van financiële waarde'.[6] In deze definitie (die ook omarmd is door de gemeente Amsterdam) is sociaal ondernemerschap voorbehouden aan een bepaald type ondernemingen en wordt het niet gezien als een manier van ondernemerschap die ook 'gangbare' ondernemingen zich eigen kunnen maken die primair wél uit zijn op het creëren van financiële waarde. Ook wordt de term **pur sang** gebruikt als synoniem voor "enge zin".

Ook bij deze beperkende definitie blijkt het niet eenvoudig sociale ondernemingen in een hokje te plaatsen. Sociaal ondernemerschap heeft **geen specifieke juridische rechtsvorm**, het is geen specifiek segment, en het is niet zonder meer meetbaar. Doordat de definitie ruimte geeft voor meerdere interpretaties zijn sociale ondernemingen niet altijd als zodanig te herkennen door onderzoekers en beleidsmakers.[7] [8] Onderzoeken stellen vast dat het aantal sociale ondernemingen pur sang – dus ondernemingen met de *primaire* focus op het realiseren van sociaal-maatschappelijke impact - de laatste jaren met zo'n 10% per jaar toeneemt.[9] Geld verdienen is bij deze sociale ondernemingen niet het hoofddoel. Het hoofddoel is daar om de wereld een beetje beter te maken. Deze **'sociale ondernemingen pur sang'** zoeken met hun kernactiviteiten oplossingen voor maatschappelijke uitdagingen, maatschappelijke impact staat bij hen voorop.

Naast sociale ondernemingen pur sang besteden ook 'gangbare' bedrijven, die 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 gangbare bedrijfsleven dient het kernproduct of de

5 Een belangrijke partij die heeft bijgedragen aan de erkenning en herkenning van sociaal ondernemerschap is het platform Social Enterprise NL, opgericht in 2012.
6 Sociaal Economische Raad – Sociale ondernemingen: een verkennend advies (2015)
7 OECD – Boosting social entrepreneurship and social enterprise development in the Netherlands (2019)
8 Werkgevers Servicepunt Rijnmond – Social Return: de spelregels (2020)
9 Bron: Social Enterprise NL en McKinsey

kerndienst zelf weliswaar geen primair sociaal-maatschappelijk doel, maar de manier waarop ondernemers hun bedrijf uitoefenen, heeft wel degelijk sociaal-maatschappelijke effecten. Ook gangbare ondernemers staan steeds meer stil bij de sociaal-maatschappelijke impact die hun bedrijfsvoering heeft. Denk bijvoorbeeld aan de personeelsinzet van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, of aan de duurzaamheid van een productieproces en de bijdrage aan een circulaire economie. **Het reguliere bedrijfsleven** kan op deze terreinen via de inrichting van hun bedrijfsvoering ook belangrijk bijdragen aan de realisatie van maatschappelijke doelen in de samenleving.



Afbeelding: Sociaal ondernemerschap in beeld (Bron: Social Enterprise NL, bewerkt door Lysias)

Sociaal ondernemerschap **in brede zin** gaat dus over activiteiten van ondernemingen die gericht zijn op het creëren van maatschappelijke waarde, ongeacht wat het primaire doel is van zo'n onderneming. Sociaal ondernemerschap in brede zin betekent verder kijken dan de optimalisatie van de bedrijfsvoering in termen van efficiency alleen, en een actieve bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken.

Met de instelling van een impact investeringsfonds kan een lokale overheid ook een **impuls** geven aan het **reguliere (lokale) bedrijfsleven** om een grotere bijdrage aan maatschappelijke doelen te laten leveren. In lijn met dit uitgangspunt beschouwen wij het begrip sociaal ondernemerschap in dit kapitaalmarktonderzoek relatief breed: niet alleen sociale ondernemingen pur sang verdienen in beginsel aandacht en ondersteuning, maar ook het reguliere bedrijfsleven (van kleine, middelgrote en grote ondernemingen) kan met zijn bedrijfsvoering belangrijk sociaal maatschappelijke impact leveren – of juist niet. Voor een overheid die impact wil maken en daarvoor ook concrete doelen stelt, is het zaak om aandacht te geven aan zowel de sociaal ondernemingen pur sang, als bij het brede en gangbare bedrijfsleven.

3.2 Creëren van maatschappelijke waarde

Hoe kan je de sociale 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 bijvoorbeeld zorgen over het uitputten van natuurlijke hulpbronnen. Zij willen die motivatie omzetten in het realiseren van maatschappelijke impact. Daarnaast voelen ook 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.

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.[10]

Het uitdrukken van maatschappelijke impact gebeurt bijvoorbeeld via het maken van een koppeling met de **Sustainable Development Goals (SDG's)** zoals Verenigde Naties die gedefinieerd heeft.[11] SDG's vertellen ook over de drijfveren die schuilen sociale ondernemingen. Meer dan de helft (51%) van de sociale ondernemingen heeft SDG's geïntegreerd in de bedrijfsstrategie / -activiteiten of is dit van plan.[12] Ook het reguliere bedrijfsleven betrekt de SDG's in toenemende mate bij het inrichten van de bedrijfsvoering.[13] Overheden en private opdrachtgevers integreren deze SDG's ook steeds vaker in hun opdrachtverlening. Bijgaande figuur uit de **Social Enterprise Monitor 2021-2022**) laat zien voor welke doelen sociale ondernemingen in Nederland zich inzetten, zoals 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).



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

10 Denk hierbij aan B Corp, Code Sociaal Ondernemen, PS030 en branche-gebonden certificaten
11 Overzicht van alle Sustainable Development Goals via link
12 Sociale Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2021 (2022)
13 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

Toenemend bewustzijn bij het reguliere 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.



In 2023 publiceerde de **Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid** (WRR) 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 te veel 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.[14]

Ook bij de **rijksoverheid** staat sociaal ondernemerschap in de belangstelling. In 2020 heeft het toenmalige kabinet een brief aan de Tweede Kamer gestuurd waarin zij aankondigt zich hard te zullen maken voor het vergroten van de erkenning en herkenning van sociale ondernemingen als apart categorie.[15] In 2021 startte een eerste internetconsultatie van een aanzet voor een wet die de besloten vennootschap met een maatschappelijk doel (BVm) zou moeten gaan faciliteren. Voor deze BVm kunnen een aantal wettelijke eisen gaan 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. De plannen worden 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. Het zal nog een tijdje duren voordat dit proces klaar is. In welke mate het in 2024 aangetreden kabinet dit wetsvoorstel verder wil brengen is ten tijde van dit kapitaalmarktonderzoek nog niet bekend geworden.

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

Naast beleid voor de sociale ondernemingen pur sang voert de rijksoverheid ook in brede zin beleid om bedrijven en andere organisaties te ondersteunen bij het ontwikkelen 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.[16] 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 rijk een toenemende belangstelling voor het bredere begrip van sociaal ondernemerschap, ook wel **impact ondernemerschap** genoemd. Het ministerie van EZK noemde het creëren van economische en maatschappelijke impact als één van de onderdelen in een strek ondernemingsklimaat voor de toekomst, als "stip op de horizon".[17] Het begrip krijgt echter nog weinig invulling of instrumentele ondersteuning. Vanuit de praktijk horen we terug dat het bijvoorbeeld erg lastig is om goed rekening houden met sociale impact bij lokale openbare aanbestedingen en inkoop. Een regelmatig genoemd praktijkvoorbeeld uit de gemeente Amsterdam is de organisatie van energieadvies voor huishoudens met een kleine beurs. De lokale **FIX-brigade** had in verschillende wijken flink wat meters gemaakt om lokale inwoners met een afstand tot de arbeidsmarkt om te scholen naar energieadviseur en monteur, maar verloor de gemeente-brede openbare aanbesteding voor energieadviesdiensten, omdat er (naar eigen zeggen) onvoldoende rekening werd gehouden met het lokale profiel van de medewerkers.

Op Europees niveau is er ook actie 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. In 2026 moeten alle beursgenoteerde ondernemingen hier over rapporteren.[18] De impact van ondernemingen komt door het invoeren van de CSRD meer in het daglicht te staan.

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

3.3 Ter inspiratie: Social Impact Fonds Rotterdam

Verschillende regio's in Nederland (provincies, individuele gemeenten of samenwerkende gemeenten) voeren beleid om sociaal ondernemerschap te bevorderen. Het **Social Impact Fonds Rotterdam (SIF-R)** startte in 2019 als investeringsfonds voor ondernemingen die aantoonbaar maatschappelijke impact (willen) realiseren. Om in aanmerking te komen voor een financiering vanuit het SIF-R moet investeren gepaard gaan met een bredere blik gericht op waarde en niet puur op financieel rendement. Door te investeren in sociaal ondernemerschap en vernieuwende vormen van samenwerkingen wil SIF-R een bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijk uitdagingen.

> *"Wat Rotterdam bereikt met zijn Social Impact Fund is heel indrukwekkend. Dat moeten we in Amsterdam ook hebben."*
>
> Rondetafelgesprek Impactfinanciers, september 2024

De kern van SIF-R is **'Place-Based impact investment'**. 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'. We zien 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 en bij elkaar brengen. SIF-R zet verschillende financieringsinstrumenten in, zoals leningen en bijvoorbeeld aandelen.[19] SIF-R onderscheidt drie type ondernemingen die voor financiering in aanmerking komen:

1. Bestaande en nieuwe sociale ondernemingen in Rotterdam
2. Succesvolle sociale ondernemingen die zich (ook) in Rotterdam willen vestigen
3. Bestaand (breder) 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, als ook het realiseren van inclusieve transities. Meer dan 70% van de leads zijn 'werk-gerelateerd'. De gedachte om zich hierop te focussen komt voort uit de overweging dat voor andere 'duurzame' doelstellingen vaak al andere financieringsinstrumenten beschikbaar zijn, waaronder subsidies en of financiering van marktpartijen. Ook is de gedachte dat dergelijke duurzame projecten al een betere toegang hebben tot de marktfinanciering omdat zij vaak beter zijn op te schalen en een robuuster rendement opleveren (bijvoorbeeld door energiebesparing of besparing van grondstoffen).

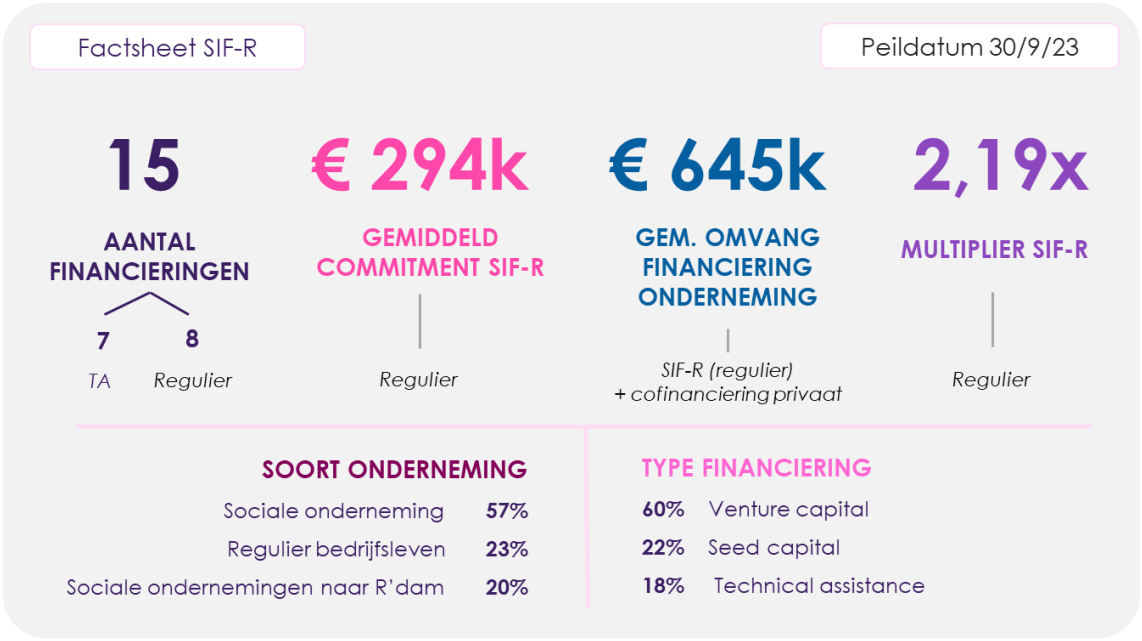
SIF-R richt zich niet alleen op startende ondernemers, maar financiert ook en vooral sociale bedrijven die al enige tijd bestaan en ervaring hebben opgebouwd en tegen opschalingsproblemen oplopen. Echt

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

startende ondernemers krijgen vaak eerst wat projectfinanciering en subsidie. Vooral als een sociale onderneming een veelbelovend businessmodel ontwikkelt en perspectief toont op het realiseren van verdienvermogen, komt het in aanmerking voor financiering via leningsinstrumenten van SIF-R.



Sinds de oprichting heeft SIF-R **16 investeringen** verstrekt, waarbij zij onderscheid maakt tussen ‘reguliere investeringen’ en ‘technical assistance investeringen’ (TA). 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 reguliere investeringen gedaan met een gemiddeld commitment van € 294.000 per investering. 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 goedkope leningen’. SIF-R vraagt weliswaar een lagere rente dan bancaire leningen en is ook bereid meer risico’s te nemen, maar maakt tegelijkertijd ook kosten voor het begeleiden van ondernemers waardoor het renteverschil niet enorm is.



