7f



Kapitaalmarktonderzoek

Place-Based Impact Investeren

Vraag en aanbod van financiering in kaart

mei 2025

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

Kapitaalmarktonderzoek Utrecht

Place-Based Impact Investeren

Vraag en aanbod van financiering in kaart

Opdrachtgever
Gemeente Utrecht

Samenstellers
Pieter van Eijsden
Melvin Könings
Ilse Wesseling

Datum
23 mei 2025

Inhoud

Samenvatting **1**

1. Inleiding **2**
1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek 2
1.2 Leeswijzer 3

2. Onze aanpak **4**
2.1 EU-methodologie als leidraad 4
2.2 Onderzoeksthema's 5
2.3 Uitvoering van het onderzoek 6

3. Impactondernemen in Nederland **7**
3.1 Een spectrum van impactondernemers 7
3.2 Welke impact? 8
3.3 Relevante ontwikkelingen 10
3.4 Ervaringen van elders 13

4. Impactondernemen in Utrecht **16**
4.1 De economie van Utrecht 16
4.2 Impactondernemen in Utrechtse beleidcontext 17
4.3 Impactondernemen in de stad 19
4.4 Ecosysteem analyse 2024 20
4.5 Duurzame stedelijke ontwikkeling van Utrecht 21

5. Marktfalen financieren in beeld **23**
5.1 Impactondernemers in Utrecht 23
5.3 Financieringsbehoefte van impactondernemingen pur sang 25
5.4 Kapitaalbehoefte van impactondernemingen in brede zin 26
5.5 Aanbod van financiering voor impactondernemers in Utrecht 26
5.6 Marktfalen in de praktijk 33
5.7 Prognose 33

Aanbevelingen **36**

Bijlagen

B1: Gespreksleidraad 41

B2: Interviewlijst 42

B3: Fondsen in Utrecht 43

B4: Verkenning cofinanciers (KplusV)

Samenvatting

De gemeente Utrecht overweegt om een lokaal impact investeringsfonds op te richten, met als doel plannen van impactondernemingen te financieren tegen aantrekkelijke voorwaarden als de markt daar niet of onvoldoende in voorziet. Zo stelt het fonds ondernemers in staat bij te dragen aan maatschappelijke doelen in de gemeente.

Om de haalbaarheid en effectiviteit van dit fonds te beoordelen, heeft