Afbeelding: Factsheet kengetallen investeringen Social Impact Fonds Rotterdam uit 2023

In de meeste situaties zijn naast SIF-R ook **andere partijen betrokken als financier**, waaronder bijzondere investeerders zoals Start Foundation, Stichting Doen, Rabobank Foundation en andere

impact financiers. De gemiddelde financieringsomvang van ondernemingen waarin SIF-R heeft geïnvesteerd bedraagt € 645.000 vreemd vermogen, waarvan SIF-Rotterdam gemiddeld € 294.000 fourneert. De private partijen investeerden gemiddeld dus voor € 351.000. Cofinanciers nemen dus gemiddeld gezien een groter deel van een gedeelde financiering voor hun rekening dan SIF-R. De multiplier (**hefboomwerking)** van het SIF-R komt daarmee op **2,19**. Dat betekent dat de inzet van 1 euro uit het SIF-R gemiddeld 1,19 euro private cofinanciering genereert, wat 2,19 euro vreemd vermogen voor de onderneming oplevert. In 2021, toen het SIF-Rotterdam net van start was gegaan, bedroeg de multiplier nog 1,7.[20]

3.4 Praktijkervaring uit het Verenigd Koninkrijk

Ook in het Verenigd Koninkrijk zijn er in diverse regio's place-based investor funds actief. Het Bristol & Bath Regional Capital (BBRC) bijvoorbeeld werd in 2015 opgericht en heeft al meer dan £ 50 miljoen aan investeringen mogelijk gemaakt in de regionale economie.



Het **BBRC** heeft onder andere het City Funds opgericht in Bristol van circa £ 10 miljoen groot en gebaseerd op het Bristol One City Plan. Het fonds investeert in uiteenlopende maatschappelijke doelen

[20] Multiplier-berekening uit het kapitaalmarktonderzoek dat in 2021 is uitgevoerd voor Rotterdam door Lysias Advies

en sociaal ondernemerschap, onder de thema's Economie, Milieu en Klimaat, Woningen, Kinderen, Gelijkheid en Inclusie en Gezondheid en Welzijn. Tot en met maart 2023 heeft het fonds in totaal £ 6,5 miljoen geïnvesteerd en daarmee in totaal £ 24,2 miljoen aan investeringen mogelijk gemaakt.[21] Dat levert een **multiplier** van **3,72** op.

Het fonds werkt met een breed scala aan financieringsinstrumenten en geeft ook advies aan (beginnende) sociaal ondernemers. Op deze manier kan het fonds elke ondernemer een op maat gemaakte aanpak bieden. Zo biedt het fonds niet alleen gewone leningen aan, maar ook Sharia-conforme leningen voor moslims. Verder investeert het fonds in **aandelenkapitaal** en doet het aan **risicokapitaalschuldfinanciering**.

Daarnaast zijn in het Verenigd Koninkrijk fondsen actief die primair vastgoed gedreven zijn, zoals het **Schroders Capital UK Real Estate Fund (SCREF)**. Dit soort fondsen kijkt (ook) naar social impact. SCREF fonds bestaat al sinds 1971 en brengt grotere investeerders samen, zoals pensioenfondsen en verzekeraars, om te investeren in vastgoed. Financieel rendement staat (wel) voorop bij dit soort vastgoedfondsen, maar de sociale impact wordt ook meegenomen.

Voor de gemeente Amsterdam is het Verenigd Koninkrijk geen onontgonnen terrein. In november 2023 bezocht een delegatie uit Amsterdam **Preston, Edinburgh en Glasgow** om geïnspireerd te raken over **Community Wealth Building** (CWB). Dit gaat om ondernemingen met verdienmodel die volgens democratische principes zijn georganiseerd: de winst vloeit terug naar mensen uit het gebied die betrokken zijn bij de onderneming. Preston is volgens onderzoek de meest verbeterde stad van het Verenigd Koninkrijk door CWB en in Schotland wil men CWB op nationaal niveau implementeren, dus de keuze voor deze steden lag voor de hand. Het werkbezoek aan het Verenigd Koninkrijk leverde enkele interessante lessen op. Zo blijkt dat er een flinke uitdaging ligt op het bijeenbrengen van de lokale vraag en aanbod – zowel op de financiële markt als daarbuiten. Ook werd bevestigd dat het van groot belang is dat alle lagen in een buurt worden meegenomen in CWB-initiatieven.[22] De stadsdelen Zuidoost, Nieuw-West en Noord zijn alle drie volop bezig om CWB-type ondernemerschap als een aparte groep binnen de groep sociale / impact ondernemers concreter uit te werken.

[21] Bristol & Bath Regional Capital: Impact Report 2023

[22] De Gemeenschapseconomie in Nieuw-West, Verslag van Commons Lab (28 februari 2024 @ Ru Paré)

4. Sociaal ondernemerschap in Amsterdam

4.1 Economische kenschets van Amsterdam

De economie van Amsterdam is **veelzijdig en dynamisch,** en is al decennialang één van de belangrijkste economische motoren van Nederland. De stad heeft geprofiteerd van de opkomst van informatie- en communicatietechnologie, wat heeft geleid tot een groei van de kennis- en diensteneconomie. Naast de dienstensector spelen ook creatieve en culturele industrieën, ambachtelijke maakbedrijven en stadsverzorgende bedrijvigheid een belangrijke rol in de Amsterdamse economie. In relatie tot de Amsterdamse haven heeft zich in de stad ook een flinke industriële sector opgebouwd.

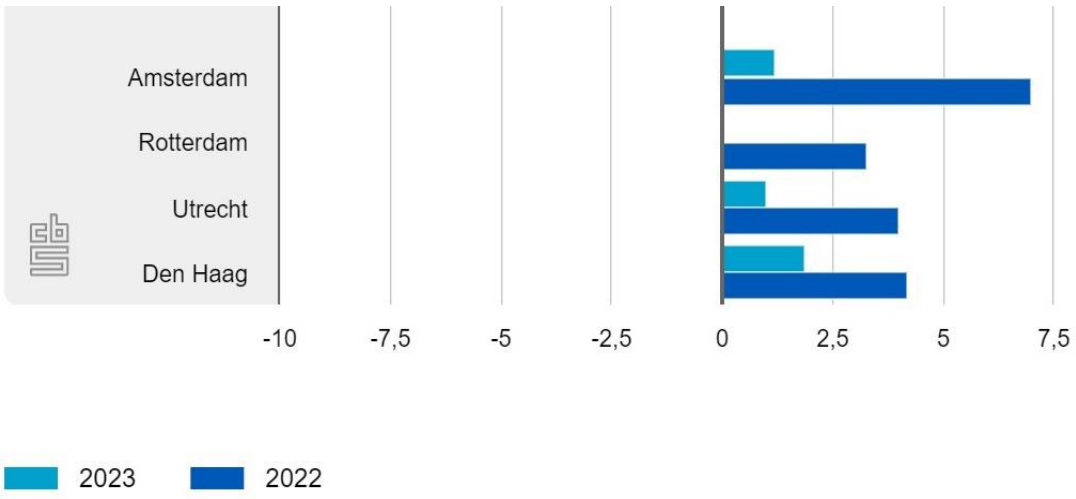
Op mondiaal vlak is Amsterdam een stad met allure die bekend staat om haar **innovatievermogen en sterke werkgelegenheid**, die bijdragen aan de hoge welvaart van de stad. Er zijn veel (inter-)nationale bedrijven gevestigd, naast startups en scale-ups, in een combinatie van kennis- en fysieke infrastructuren. De stad biedt een hoog en aantrekkelijk voorzieningenniveau, veel economische, maatschappelijke en culturele mogelijkheden en goed en divers onderwijs. Toch is het ook zo dat de welvaart niet gelijk verdeeld is over de inwoners van de stad, waardoor grote verschillen bestaan tussen buurten en wijken.



Waar de Amsterdamse economie al drie decennia gemiddeld sneller groeit dan de nationale economie, is de Amsterdamse economie vrij **conjunctuur-gevoelig**. Vooral basisopgeleiden worden door schommelingen in de conjunctuur hard geraakt. De Amsterdamse economie is zeer sterk vervlochten met de mondiale economie; de huidige roerige tijden op geopolitiek vlak en klimaatverandering hebben of kunnen een groot effect hebben op de Amsterdamse economie. Het CBS laat zien dat Amsterdam van de vier grootste steden in Nederland in de afgelopen jaren vaak de stad was met de **sterkste economische groei**. Zo groeide de Amsterdamse economie in 2021 met 6,7% en in 2022 met 7,0%. Hiermee liet de stad een wezenlijk verschil zien met Rotterdam (4,9% in 2021 en 3,3% in 2022), Utrecht (4,2% in 2021 en 4,0% in 2022) en Den Haag (3,5% in 2021 en 4,2% in 2022).

Het jaar 2023 laat een **trendbreuk** zien. Qua economische groei liet Amsterdam in 2023 vergelijkbare cijfers zien als Utrecht. De Amsterdamse economie groeide met 1,2% en die van Utrecht met 1,0%. De Rotterdamse economie groeide in 2023 niet, en de Haagse economie het hardste met 1,9%. Het verschil met de voorgaande jaren kan voor de Amsterdamse economie verklaard worden door een krimp in de productie van financiële dienstverlening, een sector die met een marktaandeel van 23,1% de grootste is in Amsterdam.[23]

[23] CBS: De regionale economie, 2023 & 2021



Economische groei G4-steden (bron)

De Amsterdamse **arbeidsmarkt** is de afgelopen jaren zeer krap. Hoewel de krapte sinds een piek in het tweede kwartaal van 2022 licht afneemt, waren er in het eerste kwartaal van 2024 nog steeds 142 vacatures per 100 werkzoekenden in Amsterdam. Ondanks deze krapte is de werkloosheid in 2023 licht toegenomen. Mogelijk valt dit te verklaren door *mismatches* op de arbeidsmarkt. De **arbeidsparticipatie** was in 2023 72,9%, dicht bij het Nederlandse gemiddelde. Wat opvalt is dat de werkloosheid onder jongeren is gestegen. Ook zien we dat de arbeidsparticipatie onder jongeren met een migratieachtergrond ruim 10% lager ligt dan die van jongeren zonder migratieachtergrond.[24]

In 2022 heeft Amsterdam volgens het CBS een bbp van ongeveer € 99,4 miljard.[25] Hiermee betreft de Amsterdamse economie in dat jaar 10,4% van het Nationale bbp, door het CBS geraamd op € 958,5 miljard. Een belangrijk deel van het bbp wordt geleverd door bedrijven in het midden- en kleinbedrijf (bedrijven met tussen 2 en 250 werknemers). Volgens het CBS ligt het nationale aantal mkb-bedrijven op ongeveer 1,3 miljoen in 2022[26], wat 64% van de nationale toegevoegde waarde levert en staat voor 73% van de werkgelegenheid in de economie.[27] Volgens de Economische Verkenningen Metropool-regio Amsterdam (EVMRA) 2024 zijn in Groot Amsterdam circa **47.000 mkb bedrijven** actief**,** oftewel zo'n 3,5% van het mkb in geheel Nederland.

[24] Meer Amsterdammers actief op arbeidsmarkt, Gemeente Amsterdam, Onderzoek en Statistiek, 30 juli 2024.
[25] Regionale kerncijfers; nationale rekeningen, CBS, 22 december 2023.
[26] Ruim 1,5 miljoen mkb-bedrijven in Nederland, CBS, 10 april 2024.
[27] Zie bijvoorbeeld het Nationaal Convenant MKB-financiering, https://open.overheid.nl/documenten/ba2ac84d-0771-457d-b042-7d38ae947192/file

4.2 Gemeentelijk beleid voor sociaal ondernemerschap

Het **economische beleid** van de gemeente Amsterdam biedt diverse aangrijpingspunten voor sociaal ondernemerschap. De Amsterdamse visie op de lokale economie beschrijft vijf opgaven waarop de gemeente zich in de huidige uitvoeringsperiode (2023-2026) en op de lange termijn wil richten.[28] Binnen de opgaven die de gemeente identificeert zien we duidelijke ruimte voor sociaal- en impactondernemers om een bijdrage te leveren. Zo wil de gemeente ondernemerschap in en voor de buurt ondersteunen, onder andere door de organisatiegraad van ondernemers te versterken. Hier worden ondernemers gezien als partners in een breed scala aan thema's die leven in de buurt, zoals leefbaarheid, veiligheid, sociale cohesie en vergroening.

Verder wil de gemeente de **energietransitie** versnellen en de economie verduurzamen. Zij wil dit aan de ene kant doen door in te zetten op energiebesparing, meer opwek van duurzame energie en verbeterde aansluitingen op warmte-infrastructuren voor de zakelijke markt. Daarnaast wil de gemeente in de Amsterdamse haven ook flink inzetten op **verduurzaming** door onder andere op circulariteit en de overgang naar duurzame energie. Hier liggen aangrijpingspunten voor sociaal ondernemers, maar zeker ook voor 'gewone' ondernemers die meer impact willen maken.

Als laatste streeft de gemeente naar een **gezonde arbeidsmarkt** met kansen voor iedereen. Hierbij richt zij zich op een diverse en inclusieve arbeidsmarkt waar lokaal potentieel aan de slag kan, onder andere door in te zetten op samenwerkingsverbanden tussen onderwijs, bedrijfsleven en overheid. Sociaal ondernemers kunnen hier bij uitstek een belangrijke rol in spelen – en doen dit nu ook al.[29]

Ook de leidende principes van de economische visie laten zien dat sociaal ondernemerschap een belangrijke rol zal moeten vervullen in de Amsterdamse economie. Voor drie van de vier leidende principes is de inzet op meer sociaal ondernemerschap een logisch antwoord:

1. Alle bedrijven nemen hun maatschappelijke verantwoordelijkheid
2. De gemeente investeert ongelijk voor gelijke kansen
3. De gemeente wil lokaal potentieel zo goed mogelijk benutten[30]

De gemeente Amsterdam hanteert **masterplannen** voor de drie wijken waar het lokaal impact investeringsfonds met name een rol zal moeten gaan spelen. Deze masterplannen (Aanpak Noord, Masterplan Zuidoost en Nationaal Programma Samen Nieuw-West) bevatten diverse aangrijpingspunten voor sociaal ondernemerschap. In het 'Haalbaarheidsonderzoek lokaal impact investeringsfonds Amsterdam' zijn de belangrijkste thema's geïnventariseerd en gekoppeld aan Kansen voor West

[28] Een nieuw Amsterdams economisch peil, pp. 13
[29] Een nieuw Amsterdams economisch peil, pp. 31
[30] Een nieuw Amsterdams economisch peil, pp. 15

(KvW) thema's. Uit deze vergelijking komt het thema kansengelijkheid naar voren als overkoepelend thema. Daarbij wordt in alle drie de plannen ingezet op jongeren, de buurteconomie en goed werk voor iedereen. Community Wealth Building is daarbij ook een belangrijke methode.[31]

Specifiek beleid gemeente Amsterdam voor sociaal ondernemerschap

In de **economische visie** van gemeente Amsterdam is beleid geformuleerd voor sociaal ondernemerschap. De gemeente is voornemens om koplopers in het ecosysteem van impactondernemers te ondersteunen. Ook wil zij bijdragen aan de brede welvaart en maatschappelijke opgaven in de stad door innovatieve ecosystemen te ondersteunen. Dit wil zij onder andere doen door bedrijven te ondersteunen die werken aan oplossingen voor maatschappelijke opgaven. De visie op impact-ondernemen is verder uitgediept in de **'Opgaveagenda Versterken Innovatie en Impact ecosystemen'**. Deze agenda bouwt onder andere voort op de fundamenten van het programma *Amsterdam Impact* en de *Actieprogramma's sociaal ondernemen 2015-2018, 2019-2022 en 2023 tot 2026*. De agenda gaat uit van een ecosysteemaanpak, waarbij de gemeente zich niet alleen richt op individuele bedrijven maar ook op de interacties tussen bijvoorbeeld ondernemers, investeerders en overheden. Deze wil zij beter leren begrijpen én verbeteren.

BMS Security is een beveiligingsbedrijf, opgericht in 2017, waar Amsterdammers werken met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zij krijgen bij BMS de mogelijkheid zich te scholen en daarna om door te stromen naar reguliere werkgevers. Dit beveiligingsbedrijf is door Gemeente Amsterdam aangemerkt als een "Sociale Firma".



Er werken nu (2024) ongeveer 100 mensen (60 FTE) bij BMS, er zijn groeiambities om de komende jaren nog meer dan te verdubbelen in omvang. Daarvoor is wel (meer) werkkapitaal nodig, want salarissen en bijvoorbeeld opleidingskosten worden eerder gemaakt dan de inkomsten binnen komen. Oprichter en eigenaar Bülent Doğan geeft aan dat dit soort financiering (werkkapitaal) tot nu toe niet beschikbaar is bij banken of fondsen.

Waar in het generieke economische beleid van de gemeente al duidelijke aanknopingspunten voor sociaal ondernemerschap zitten, voert Amsterdam ook **specifiek beleid** voor sociaal ondernemerschap. In het *Amsterdams Coalitieakkoord 2022-2026* staat dat de gemeente haar samenwerking met "sociale firma's". Dit betreft bedrijven die mensen met afstand tot arbeidsmarkt in dienst hebben. Hierbij wordt er vooral gekeken naar de mogelijkheid om in de gemeentelijke inkoop sociale impact mee te wegen. De gemeente onderzoekt of een percentage van de inkoop bij sociale ondernemers gedaan kan worden. Met een jaarlijkse begroting van € 2,8 miljard kan de gemeente op

[31] Haalbaarheidsonderzoek Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam, Social Finance NL, juli 2024

deze manier een verschil maken voor sociale ondernemingen. Het inkoopbeleid van de gemeente laat zien dat de gemeente uitgaat van minimaal 5% *social return* in openbare aanbestedingen, waarbij zowel aandacht is voor arbeidsparticipatie, werkgelegenheid voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt, als duurzaamheid.[32]

> *"De gemeente spreekt vaak met twee monden als het gaat om sociaal ondernemerschap. Een inkoopambtenaar denkt en handelt heel anders dan een beleidsambtenaar."*
>
> Rondetafelgesprek Sociale Ondernemers, augustus 2024

De drijfveren om impact-ondernemen te stimuleren zijn tweeledig: de gemeente wil toe naar **een socialere én een duurzamere economie**. Zij wil hieraan bijdragen door in te zetten op de volgende drie pijlers:

1. **Koplopers in het ecosysteem van impact-ondernemen stimuleren**
   De gemeente wil er onder andere voor zorgen dat impactondernemers meer herkend en erkend worden. Daarbij wil ze onder andere inzetten op betere tools om impact te meten. Verder wil ze 'gewone' ondernemingen steunen die de stap naar impact-ondernemen zetten.
2. **De gemeente wil de impacteconomie eerlijker spreiden over de stad**
   In wijken Noord, Nieuw-West en Zuidoost dragen te weinig activiteiten bij aan het impact-ecosysteem. De gemeente wil dit onder andere verhelpen door incubators op te zetten en in te zetten op bewustwording onder jongeren.
3. **Impactondernemers ondersteunen**
   De gemeente wil impactondernemers onder andere steunen door ze betere toegang te verschaffen tot kapitaal, netwerken te faciliteren en toegang tot kennis en talent te vergroten.

In het kader van het **inkoopbeleid** omschrijft Amsterdam een 'sociale firma' specifieker dan de eerder genoemde SER-definitie, namelijk als "een onderneming die zich richt op zowel bedrijfseconomische continuïteit en/of winstgevendheid als op het creëren van plekken voor arbeidsmatige dagbesteding en/of werk voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt", waarbij:

- 50% van de totale inkomsten komt uit de verkoop van producten en diensten (niet dagbestedingsactiviteiten).
- 30-40% van de medewerkers in de onderneming zijn personen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

[32] Opdrachtgeven en inkopen met invloed. Versie 2, Gemeente Amsterdam, 1 januari 2024

Het percentage medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt is afhankelijk van de commerciële inkomsten.

- Bij 100% commerciële inkomsten is de eis voor het aantal medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt 30%
- Bij 50% commerciële inkomsten is de eis voor het aantal medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt 40%.[33]

De gemeente Amsterdam werkt ook aan de opzet van het **Nieuw Amsterdams Verbond** (NAV). Dit betreft een nauwere samenwerking tussen gemeente, het reguliere bedrijfsleven, maatschappelijke initiatieven en sociale ondernemingen. Uit de verkenning van het NAV blijkt dat er veel enthousiasme is voor dit initiatief; het reguliere bedrijfsleven is geïnteresseerd om bij te dragen aan maatschappelijke initiatieven en sociale ondernemingen. Laatstgenoemde groepen geven aan vaak te veel tijd kwijt te zijn aan het binnenhalen van gelden en het zich daarover verantwoorden. Ook geeft deze groep aan dat geld niet altijd het probleem is, maar dat er ook behoefte is aan beschikbare ruimte, kennis, of digitale ondersteuning. Op hoofdlijnen geeft het advies dat over het NAV geschreven is aan dat het NAV onder andere een gesprekstafel moet bieden waar belanghebbenden elkaar ontmoeten en een portfolio met projecten waar financiers in kunnen investeren – in-cash of in-kind.

Technoord is een ontwikkelplek gevestigd in Amsterdam Noord die onbenut talent duurzaam en constructief verbindt aan technische bedrijven. Via het 'Techneeship' leidt Technoord jongeren uit Noord op met technische en sociale trainingen, om hen zo met de juiste vaardigheden, zelfvertrouwen en een goed netwerk de arbeidsmarkt op te begeleiden.



Als sociale onderneming streeft Technoord naar een sluitend businessmodel, maar vooral ook naar impact. Het hogere doel van Technoord is dan ook om 1000 mensen een eerste stap in techniek te laten zetten. Aankomend jaar wil Technoord 80 jongeren begeleiden én een kwaliteitsslag maken in de begeleiding. Hiervoor is financiering nodig, onder andere voor huisvesting, materialen, en het langer begeleiden van 'Technees'. Chef operatie Sophie Koopmans geeft aan dat het moeilijk is om hiervoor een lening te krijgen.

[33] https://www.amsterdam.nl/ondernemen/inkoop-opdrachten/ondersteuning/#h7390f167-5334-42e2-ac59-3c699258d66f

4.3 Mogelijke beleidsdoelen voor een Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam

Een lokaal impact financieringsfonds richt zich op impactondernemingen en ondernemingen die sociaal-economische impact creëren. Met andere woorden: ondernemers die helpen om maatschappelijke uitdagingen op te lossen, waarbij beleidsmatig specifieke aandacht uitgaat naar de stadsdelen Zuidoost, Nieuw West en Noord. Maatschappelijke uitdagingen die centraal staan, zijn in ieder geval de thema's van het Kansen voor West-programma: kansengelijkheid, het beter benutten van onbenut arbeidspotentieel en inclusieve transities (energietransitie, duurzaamheid, circulariteit, digitaal, participatie en gezondheid). Verrijkt met thema's vanuit het Nationaal programma Samen Nieuw-West, het Masterplan Zuidoost en de Aanpak Noord. De precieze focus van het fonds wordt nog nader bepaald.

Hieronder staat ter toelichting een **matrix** van de gemeente Amsterdam met de (voorlopig) voorgenomen doelen en thema's.

		Nationaal programma Samen Nieuw-West	Aanpak Noord	Masterplan Zuidoost
COMMUNITY WEALTH BUILDING				
Doorsnijdend thema: ***Kansengelijkheid*** (Coalitieakkoord Amsterdam)	KvW thema (actielijn 1): Inclusieve transities energietransitie, duurzaamheid, circulariteit, digitaal, participatie en gezondheid	Thema's: • Werk en bestaanszekerheid • Banen met impact /duurzame banen *"Iedereen in Amsterdam Nieuw-West heeft werk dat goed betaalt. Bewoners zijn in staat om zelf in hun basisbehoeften te voorzien, zoals eten, water, huisvesting en onderwijs. Ze kunnen zich door hun werk persoonlijk ontwikkelen en contacten leggen met anderen."*	Thema's: • Kansrijke sociale buurten-> Werk in de wijk door de wijk • Kansen voor jeugd-> gelijke kansen voor iedereen *"Een Noord waar iedereen zich thuis voelt. Met betere kansen voor onze jeugd en kansrijkere sociale buurten. Een fijne woning voor iedereen. Een Noord met een weelderige natuur en een sterke buurt-economie. Een duurzaam Noord waar kunst en cultuur een belangrijke rol spelen. Waar het fijn is, voor iedereen."*	Ambitie 4: • Werk, aanpak armoede en schulden (zorg voor jongeren) *"Zuidoost zijn we trots op onze positie als economische toplocatie, op ons ondernemerschap en creativiteit en investeren we wederkerig daarin en in werk voor onze inwoners"*
	KvW thema (actielijn 2): Beter benutten van onbenut arbeidspotentieel	Jongeren-> perspectief en gelijke kansen Sterke buurteconomie	Jeugd/ jongeren –> gelijke kansen Thema Sterke buurteconomie -> lokale ondernemers en mensen die werk zoeken aan elkaar koppelen -> baan of stageplek in hun eigen wijk	Perspectief jeugd- inclusie jongeren -> jongeren aan werk of op school -> stage/werk in kansrijke sectoren Werkgevers/ondernemersaanpak Veiligheid en leefbaarheid

5. Marktfalen financiering in beeld

In het eerder aangehaalde Haalbaarheidsonderzoek werd op grond van kwalitatief onderzoek geconcludeerd dat er behoefte bestaat aan een lokaal impact investeringsfonds in Amsterdam, dat grootstedelijke problemen kan helpen aanpakken via een strategie van **Place-Based Impact Investing**. In een mix van niet-financiële ondersteuning van ondernemers en financieringsopties op maat, met de gemeente in verschillende rollen, kan zo'n fonds "obstakels voor het realiseren van impact wegnemen en gesignaleerd marktfalen helpen oplossen." [34]

De (kwantitatieve) **omvang van het marktfalen** in termen van onvervulde financieringsbehoefte is echter nog niet in beeld gebracht. In dit hoofdstuk brengen we dat in kaart. Wij identificeren en kwantificeren achtereenvolgens de financieringsvraag bij de geregistreerde sociaal ondernemers, die bij de (nog) niet-geregistreerde sociale ondernemers pur sang, en die bij het bredere bedrijfsleven, met name het lokale mkb, voor investeringen met sociale impact.

5.1 Vraag naar financiering bij sociale ondernemingen pur sang

De omvang van de kerndoelgroep

Nederland kent steeds meer sociale ondernemingen. Het Register Sociale Ondernemingen houdt dit type ondernemingen bij. De methodiek van het Register is gebaseerd op de grondslag van sociaal ondernemen, namelijk impact first. De Code bestaat uit 5 principes op het gebied van je impactmissie en -doelstellingen, governance, impact meten, financieel beleid, betrokkenheid van de stakeholders en transparantie. Alle principes zijn praktisch uitgewerkt. Een sociaal ondernemer kan ervoor kiezen om ze in de eigen onderneming toe te passen. Komt de ondernemer positief uit de toets bij de Review Board, dan wordt de ondernemer opgenomen in het Register. In de aanloop naar de toetsing kan de sociale ondernemer begeleiding krijgen om de principes in de eigen organisatie toe te passen.

In de provincie Noord-Holland zijn op dit moment **33 ondernemingen** opgenomen in het genoemde Register Sociale Ondernemingen. Ongeveer de helft van deze geregistreerde sociale ondernemingen zijn actief en/of beschikken over een vestiging in Amsterdam. Lang niet alle sociale ondernemingen uit Amsterdam staan echter formeel geregistreerd. De inschatting in het veld is echter dat een veel groter aantal sociale ondernemingen op dit moment actief zijn dan formeel geregistreerd. Sommige sociaal ondernemers voldoen niet aan alle drie specifieke criteria die gelden voor het register, maar stellen wel het leveren van sociaal-maatschappelijke impact wel centraal in hun bedrijfsvoering. Dat kan gaan om sociaal ondernemers die niet primair bezig zijn met arbeidsmarkt (maar bijvoorbeeld wel met circulariteit), ofwel niet voldoen aan de criteria voor het aantal mensen in dienst die moeilijk aan een

[34] Haalbaarheidsanalyse Place Based Impact Investment Amsterdam, juli 2024.

baan komen, of aan het minimumcriterium voor inkomsten uit commerciële activiteiten . Deze groep is naar verwachting **aanzienlijk groter** dan de geregistreerde sociaal ondernemingen uit Amsterdam, maar het is lastig om dat precies te duiden of te kwantificeren. In het Actieprogramma Sociaal Ondernemerschap 2015-2018 van de gemeente Amsterdam werd het totaal aantal sociaal ondernemingen in Amsterdam in 2010 nog geschat op **750 tot 1000 sociale ondernemingen**, dus fors hoger dan wat nu formeel geregistreerd staat. Actuele en/of nauwkeuriger cijfers zijn dit zijn voor Amsterdam echter niet beschikbaar.



Als sociale firma (dus vooral op arbeidsmarkt gericht) heeft de gemeente Amsterdam circa **94 ondernemingen** "erkend". De gemeentepagina voor sociaal inkopen toont sociale firma's die voldoen aan de criteria van de Gemeente Amsterdam. Inkopers uit het bedrijfsleven en ook van de gemeente Amsterdam hebben zo snel en eenvoudig inzicht in wat er te koop is bij welke sociale firma.

Oscar Circulair is een afvalverwerkingsbedrijf dat actief is op meerdere locaties in Amsterdam en de G4 steden. Het bedrijf richt zich op stedelijke, fijnmazige, emissievrije inzameling van grondstoffen. Met een sociaal inclusieve insteek werkt Oscar Circulair om steden afvalvrij te maken door waardevolle grondstoffen te hergebruiken in plaats van te verbranden. Zo schiet het restafvalpercentage van ondernemers naar beneden en zijn de gebieden waar Oscar Circulair werkt verlost van te veel vervuilende vrachtwagens, rondzwervend afval en volle containers. Jan Willem van Bokhorst van Oscar Circulair geeft aan dat de weg naar financiering een lange en moeilijke was. Onder andere via SIF-R, die de uitbreiding naar Rotterdam financierde, is Oscar Circulair op dit moment voldoende gefinancierd. Van Bokhorst geeft aan dat het in de eerste 10 jaar na oprichten van een sociale onderneming erg moeilijk is om financiering via reguliere kanalen te vinden.



In Rotterdam heeft SIF-R voor de groep sociale ondernemingen lokaal zo'n 250 concrete ondernemingen gelokaliseerd, dus zo'n 66% tot 75% minder dan het aantal dat in het Amsterdamse Actieprogramma Sociaal Ondernemerschap werd genoemd.[35] Het is op basis van deze cijfers en de terugkoppeling die wij uit het veld krijgen aannemelijk dat het aantal sociaal ondernemingen in Amsterdam niet fors zal onderdoen voor het aantal in Rotterdam, misschien zelfs hoger is. Voor dit kapitaalmarktonderzoek schatten wij de groep sociale ondernemers pur sang voor Amsterdam conservatief in op ten minste **300 ondernemingen**, ook omdat de mkb economie van Amsterdam groter is dan de mkb economie van Rotterdam. Deze 300 zijn dus ondernemingen die niet alleen vallen onder de strikte betekenis voor het sociaal domein (banen voor inwoners met een afstand tot de arbeidsmarkt, ook wel sociale firma's genoemd), maar die wél allemaal zich primair richten op het

[35] Er is overigens geen eenduidig getal van het aantal sociale ondernemingen in Rotterdam. VoorGoed heeft er 169 expliciet in het vizier, maar andere ramingen schatten het aantal sociale ondernemingen op 400.

bereiken van sociaal-maatschappelijke doelen. Deze afbakening is ook niet heel erg strikt, er zullen nog veel meer nieuwe en bestaande mkb bedrijven die werken aan sociale doelstellingen.

De financieringsproblematiek bij de Amsterdamse sociaal ondernemer

Wij hebben met 16 sociale ondernemers uitvoerig gesproken en daarnaast ook met verschillende intermediaire organisaties, impactfinanciers en incubators die het veld goed kennen en inzicht hebben in de financieringsproblematiek die bij deze groep van Amsterdamse sociaal ondernemers speelt. [36]

De groep van sociaal ondernemers is heel **divers**, opereert op verschillende markten en bestaat uit ondernemers met sterk verschillende achtergronden in uiteenlopende fases van ontwikkeling. Het gaat om eenmanszaken in de pioniersfase tot bedrijven van middelgrote omvang met jaren ervaring en perspectief op groei en doorontwikkeling. Sommige bedrijven richten zich met hun werknemers uit specifieke doelgroepen qua eindproduct op reguliere en sterk commerciële markten (bijvoorbeeld mode, beveiliging, catering), andere hebben hun kernbedrijf en eindproduct zélf juist gericht op de sociale impact (bijvoorbeeld opleidingsbedrijven, leer-werkbedrijven, bemiddeling bij personeels-werving). Logischerwijs zijn de financieringsvragen voor deze verschillende ondernemers ook van een verschillende orde, vragend om **financiële oplossingen van verschillende snit**, waarin een lokaal impact investeringsfonds Amsterdam mogelijk zou kunnen voorzien.

> *"Continuïteit voor onze onderneming is best een probleem.*
>
> *We leven van dag tot dag"*
>
> Rondetafelgesprek Sociale Ondernemers, augustus 2024

In deze diverse groep onderscheiden we vier fases met een sterk verschillende financieringsbehoefte. In de praktijk gaat het om een continuüm, de overgang van de ene fase naar de andere laat zich in de praktijk niet vastpinnen op een duidelijk moment, waardoor ook de financieringsbehoefte in de praktijk diffuser is dan wij hieronder onderscheidend beschrijven.

a. Sociaal ondernemers in de **ideefase**. Zij werken aan het operationeel maken van hun propositie om te komen tot een in beginsel sluitende business case. Het gaat om het concreet maken van het idee of concept, en het toesnijden ervan op de behoeftes van potentiële klanten en afnemers. Ondernemers beschikken in deze fase vaak over veel energie maar over weinig financiële weerstand om bijvoorbeeld een lening aan te gaan en hebben ook (nog) geen concreet zicht op inkomsten om de kosten en investeringen van deze eerste fase te kunnen terugverdienen. Zij staan echt aan het begin van de ontwikkeling van hun bedrijf of onderneming. Zowel voor hen zelf, als voor financiers, is het aangaan respectievelijk

[36] Zie bijlage 2 voor het overzicht van geraadpleegde personen en instanties.

verstrekken van leningen (of equity) riskant. Hier ligt de financieringsbehoefte eerder bij geefgeld of subsidie in de vorm van ontwikkelbudget. Dit gaat doorgaans om bescheiden bedragen van € 2.500 tot € 25.000 voor de ontwikkelfase van een á twee jaar, waarin zij hun propositie kunnen toesnijden maken op de behoeften in de markt. De aard van de financieringsbehoefte ligt op het vlak van ontwerp, ontwikkeling en experiment, zonder dat er nog een helder perspectief is op inkomsten.

b. Direct in het verlengde van de ideefase ligt de **start- en pioniersfase**, voor ondernemers die hun idee al verder ontwikkeld en uitgedacht hebben, een beeld hebben van de afzetmogelijkheden, op papier gekomen zijn tot een sluitende business case, en gereed zijn om hun ideeën te valideren en de producten of diensten op de markt te introduceren. Voorafgaand aan de daadwerkelijke marktintroductie moeten zij nu additionele (opstart)kosten maken, bijvoorbeeld voor productiefaciliteiten, softwareontwikkeling, communicatie, administratieve inrichting of huisvesting. Voor vroege-fasefinanciers die leningen of equity verstrekken is dit een interessante fase, omdat inkomsten in de nabije toekomst in beginsel beschikbaar komen, als het product of de dienst inderdaad aanslaat. Wel betreft dit hoogrisico-investeringen - bij een evident gebrek aan track record - waarvoor betaalbaar aanbod per definitie lastig te vinden is. Ook voor de ondernemers zelf is deze start- en pioniersfase nog vol structurele onzekerheden over de haalbaarheid en levensvatbaarheid, in een concurrerende marktomgeving. Met name voor eenmanszaken en samenwerkingsverbanden met persoonlijke aansprakelijkheid is er van de kant van de ondernemers in deze fase vaak terughoudendheid om leningen aan te gaan, vooral als de ondernemer over weinig financiële weerstand beschikt en in nabije kring geen toegang heeft tot kapitaalkrachtige family, friends of fools. Tegelijkertijd is er bij hen in deze fase een terughoudendheid om equity toe te laten (aandeelhouders van buitenaf), omdat dat vaak gepaard gaat met het verlies van zeggenschap. Ook in deze fase zien we bij sociaal ondernemers een vraag en behoefte aan geefgeld of ontwikkelbudget, in combinatie met betaalbare startersleningen of equity zonder (te) veel verlies van zeggenschap. Ook hier gaat het om bescheiden bedragen en relatief korte looptijden, denk aan maximaal € 50.000 voor 1 á 2 jaar, om de marktintroductie te financieren.

c. Ondernemers die zich op bescheiden schaal in 1 á 2 jaar bewezen hebben op de markt en klaar zijn om te **professionaliseren om door te groeien**: deze ondernemers genereren cashflow en staan open voor kleinschalige tot middelgrote leningen. Zij zoeken continuïteit en werkkapitaal om niet meer afhankelijk te hoeven zijn van kortlopende projectfinanciering. Bij reguliere banken kunnen zij vanwege hun kleinschaligheid en beperkte trackrecord niet terecht (noch voor werkkapitaal, noch voor investeringen), ook al werken zij break even of met bescheiden positief resultaat. Voor deze groep ligt de financieringsbehoefte typisch op zo'n € 25.000 tot € 100.000, met een (bij voorkeur aflossingsvrije) looptijden van 3 tot 5 jaar.

d. Ondernemers met een trackrecord van meerdere jaren die willen **opschalen**. Daarvoor staan zij voor 'harde' vervolginvesteringen in apparatuur of huisvesting, of voor 'softe' investeringen in uitbreiding van personeel en management of bijvoorbeeld marketing en communicatie. Sommigen kunnen met succes een beroep doen op maatwerk bij fondsen voor omvangrijker financiering, waardoor ook bankfinanciering in zicht komt, anderen vinden geen mogelijkheden om tot opschaling te komen. Dit gaat in beginsel om groeigeld en werkkapitaal voor grotere bedragen en de orde van € 100.000 tot € 500.000 en hoger (met name als ook vastgoed aan de orde is), voor langetermijn-investeringen met looptijden van langer dan 5 jaar.

> *"Onze marges zijn nog zo smal, wij durven ons niet in de schulden te steken"*
>
> Rondetafelgesprek Sociale Ondernemers, augustus 2024

Naast een concrete, onvervulde financieringsbehoefte voor de hiervoor genoemde ontwikkelfases, zien we over de volle breedte patronen in de belemmeringen waar de sociaal ondernemers in Amsterdam mee geconfronteerd worden:

a. Het waarborgen van de **continuïteit** van hun bedrijf en bedrijfsvoering. Daarvoor zijn investeringen nodig in management, personeelszaken, coördinatie, marktbewerking en communicatie. Dat vergt vaak sprongsgewijze financiering van uitbreiding van personeel, management of systemen waarvoor in de 'waan van de dag' weinig tijd te vinden is en lastig financiering voor te mobiliseren is.

b. Gebrek aan continuïteit en **consistentie van het gemeentelijk beleid** in de segmenten en markten voor sociaal ondernemerschap. Zo worstelt men met verschillende prioriteiten die bij de verschillende onderdelen van de gemeente Amsterdam leven, bijvoorbeeld tussen beleidsambtenaren in het sociaal en economisch domein enerzijds, en meer uitvoeringsgerichte ambtenaren bij inkoop en vastgoedbeheer anderzijds.

c. Onvoldoende tijd, aandacht en kennis voor structurele vragen in de **ondernemers-ontwikkeling**, zoals juridische trajecten (bijvoorbeeld organisatievormen zoals de inrichting van een coöperatie of arbeidsrechtelijke vraagstukken), of bestuurlijke en toezichtaspecten (bijvoorbeeld de inrichting van een raad van commissarissen of het vinden van ingangen bij politiek-maatschappelijke of economische netwerken).

d. **Huisvestingsproblematiek**: een overwegend overspannen vastgoedklimaat met hoge prijzen en stevige concurrentie bij het vinden van een geschikte plek in de stad.

"Met een extra investering in ons management kunnen we een veel grotere groep bereiken en aan het werk krijgen."

Rondetafelgesprek Sociale Ondernemers, augustus 2024

Uit de casuïstiek komt naar voren dat sociaal ondernemingen ook bij een sluitend verdienmodel vaak moeite hebben om uit hun huidige fase te groeien en op te schalen, vooral als zij daartoe moeten investeren in bijvoorbeeld machines, inrichting van werkplaatsen, huisvesting, automatisering en opleidingen. Soms hebben ze ook gewoon (meer) werkkapitaal nodig. Niet elke sociaal ondernemer bevindt zich echter in de fase van opschalen en ook de bereidheid om dat met vreemd vermogen te financieren is niet overal even sterk. Vooral de kleinere en nog jonge initiatieven zoeken meer naar geefgeld of subsidies om de eerste ontwikkelrisico's te kunnen afdekken zonder schuldenlast. Van de 16 sociale ondernemingen die wij spraken hebben er 6 (37%) aangegeven concreet en op dit moment op zoek te zijn naar financiering in de vorm van leningen, maar daarvoor niet bij banken of fondsen terecht kunnen. Daarbij het gaat over een uiteenlopende financieringsbehoefte van klein tot groot, van zo'n € 10.000 tot € 500.000.

"Veel tijd gaat verloren aan kortlopende projectfinanciering en aan gedetailleerde verantwoording. Ik kom niet toe aan langetermijn-financiering."

Interview met sociale ondernemer, juli 2024

De financieringsbehoefte in cijfers bij de Amsterdamse sociaal ondernemers

We schatten in dat de concrete financieringsvraag van de 300 sociaal ondernemingen pur sang in Amsterdam voor de komende 5 jaar lager zal liggen dan de 37% die uit onze gesprekken naar voren komt, omdat de samenstelling van onze peergroep niet geheel ongekleurd is: met name partijen die acuut op zoek zijn naar financiering, zullen bereid zijn mee te werken aan het onderhavige onderzoek. Daarom stellen wij het generieke percentage voor de berekening de financieringsbehoefte in deze kerngroep (300 ondernemingen) neerwaarts bij naar 20% van de sociale ondernemingen pur sang, dat zijn dus circa **60 bedrijven**. Dat betreft het aantal dat op zoek is naar leenkapitaal in de komende vijf jaar. De gemiddelde financieringsbehoefte (bij een vrij grote bandbreedte) schatten wij op € 150.000. Dan hebben we het dus over een financieringsbehoefte van 60 x € 150.000 = **€ 9 miljoen**. Dit is dus de gekwantificeerde financieringsbehoefte voor sociale ondernemers pur sang in de komende 5 jaar (2025-2030).

5.2 Vraag naar impactfinanciering bij regulier mkb

Naast de financieringsbehoefte voor sociaal ondernemers pur sang, kan het lokaal impact investeringsfonds ook een rol vervullen voor sociaal-maatschappelijke investeringen bij **het bredere (lokale) mkb** in Amsterdam. Immers, er zijn ook reguliere lokale bedrijven die geïnteresseerd zijn in impact-ondernemerschap en daar ook in willen investeren, met maatschappelijke impact tot gevolg. Het reguliere mkb zet evengoed in op de Sustainable Development Goals (SDG's) en kan in hoge mate bijdragen aan het realiseren van de doelstellingen van de gemeente.



Voor het kwantificeren van de vraag naar impactfinanciering voor het reguliere lokale mkb kijken we in eerste aanleg naar het aantal mkb-bedrijven dat in Amsterdam actief is. De Economische Verkenningen Metropoolregio Amsterdam (EVMRA) worden jaarlijks gepresenteerd. In juli 2024 is de twaalfde editie uitgebracht. Uit de EVMRA database blijkt dat er circa **47.000 mkb bedrijven in Groot Amsterdam** zijn (bedrijven tussen 2 en 250 werknemers, dus niet de ZZP-ers meegerekend). Het mkb is de ruggengraat van de Nederlandse economie (64% van de toegevoegde waarde en 73% van de werkgelegenheid in de economie).[37] Het mkb is daarmee onmisbaar voor alle grote maatschappelijke transities en de innovatieve oplossingen die nodig zijn. Het is dus ook cruciaal dat het mkb financiering kan vinden.

De **Stichting MKB Financiering** (SMF) doet jaarlijks onderzoek naar het mkb financieringslandschap. Dit landschap is de laatste jaren sterk veranderd. Tien jaar geleden werd bijna alle financiering nog verstrekt door banken, maar afgelopen jaar is dit aandeel gedaald naar 48%.

> *"We zijn nog veel te afhankelijk van geefgeld en kortlopende projectmatige financieringen."*
>
> Interview met sociale ondernemer, augustus 2024

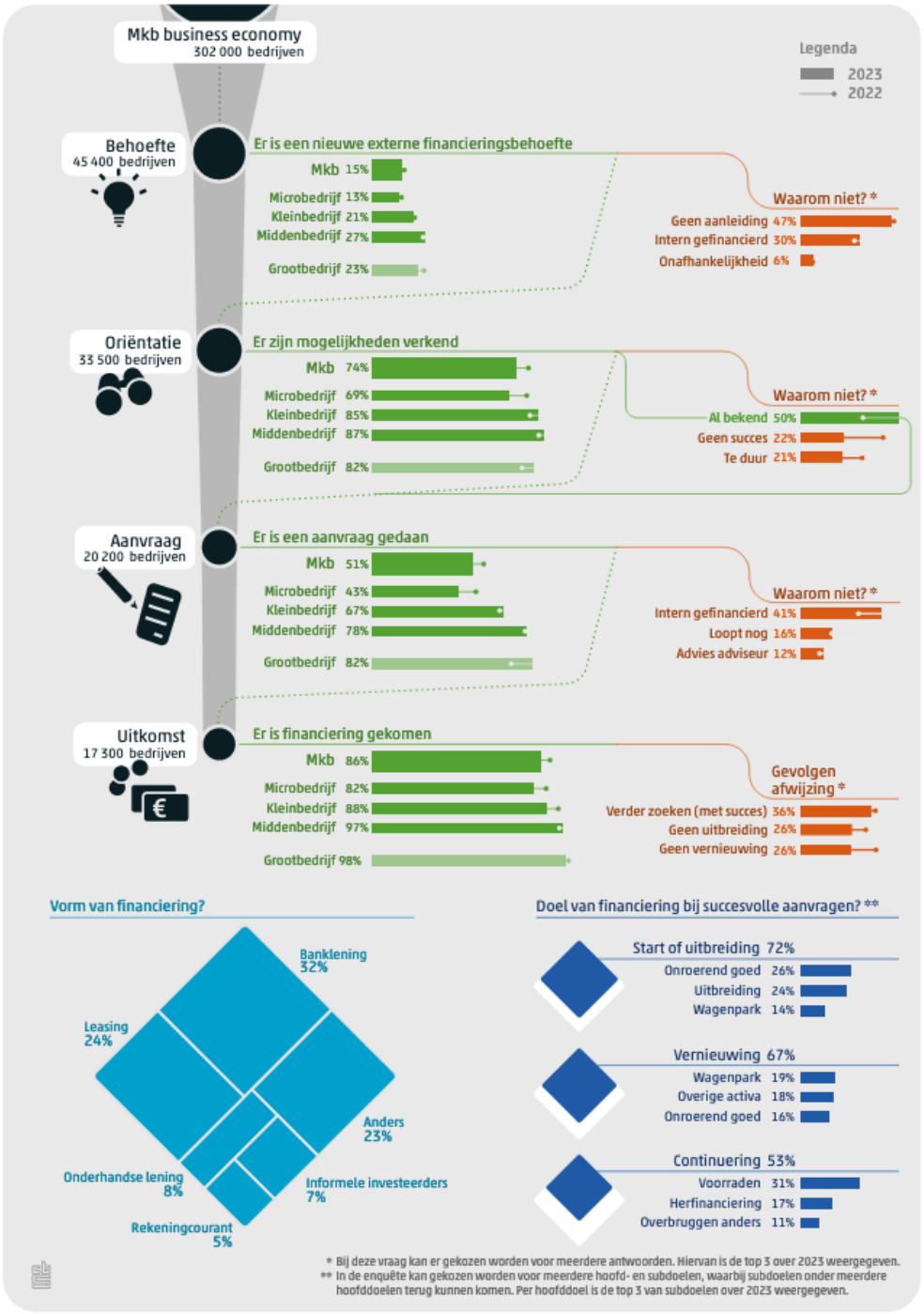
Uit het jaarlijkse SMF non-bancaire onderzoek (2024) blijkt dat vooral het kleinbedrijf door non-bancaire financiers gefinancierd wordt. Vooral het kleinbedrijf heeft zich actief gericht op nieuwe financieringsvormen, zoals crowdfunding, leasing, ketenfinanciering en direct lending (lenen tussen ondernemers). Het grote diverse non-bancaire aanbod zorgt bij ondernemers voor onduidelijkheid, waardoor het aantal ondernemers dat financiering vindt sterk afneemt. In 2022 werden al 45% van de nieuwe kredieten kleiner dan € 250.000 via non-bancaire financiers aangetrokken. Bij financieringen onder € 1 miljoen ging dit om een kwart van de succesvolle financieringen. SMF constateert dat ondernemers **steeds grotere problemen** ondervinden om de juiste, passende financiering te vinden.

[37] Zie bijvoorbeeld het Nationaal Convenant MKB-financiering, https://open.overheid.nl/documenten/ba2ac84d-0771-457d-b042-7d38ae947192/file

Van alle ondernemers die financiering zochten, heeft uiteindelijk slechts 38% financiering gevonden in 2023, blijkt uit de CBS Financieringsmonitor, waarbij dit in 2022 nog 44% was.

De volgende figuur brengt de zoektocht van het mkb naar financiering schematisch in beeld.

De zoektocht naar financiering door het mkb in de business economy (juli 2022 - juli 2023)



De sociale financieringsbehoefte bij het Amsterdamse mkb in cijfers



We weten op basis van dit nationaal uitgevoerd SMF-onderzoek dat circa **15% van alle mkb ondernemers** op zoek is naar financiering. In Amsterdam gaat het dus om circa 7.050 mkb-bedrijven (15% van de 47.000 mkb bedrijven) die op zoek zijn naar financiering.[38] Als we vrij conservatief veronderstellen dat 20% van de Amsterdamse reguliere mkb-ers in beginsel geïnteresseerd is serieus na te denken over de sociaal-maatschappelijke impact van hun bedrijfsvoering uitgaat, dan bestaat dit potentiële segment uit circa **1.400 bedrijven**. Als daarvan de komende 5 jaar circa 5% daadwerkelijk tot investering over zou gaan, betekent dit een potentieel segment van **70 reguliere mkb-bedrijven** die in aanmerking kunnen komen voor impactfinanciering vanuit het impact investeringsfonds. Bij een gemiddelde investeringsbehoefte van € 150.000 per onderneming voor sociaal maatschappelijke investeringen komen we dan op een financierings-behoefte voor sociale impact uit deze doelgroep van **€ 10,5 miljoen** in de komende 5 jaar.

De totale sociale financieringsbehoefte gekwantificeerd

Tellen we het aantal ondernemingen op, dan gaat het om zo'n 300 sociale ondernemingen pur sang en 1.400 reguliere mkb-ers die de directe doelgroep van het fonds vormen. Daarvan kan verwacht worden dat 60 sociale ondernemingen pur sang en 70 "reguliere" mkb-ondernemingen in de komende 5 jaar met een concrete financieringsvraag zit. Oftewel een potentieel volume van **130 bedrijven** in de eerste 5 jaar. Bij een gemiddelde lening van € 150.000, gaat het om een concrete financieringsvraag voor sociaal ondernemen van **€ 19,5 miljoen**.

5.3 Het aanbod van financiering voor sociaal ondernemerschap in Amsterdam

In hoeverre voorziet de kapitaalmarkt (commercieel of filantropisch) in de behoefte aan financiering voor sociaal ondernemerschap? Deze vraag is zeer lastig te beantwoorden of te kwantificeren op regionale schaal, omdat de financiële markt **niet regionaal georganiseerd** is, maar nationaal en zelfs mondiaal. Geldstromen bewegen zich vrijelijk over 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 bescheiden omvang van de financieringsbehoefte voor sociaal ondernemerschap die wij in de vorige paragraaf hebben gekwantificeerd.

Toch kunnen we kwalitatief wel een beeld schetsen van het **werkelijk beschikbare aanbod**, omdat kredietbeslissingen voor individuele ondernemingen uiteindelijk op individuele basis genomen worden. Daarbij komen we vaak toch terecht bij beslissingen van regionale accountmanagers of kredietadviseurs van financiers bij banken en (private) fondsen, binnen hun beschikbare mandaat.

[38] 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.

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 reële financieringsaanbod voor het Amsterdamse sociaal ondernemerschap in brede zin.

> *"Er is wel geld in de markt, maar dat zit in doosjes. Dat is niet toegankelijk."*
>
> Interview met sociale ondernemer, augustus 2024

Financieringsaanbod voor het brede 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 krediettoets waarin risico en rendement klinisch en zakelijk wordt afgewogen. De reguliere banken, in Nederland nog steeds de belangrijkste financiers van het mkb, worden de afgelopen jaren meer en meer gestuurd op strak meetbaar en voorspelbaar rendement en op 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**.[39] Het gangbare mkb ondervindt daar in toenemende mate de gevolgen van. Banken zijn steeds kritischer en sturen steeds strakker op meetbaar rendement en bewezen trackrecord. Dit is mede een gevolg van strengere toezichts- en liquiditeitsvereisten als gevolg de kredietcrisis rond 2010. Daarnaast is ook in de context van digitalisering sprake van schaalvergroting in het lokale financiële systeem. Het kantorennetwerk is lang niet meer zo fijnmazig als het geweest is, en de beschikbaarheid van 'kleine tickets' (bedrijfsmatige financieringen onder de € 500.000) is sterk teruggelopen.

Ongeveer 15% van het mkb geeft dan ook aan dat de toegang tot financiering een **serieuze belemmering** vormt. Daarbij geldt: hoe kleiner het bedrijf, hoe vaker de toegang tot financiering problematisch is. De afgelopen jaren nam het aandeel mkb-bedrijven dat via de bank de mogelijkheden tot financiering verkende, telkens af. [40] 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 op wijk- of stadsdeelniveau opereren en een groot potentieel kennen om maatschappelijk bij te dragen. 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).

[39] Zie 'De Investeringsparadox, Over de financiering van mkb-bedrijven in Overijssel', Lysias Advies, januari 2021.
[40] CBS, Financieringsmonitor 2022

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.[41]

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 energierekeningen, 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.[42]

> *"Als je wil werken aan impact, zit je met extra kosten in een toch al lastige markt. Daar houdt de bank niet van."*
>
> Interview met sociale ondernemer, augustus 2024

De verwachting is dat **op langere termijn** ook de gevolgen van de klimaatcrisis een negatieve invloed kan hebben op de winstgevendheid en daarmee de investeringsbereidheid van financiers zoals banken. Met name 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 (ook mondiaal) meer wil sturen op een verduurzaming van de financiële sector, waarbij investeringen in met name klimaat-bestendige en niet-fossiele activiteiten een streepje voor krijgen.[43] Financieel toezichthouders werken eraan om banken en institutionele beleggers te stimuleren om hun vermogens in toenemende mate gericht in te zetten voor **ESG-goedgekeurde investeringen**. De concrete betekenis daarvan voor het kleinschalig bedrijfsleven laat echter nog op zich wachten.

---

41 Laura van der Geest, directeur van de Autoriteit Financiële Markten, noemde krediet voor mkb-ondernemers in 2021 al 'spuugduur' (Financieel Dagblad, 9 april 2021). 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.

42 'Hogere renteomgeving leidt tot extra kosten voor ondernemers', Feitsma (2023) in ESB.

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

Per saldo achten wij het niet aannemelijk dat de financieringsbereidheid van banken en andere commerciële kredietverleners in de nabije toekomst zal versoepelen, of dat 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. Focus op de core business en de korte termijn is wat de reguliere en financieel gedreven financiers in toenemende mate afdwingen. Sociaal-maatschappelijke aspecten van het ondernemerschap worden dan vaak naar de achtergrond gedrongen. 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, hun kostprijs vaak hoger dan gemiddeld en ook de risico's zijn doorgaans hoger. 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.

> *"We voelden argwaan bij financiers, vanwege ons gebrek aan trackrecord en onzekerheid over het succes. Pas later werden wij serieus genomen."*
>
> Rondetafelgesprek Sociale ondernemers, augustus 2024

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 van 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. Wij kunnen vaak niet anders."* Tegen die achtergrond concluderen wij dat de reguliere (private) 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 financiers** actief in de filantropische sfeer. Deze organisaties beschikken vaak over omvangrijke vermogens die als vermogensfonds of endowment fund[44] beheerd worden. Een sprekend voorbeeld daarvan dat (ook) in de Amsterdamse regio opereert is **Start Foundation**. Dit fonds ondersteunt projecten en initiatieven die bijdragen aan een inclusievere arbeidsmarkt en werkt met verschillende financieringsinstrumenten. Start Foundation agendeert thema's op dit terrein, investeert in projecten en initiatieven en experimenteert met nieuwe instrumenten zoals social impact bods, een Leergarantiefonds of een online platform RefugeeWork om werkzoekenden en werkgevers te matchen. Ook het internationaal actieve **Anton Jurgens Fonds** (opgericht 1925) richt zich in Nederland met leningen en donaties én met niet-financiële ondersteuning op een betere arbeidsparticipatie en impactmeting van sociale ondernemingen.

Start Foundation is een private organisatie die zich inspant om mensen waarvoor een baan vinden niet vanzelfsprekend is aan het werk te helpen. Start Foundation is in 1999 gestart als vermogensfonds op basis van kapitaal dat de oprichter van Uitzendbureau Start beschikbaar stelde na de verkoop van de onderneming aan een commerciële partij.

"Een lange looptijd zonder terugbetaling is vaak belangrijker dan de hoogte van het bedrag."

Rondetafelgesprek Impactfinanciers, september 2024

Cultuur+Ondernemen (C+O, gevestigd Amsterdam) is het kennisplatform voor ondernemers in de culturele en creatieve sector. C+O verstrekt cultuurleningen van tot € 500.000 tegen gunstige voorwaarden aan zelfstandigen en organisaties in de culturele of creatieve sector. Dit gaat om jaarlijks circa € 10 miljoen aan nieuwe leningen, bijvoorbeeld voor Lampen-kunstenaar Arend Groosman. Het financieringsfonds van C+O is gefund door verschillende (overheids-)partijen, waaronder het Amsterdams Fonds voor de Kunst.

Ook zijn er **fondsen en financiers** met een sociaal-maatschappelijke signatuur in de markt zoals de Stichting Doen, Cultuur+Ondernemen en de Rabo-Foundation. 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 zouden kunnen nemen met geringere rendementen, als zij daarmee impact zouden

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

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. 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 **goede-doelen-fondsen** die hiervoor beschreven zijn, voorziet ook een private marktpartij als **Qredits** in specifieke financieringen, en zijn crowdfunding-platforms actief. Ook deze partijen kunnen voor een deel voorzien in financiering van de beoogde groep. Dat is echter vaak vrij kostbaar (via marktconforme rentes zoals Qredits in rekening brengt), of niet voor iedereen even toegankelijk (crowdfunding 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 20% van de financieringsbehoefte van sociaal ondernemerschap (€ 19,5 miljoen) voorziet. Dat komt neer op een financieringsaanbod van **€ 3,9 miljoen**.

5.4 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

In paragraaf 5.1 bereken wij de vraag naar financiering voor sociaal ondernemen in de komende vijf jaar op **€ 19,5 miljoen**. In paragraaf 5.2 hebben wij aannemelijk gemaakt dat zowel commerciële als filantropische financiers in toenemende mate terughoudend zijn om hier in te voorzien. Wij schatten in dat ondernemingen in staat zijn om 20% daarvan op eigen kracht aan te trekken, bijvoorbeeld via fondsen en crowdfunding. dat is dus circa **€ 3,9 miljoen**, overeenkomend met het financieringsaanbod.

Dat resulteert in een financieringskloof voor sociaal ondernemerschap van € 19,5 miljoen (de vraag) - € 3,9 miljoen (het aanbod) = **€ 15,6 miljoen**. Deze kwantificering geeft in **indicatie voor de financiële omvang van het marktfalen** in geheel Amsterdam over de volle breedte van sociaal ondernemerschap. Voor het verkleinen van de onzekerheidsmarge adviseren wij om aanvullend onderzoek uit te (blijven) voeren onder het zowel de sociale ondernemingen als het reguliere mkb van Amsterdam naar hun interesse én investeringsbereidheid in sociaal ondernemerschap. Dat kan bijvoorbeeld in de vorm van

een periodieke enquête. Daarbij zou ook de gemiddelde omvang van het benodigde investeringsbedrag per bedrijf, dat wij nu ramen op € 150.000, kunnen worden verfijnd.[45]

Onderstaand overzicht vat onze analyse samen.

Overzicht financieringskloof sociaal ondernemerschap Amsterdam		in %	in €
Totaal aantal sociale ondernemingen pur sang Amsterdam	300		
Aantal sociale ondernemingen dat zoekt naar financiering	**60**	20%	
Financieringsbehoefte bij gemiddeld € 150.000 komende 5 jaar			9 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (20%)		20%	1,8 mln
Financieringskloof sociale ondernemingen pur sang			*7,2 mln*
Aantal mkb-ers in Amsterdam (micro t/m midden)	47.000		
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering	7.050	15%	
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact komende 5 jaar	1.400	20%	
Waarvan waarschijnlijk overgaan tot investeren (met ticket van € 150.000)	**70**	5%	10,5 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (20%)		20%	2,1 mln
Onvervulde impact-financieringsbehoefte mkb bij gemiddeld € 150.000			*8,4 mln*
Raming marktfalen / financieringskloof sociaal ondernemerschap Amsterdam			***15,6 mln***

De financieringskloof in perspectief met andere steden

Lysias Advies heeft eerder onderzoek gedaan naar de financieringskloof voor sociaal ondernemerschap in de steden Rotterdam en Den Haag. In Rotterdam kwamen we in 2023 uit op een financieringskloof van circa € 60 miljoen, voor de stad Den Haag kwamen we in 2023 uit op een kloof van circa € 32 miljoen. Deze “kloven” lijken op het eerste gezicht dus groter dan in Amsterdam, maar daar moet je niet de conclusie trekken dat de financieringskloof voor sociaal ondernemerschap in Amsterdam kleiner zou zijn dan in andere steden. Het is eerder voortschrijdend inzicht dat ons ertoe heeft aangezet wat scherper te zijn in de analyse van deze financieringskloof. Ook zien we dat het aantal mkb bedrijven in Amsterdam hoger ligt dan in Rotterdam en Den Haag.

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 in een Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam. Een andere belemmerende factor die wij in de praktijk tegenkomen is dat ondernemers vaak niet in staat of niet

[45] In theorie kunnen er ook nadere indicatoren worden gezocht om op stadsdeelniveau tot een uitsplitsing van het marktfalen te komen voor de focusgebeden Noord, Nieuw-West en Zuidoost. Dat achten wij echter weinig realistisch omdat de actoren aan zowel de vraagkant als de aanbodkant zich niet door stadsdeelgrenzen zullen laten beperken in de uitoefening van hun activiteiten.

in de gelegenheid zijn om hun plannen te verwoorden in financierbare voorstellen. De **business readiness van plannen** schiet vaak tekort.[46]

Sociale ondernemingen pur sang kampen als vaak startende ondernemers met het probleem dat zij over weinig vaardigheden beschikking om hun voorstellen financierbaar te verwoorden en een realistisch terugverdienmodel te schetsen. Uitdaging is om hun ambities echt strak zakelijk vooruit te plannen. Dat speelt gemiddeld genomen minder bij het reguliere mkb, die kunnen vaak voortbouwen op opgebouwde inzichten uit de lokale markt. Maar in die laatste groep ontbreekt het echter vaak weer aan specifieke kennis of capaciteit om een **sociaal maatschappelijke impact** van hun bedrijfsvoering te expliciteren. 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 uit een op te richten social impact fonds. Een andere vaak genoemde beperkende factor in Amsterdam is de beschikbaarheid van voldoende bedrijfsruimte.

De gemeente heeft al verschillende instrumenten ingericht om tegenmoet te komen aan de niet-financiële ondersteuning op het gebied van **begeleiding, coaching en huisvesting**. Voor een voortvarende start van een lokaal impact investeringsfonds zou de reikwijdte en de capaciteit van deze ondersteunende faciliteiten opnieuw bezien moeten worden en mogelijk uitgebreid. Ook is het verstandig binnen het lokaal impact investeringsfonds de toegang tot allemaal ondersteuningsdiensten te vergroten: niet door alle ondersteuning zelf uit te voeren, maar door ondernemers slim en snel door te verwijzen naar de juiste loketten.

> *"Een lokaal impact investeringsfonds moet vooral verbinden naar andere financiers: financieel risico voor cofinanciers wegnemen en hen over de streep trekken. Het gaat om de hefboom, de multiplier van cofinanciering."*
>
> Rondetafelgesprek Impactfinanciers, september 2024

[46] FNO - Impact door Groei: Programmatekst 2023 tot 2043 (2022)

6. Conclusies en aanbevelingen

6.1 Brede doelgroep voor een Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam

De doelgroep voor een Social Impact Fonds Amsterdam is **breed en divers**. Ook de financiële problematiek is voor verschillende ondernemingen van uiteenlopende aard, gegeven de verschillende stadia van ontwikkeling, wat vraagt om **verschillende financiële instrumenten**. 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, terwijl ook het bredere mkb vaak maar beperkt toegang heeft tot financiering en de marktfinanciering (noodgedwongen) uitsluitend inzet op de corebusiness in plaats van op maatschappelijke investeringen.

Daarnaast zien we een **toenemende versmelting van impactgebieden**. Waar het arbeidsmarkt-perspectief vaak nog de boventoon voert, richt impact-ondernemerschap zich nu steeds vaker tegelijkertijd ook op meerdere maatschappelijke terreinen, zoals circulaire economie of armoedebestrijding. Daarmee krijgt sociaal ondernemerschap een bredere betekenis, waardoor de doelgroep van een lokaal impact investeringsfonds omvangrijker wordt.

6.2 Marktfalen en financieringskloof

De vraag naar financiering bij sociale ondernemingen pur sang voor de komende vijf jaar becijferen wij op € 9 miljoen. 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 op **€ 7,2 miljoen** voor circa 60 bedrijven De onvervulde financieringsbehoefte bij het reguliere mkb voor maatschappelijke impact (circa 70 bedrijven) ramen wij op **€ 8,4 miljoen**. In totaal ramen wij daarmee de **financieringskloof** voor maatschappelijk ondernemerschap in Amsterdam voor de komende 5 jaar op **€ 15,6 miljoen**.

6.3 Aanbevelingen voor governance en inrichting

Wij benadrukken dat het gesignaleerde marktfalen niet kan worden opgelost door het beschikbaar stellen van 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 publieke middelen, omdat een slimme financiële instrumentatie cofinanciering van 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 lokaal impact investeringsfonds Amsterdam, om het effect ervan te optimaliseren.

1. Geef het fonds de ruimte en de opdracht om te werken aan **verschillende financiële instrumenten** die recht doen aan de diversiteit van de doelgroep en de specifieke fases van ontwikkeling waarin de sociaal ondernemers zich bevinden.

    a. Financiële instrumenten voor sociaal ondernemers in de **ideefase**. Denk aan snelle toegang tot ontwikkelbudget voor potentieel ondernemers die (nog) geen concreet zicht hebben op inkomsten en (nog) niet in staat zijn een schuldpositie in te nemen. Dit kan gaan om ontwikkelbijdragen in de vorm van geefgeld van € 2.500 tot € 25.000 voor de activiteiten in de eerste een á twee jaar.

    b. Instrumenten voor sociaal ondernemers in de **start- en pioniersfase**. Denk aan betaalbaar werkkapitaal en (vaak bescheiden) investeringsruimte om daadwerkelijk toe te kunnen treden tot de markt. In beginsel kan leengeld of equity daarin voorzien, mits de kosten niet te hoog zijn in termen van rente of zeggenschapsverlies. Aandacht verdient echter ook het feit dat potentieel ondernemers in de doelgroep vaak (nog) niet in staat zijn om een schuldpositie in te nemen, zodat ook in dit segment een aandeel geefgeld onder voorwaarden wenselijk lijkt. Dit gaat om impulsbijdragen tot zo'n € 50.000 met een korte looptijd tot twee jaar om een marktintroductie mogelijk te maken.

    c. Instrumenten voor sociaal ondernemers die een track record van 1 á 2 jaar kunnen tonen en toe zijn aan de fase van **professionaliseren en doorontwikkeling**. Bijvoorbeeld kleinschalige tot middelgrote cashflow- leningen en werkkapitaal. De behoefte hiertoe zal liggen rond de € 25.000 tot € 100.000, met looptijden van 3 tot 5 jaar.

    d. Instrumenten voor sociaal ondernemers met een trackrecord van meerdere jaren die in de **doorgroei- en opschaalfase** verkeren. Dit gaat om groeigeld en werkkapitaal voor een nieuwe ronde van investeringen met grotere bedragen en de orde van € 100.000 tot € 500.000 en hoger (met name als ook vastgoed aan de orde is), voor lange-termijn investeringen met looptijden van langer dan 5 jaar.

    Indien het fonds zelf onvoldoende mandaat krijgt om voor alle bovenstaande fases instrumenten te ontwikkelen (bijvoorbeeld onvoldoende mandaat voor geefgeld in fases a en /of b) overweeg dan als gemeente om andere instrumenten of faciliteiten neer te zetten in samenhang met die van het fonds als flankerende maatregel.

2. Als de gemeente het fonds inderdaad 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 uit het fonds: financieel en 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 nauw op met **cofinanciers** voor het formuleren van de voorwaarden en modaliteiten van de financiële instrumenten, om de hefboomwerking te optimaliseren.

3. Maak het fonds **toegankelijk** voor sociaal ondernemers uit de gehele stad en differentieer qua toegankelijkheid niet naar stadsdeel. Hoewel daar beleidsmatig aanleiding toe kan zijn vanuit de verschillende speerpunten voor de stadsdelen en de vaak specifieke sociale problematiek in specifieke wijken, verwachten wij dat dat in de markt niet zal worden begrepen en in de praktijk moeilijk werkbaar zal zijn. Uiteraard kan de fondsmanager wel met inhoudelijke accenten per stadsdeel werken, gevoed uit het zogeheten community engagement (de betrokkenheid van inwoners, bijvoorbeeld via een bewonersraad.

4. Geef het fonds voldoende **experimenteerruimte en flexibiliteit**, om praktijkgericht te werken aan financiële continuïteit voor de doelgroep van sociaal ondernemers. Voorkom ingewikkelde procedures, en voorkom dat aanvragers van projectfinanciering naar projectfinanciering moeten (blijven) werken, van aanvraag naar aanvraag, en van verantwoording naar verantwoording. Biedt ook ruimte om in individuele gevallen te 'falen', beoordeel het succes van het fonds niet op individuele cases, maar op de **gehele portefeuille** van financieringen en hun effect.

5. Werk aan **consistentie van gemeentelijk beleid en uitvoering**, met name als het gaat om eenduidige (doelstellingen van) sociaal beleid, economisch beleid, inkoopbeleid en vastgoedbeleid.

6. Koppel financiële ondersteuning van sociale ondernemers aan **ondersteuning en advies** op juridisch gebied, advies bij bedrijfsontwikkeling, bij huisvestingsvragen en vastgoed.

7. Besteed aandacht aan het **inzichtelijk en zo mogelijk meetbaar** maken van de impact. Koppel de 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, die ook steeds meer (gestimuleerd worden om) op maatschappelijke impact (te) sturen.

8. Maak bij evaluaties gebruik van **ervaringen bij andere Impactfinanciers** zoals het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie (met een accent op inzichtelijkheid van impact) de Protestantse Diakonie Amsterdam (met gebruikmaking van de Theory of Change) en Cultuur+Ondernemen (opzetten volgsystemen met enquêtes en vragenlijsten, ook na de financieringsfases).

6.4 Kapitaalmarktonderzoek in Europese context

Dit kapitaalmarktonderzoek is uitgevoerd in het kader van een mogelijke bijdrage uit het Kansen voor West programma. Om daarvoor in aanmerking te komen is kapitaalmarktonderzoek een vereiste, in het bijzonder op basis van verordening (EU) 2021/1060 Artikel 58, lid 3. Daarbij zijn criteria aan de orde, die we in onderstaande tabel op een rijtje hebben gezet.

1	De ex-ante beoordeling wordt voltooid voordat de beheerautoriteit programmabijdragen verstrekt aan financieringsinstrumenten.	Dit is aan de orde, de openstelling moet nog volgen, we doen dit in de juiste volgorde.
2	Het voorgestelde bedrag aan programmabijdragen aan een financieringsinstrument en het verwachte hefboomeffect, met een korte motivering.	Dit moet nog allemaal geformaliseerd worden, KvW is voornemens € 3 miljoen beschikbaar te stellen. De hefboom komt boven 2 uit.
3	De voorgestelde financiële producten, met inbegrip van de mogelijke noodzaak van een gedifferentieerde behandeling van investeerders.	Deze staan uitvoerig in het haalbaarheids-onderzoek omschreven, dit onderzoek richt zich op in kaart brengen van de financieringskloof.
4	De voorgestelde doelgroep (eindontvangers)	Dit betreft zowel de sociaal ondernemers pur sang, als regulier mkb dat echt in sociaal ondernemerschap wil investeren.
5	De verwachte bijdrage van het financierings-instrument aan het verwezenlijken van de specifieke doelstellingen.	Het voorgenomen fonds gaat zich richten op het marktfalen (financieringskloof) en heeft daar ook voldoende middelen voor.

Bijlage 1: Gespreksleidraad interviews

Aanleiding voor het gesprek

De gemeente Amsterdam overweegt om met publiek geld uit het Kansen voor West programma en met cofinanciering vanuit impactfinanciers een lokaal impact investeringsfonds op te richten. Doel is dat dit fonds met financieringsinstrumenten (lees: leningen) projecten van ondernemingen gaat financieren die sociaal-maatschappelijke impact hebben. Voordat zo'n fonds de lucht in gaat is het goed om te kijken waar precies de behoefte van impactondernemers ligt (vraag) en welke financieringsmogelijkheden er nu al zijn (aanbod). Om dit goed in kaart te brengen heeft de gemeente Amsterdam aan bureau Lysias Advies gevraagd een onderzoek uit te voeren naar de kapitaalmarkt voor dit soort investeringen.

Het lokale fonds gaat zich richten op impact ondernemingen en/of ondernemingen die sociaal-economische impact creëren. Met andere woorden: ondernemers die helpen om maatschappelijke uitdagingen op te lossen waarbij specifieke aandacht uitgaat naar de stadsdelen Zuidoost, Nieuw West en Noord. Maatschappelijke uitdagingen die centraal staan, zijn in ieder geval de thema's van het Kansen voor West-programma: kansengelijkheid, het beter benutten van onbenut arbeidspotentieel en inclusieve transities (energietransitie, duurzaamheid, circulariteit, digitaal, participatie en gezondheid). Verrijkt met thema's vanuit het Nationaal programma Samen Nieuw-West, het Masterplan Zuidoost en de Aanpak Noord. De precieze focus van het fonds wordt nog nader bepaald. In de bijlage staat ter toelichting een matrix met de (voorlopig) voorgenomen doelen en thema's.

In ons onderzoek kijken we naar de kapitaalbehoefte voor maatschappelijke investeringen (de vraag), naar het beschikbare aanbod op de markt (o.a. subsidies, privaat geefgeld, bancaire ontwikkelingen en crowd funding) en naar de mogelijke (mis)match hiertussen (het marktfalen). Doel van het nog op te richten fonds wordt dit marktfalen te helpen overbruggen. Ook kijken we alvast vooruit hoe een lokaal Social Impact Fonds er in hoofdlijnen uit zou kunnen zien om een voldoende mate van (private) cofinanciering te mobiliseren (hefboomwerking). Over deze onderwerpen willen wij u graag met u in gesprek.

Waarom een lokaal impact investeringsfonds voor Amsterdam?

Een lokaal impact investeringsfonds richt zich op het financieren van ondernemingen die sociaal-maatschappelijk impact hebben op de omgeving, in dit geval dus voor de stad Amsterdam en in het bijzonder voor de stadsdelen Noord, Nieuw-West en Zuidoost. Het kan om ondernemers gaan die zich vooral op maatschappelijke doelen richten, maar het kunnen ook 'gewone' mkb-bedrijven zijn die investeringen willen doen met een maatschappelijke impact (bijvoorbeeld aanpassingen in de bedrijfsvoering om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst te kunnen nemen).

Bij dit soort initiatieven staat niet het financieel rendement voorop, het leveren van maatschappelijke impact is het primaire doel. Initiatieven met social impact vragen evengoed investeringen vooraf, daarbij is er vaak ook werkkapitaal nodig. Uit onderzoek en marktervaringen blijkt dat ondernemers moeite hebben met het aantrekken van kapitaal voor projecten met maatschappelijke impact. Kredietkansen van kleinere ondernemers zijn overigens sowieso al vaak beperkt. Banken en andere investeerders stappen niet graag in, omdat ze dan te maken krijgen met relatief lage rendementen en/of hoge risico's, of met een onduidelijk track record. Door de terughoudendheid van financiers komen projecten of initiatieven met een primair maatschappelijke invalshoek vaak moeilijk van de grond, zelfs als zij op zichzelf kostendekkend zijn of met een bescheiden winst wel degelijk levensvatvaar zijn. Zo ontstaat marktfalen op de financieringsmarkt.

Een lokaal impact investeringsfonds (al dan niet gevuld met publieke middelen) wil dat marktfalen oplossen. Zo'n fonds focust zich op het maatschappelijke doel, en accepteert bescheiden rendementen en hogere risico's dan de commerciële financiers zoals banken of investeringsfondsen. Ook vraagt zo'n fonds minder of geen zekerheden. Het publieke belang staat voorop. Maar het is dus geen subsidiepot, de leningen die worden verstrekt moeten uiteindelijk ook worden terugbetaald.

Onze vragen

Hieronder vindt u richtinggevend enkele vragen die we graag met u bespreken.

Algemeen

1. Wat is uw relatie met en betrokkenheid bij sociaal / maatschappelijk ondernemerschap in Amsterdam?
2. Wat is uw relatie en ervaring met de financiële markten? Heeft u financiering gezocht en gekregen? Of aangeboden? Bent u van plan dit te doen?
3. Waarom heeft u zich bereid getoond aan dit onderzoek mee te willen werken?

Sociaal ondernemerschap en toegang tot financiering

4. Welke perspectieven ziet u voor sociaal-maatschappelijk ondernemerschap in Amsterdam? Welke kansen, welke knelpunten?
5. Wat zijn de type investeringen die sociaal ondernemers moeten doen? Bijvoorbeeld in werkkapitaal, huisvesting, machines en scholing? Om welke bedragen gaat het doorgaans, om welke looptijden (orde grootte)?
6. In hoeverre kunnen volgens u ondernemers voor hun financiering van sociaal-maatschappelijke investeringen terecht bij de gebruikelijke financiers op de kapitaalmarkt? Bijvoorbeeld bij banken, institutionele beleggers, private beleggingsfondsen, durfkapitalisten, business angels, etc.?
7. Kunnen sociaal ondernemers terecht op de nationale (en/of internationale) kapitaalmarkt? Kom je dan uit bij de grote (bekende) marktpartijen of zijn er ook niche spelers op de kapitaalmarkt, zo ja, welke?

8. Wat maakt de financiers terughoudend om sociaal ondernemers te financieren? Wat zijn de belemmerende factoren voor sociaal ondernemers om aan financiering te komen? Is het de beschikbaarheid (omvang te klein of juist te groot), de prijs (te hoge rente, te hoog vereist rendement), het risico (te groot risico op falen), het track record (te weinig ervaring, onvoldoende track record), business readiness (te weinig concreet uitgewerkte plannen), een combinatie van die factoren, of ook andere factoren?
9. Hoe bent u nu gefinancierd? Heeft u voor ons contactgegevens van uw financier(s)?

Trends en ontwikkelingen

10. Hoe hebben die die belemmerende factoren zich in de loop van de tijd ontwikkeld? Is het in de afgelopen 5 tot 10 jaar makkelijker geworden voor sociaal ondernemers om aan kapitaal te komen, of juist moeilijker? Hoe komt dat volgens u? Zijn daar trendmatige ontwikkelingen in te zien, landelijk, regionaal of internationaal?
11. Hoe kijkt u naar de nabije toekomst? Wordt het makkelijker of juist moeilijker voor ondernemers om financiering te vinden voor sociaal-maatschappelijke investeringen?

Lokaal impact investeringsfonds Amsterdam

12. Kan een lokaal impact investeringsfonds helpen om de toegang tot financiering te verbeteren?
13. Onder welke voorwaarden kan zo'n fonds slagen? Welke voorwaarden zijn cruciaal?
14. Hoe kan zo'n fonds helpen om andere private en publieke financiers mee te krijgen?
15. Welke concrete aandachtspunten zou u willen meegeven aan de gemeente Amsterdam bij het oprichten van een lokaal impact investeringsfonds en waarom?

Bijlage bij de gespreksleidraad:

		Nationaal programma Samen Nieuw-West	Aanpak Noord	Masterplan Zuidoost
COMMUNITY WEALTH BUILDING				
Doorsnijdend thema: **Kansengelijkheid** (Coalitieakkoord Amsterdam)	KvW thema (actielijn 1): Inclusieve transities energietransitie, duurzaamheid, circulariteit, digitaal, participatie en gezondheid	Thema's: • Werk en bestaanszekerheid • Banen met impact /duurzame banen *"Iedereen in Amsterdam Nieuw-West heeft werk dat goed betaalt. Bewoners zijn in staat om zelf in hun basisbehoeften te voorzien, zoals eten, water, huisvesting en onderwijs. Ze kunnen zich door hun werk persoonlijk ontwikkelen en contacten leggen met anderen."*	Thema's: • Kansrijke sociale buurten-> Werk in de wijk door de wijk • Kansen voor jeugd-> gelijke kansen voor iedereen *"Een Noord waar iedereen zich thuis voelt. Met betere kansen voor onze jeugd en kansrijkere sociale buurten. Een fijne woning voor iedereen. Een Noord met een weelderige natuur en een sterke buurt-economie. Een duurzaam Noord waar kunst en cultuur een belangrijke rol spelen. Waar het fijn is, voor iedereen."*	Ambitie 4: • Werk, aanpak armoede en schulden (zorg voor jongeren) *"Zuidoost zijn we trots op onze positie als economische toplocatie, op ons ondernemerschap en creativiteit en investeren we wederkerig daarin en in werk voor onze inwoners"*
	KvW thema (actielijn 2): Beter benutten van onbenut arbeidspotentieel	Jongeren-> perspectief en gelijke kansen Sterke buurteconomie	Jeugd/ jongeren –> gelijke kansen Thema Sterke buurteconomie -> lokale ondernemers en mensen die werk zoeken aan elkaar koppelen -> baan of stageplek in hun eigen wijk	Perspectief jeugd- inclusie jongeren -> jongeren aan werk of op school -> stage/werk in kansrijke sectoren Werkgevers/ondernemersaanpak Veiligheid en leefbaarheid

Bijlage 2: geraadpleegde personen

Verschillende personen hebben een bijdrage geleverd aan dit rapport, hetzij via deelname aan rondetafel-bijeenkomsten, hetzij in 1 op 1 interviews. Onze rondetafel-bijeenkomsten hebben plaatsgevonden op 31 mei 2024 (presentatie haalbaarheidsonderzoek Place Based Social Impact Fonds Amsterdam), op 19 augustus (bijeenkomst Sociaal ondernemers en bijeenkomst Incubators / facilitators), op 25 september (bijeenkomst Impactfinanciers) en op 8 oktober (Sociale-firma overleg Amsterdam). De Stuurgroep is bijeengekomen op 14 juni, 13 augustus, 18 september en 14 oktober. Interviews hebben plaatsgevonden in de periode juni tot en met september 2024.

De conclusies en aanbevelingen uit dit rapport zijn volledig voor rekening van de onderzoekers van Lysias Advies, en weerspiegelen niet noodzakelijkerwijs de mening van elk van de geraadpleegde personen.

Legenda:
Sociaal ondernemer
Incubator / gemeente / overig
Impactfinancier
Stuurgroep Kapitaalmarktonderzoek

Naam	Organisatie
Shadi Alhakimi	TaalY
Jan Willem van Bokhorst	Oscar Circulair
Patricia Darmin	O.a. Influential Creations / AI Genius
Bulent Dogan	BMS Security
Eline Hansen	KolenkitKoks
David Jansen	Social Capital / Milieuwerk / De Prael
Jannekee Jansen op de Haar	O.a. FIX Brigade
Tamim Kbarh	Daffee
Sophie Koopmans	Technoord
Lillian Panka	Bernadetta Zorg
Luuk Roks	O.a. Common Culture
Xander Slager	New Optimist
Serginho Stekkel	O.a. Festival Academy / Common Culture / Geuren en Kleuren media / Fat Camp Educatiecentrum
Jack Stuifbergen	Breedweer

Johan van Aalst	sQuare
Abdelhak Aissa	Gemeente Amsterdam
Martijn Blom	Impact Europe
Caroline van Campen	Gemeente Amsterdam
Quincy Dahl	Gemeente Amsterdam
Inge Dullens	Gemeente Amsterdam
Bas van de Geyn	Urban Resort
Paul Helmer	Gemeente Amsterdam
Yasin Konuksever	Station Wildeman / Ru Paré
Hans Krikke	Station Wildeman / Ru Paré
Guido Kuijvenhoven	Gemeente Amsterdam
Mark de Lange	Gemeente Amsterdam
Nathalie van Loon	Gemeente Amsterdam
Dominique Luycks	Gemeente Amsterdam
Reinier Muuse	Gemeente Amsterdam
Marinus Nolet	UWV
Jens Roep	Gemeente Amsterdam
Jamal Schouten	Gemeente Amsterdam
Arthur Steiner	New Silk Roads
Wim Westervoorde	Gemeente Amsterdam
Linda Boer	Social Impact Fonds manager
Dorine Klein Gunnewiek	Social Finance NL
Dirk van Hoven	Protestantse Diaconie Amsterdam
Ruben Koekoek	Social Finance NL
Bart Meijs	Social Impact Fonds manager
Eric Rijnders	Stichting Janivo
Claus Verbrugge	Cultuur + Ondernemen
Lisa Wolters	Stimuleringsfonds Creatieve Industrie
Mark van Marken	Gemeente Amsterdam, programma-manager KvW
Vesna Janjac	Gemeente Amsterdam, programma-adviseur KvW
Egon van Wees	Gemeente Amsterdam, Team Ondernemerschap & Versterken, Innovatie en Impact Ecosystemen
Ruud van Raak	Managementautoriteit Kansen voor West

Bijlage 3: geraadpleegde bronnen

- ‘Aan de slag met WijkWelvaartsWerk: Een handige gids over Community Wealth Building’, De 99 van Amsterdam & Stichting Commons Network.
- ‘Aanpak Noord: Pionieren en samenwerken in vertrouwen’, Gemeente Amsterdam, 2024.
- ‘Actieprogramma - Sociaal ondernemen 2015-2018’, Gemeente Amsterdam september 2015.
- ‘Advies Verkenning Nieuw Amsterdams Verbond’, Nina Tellegen, 30 mei 2024.
- ‘Amsterdams Akkoord’, Gemeente Amsterdam, 22 juni 2022.
- ‘Beleidsagenda voor duurzame financiering’, brief van Minister Kaag van Financiën aan de Tweede kamer, 7 juni 2022.
- ‘Boosting social entrepreneurship and social enterprise development in the Netherlands’, OECD, 2019.
- Convenant ‘Wij zijn Samen Nieuw-West’, Alliantie Samen Nieuw-West, 23 maart 2023.
- ‘De Gemeenschapseconomie in Nieuw-West’, Verslag van Commons Lab 28 februari 16:00 – 20:00 uur @ Ru Paré, Commons Lab Amsterdam, 2024.
- ‘De Investeringsparadox, Over de financiering van mkb-bedrijven in Overijssel’, Lysias Advies, januari 2021.
- ‘De regionale economie’, CBS, 2021 & 2023.
- ‘Een nieuw Amsterdams economisch peil’, Gemeente Amsterdam, september 2023.
- ;Ex-ante assessment summaries’, Fi compass.
- ‘Financieringsmonitor 2022’, CBS, 2022.
- ‘Fostering Impact: An investor guide for engaging communities in place-based impact investing’, Impact Investing Institute, 2023.
- ‘Goede Zaken: Naar een grotere maatschappelijke bijdrage van ondernemingen’, WRR, 2023.
- ‘Haalbaarheidsonderzoek Lokaal Impact Investeringsfonds Amsterdam’, Social Finance NL en SIF-R, juli 2024.
- ‘Hogere renteomgeving leidt tot extra kosten voor ondernemers’, Feitsma in ESB, 2023.
- ‘Impact door Groei’, Programmatekst 2023 tot 2043, FNO, 2022.
- ‘Impact Report 2023’, Bristol & Bath Regional Capital, 2023.
- ‘Impactrapportage 2023’, SIF-Rotterdam, mei 2024.
- ‘Kabinetsinzet Sociaal Ondernemen’, Kamerbrief Minister EZK, 10 juli 2020.
- ‘Meer Amsterdammers actief op arbeidsmarkt’, Gemeente Amsterdam, Onderzoek en Statistiek, 30 juli 2024.

- ‘Nationaal Convenant MKB-financiering’, Rijksoverheid, 16 november 2023.
- ‘Opdrachtgeven en inkopen met invloed’, versie 2, Gemeente Amsterdam, 1 januari 2024.
- ‘Opgaveagenda Versterken Innovatie en Impact ecosystemen 2023 – 2026’, Gemeente Amsterdam.
- ‘Regionale kerncijfers; nationale rekeningen’, CBS, 22 december 2023.
- ‘Ruim 1,5 miljoen mkb-bedrijven in Nederland’, CBS, 10 april 2024.
- ‘Social Return: de spelregels’, Werkgevers Servicepunt Rijnmond, 2020.
- ‘Sociale firma’s’, gemeente Amsterdam, https://www.amsterdam.nl/ondernemen/inkoop-opdrachten/ondersteuning/#h7390f167-5334-42e2-ac59-3c699258d66f
- ‘Sociale ondernemingen: een verkennend advies’, Sociaal Economische Raad, 2015.
- ‘Startups en scale-ups als motor voor transities en groei’, Kamerbrief Minister EZK, 26 mei 2023.
- ‘Uitvoeringsplan Amsterdam: Kansen voor West 2021 – 2027’, Kansen voor West.
- ‘Verordening 2022/2464, met betrekking tot duurzaamheidsrapportering door ondernemingen’, EU, 14 december 2022.
- ‘Wij Maken Samen Nieuw-West’, Verdiepend uitvoeringsprogramma 2024-2027, Nationaal Programma Samen Nieuw-West, 29 februari 2024.
- ‘ZO=Zuidoost’ Masterplan Zuidoost programma 2021-2040, Alliantie Zuidoost, 4 februari 2021.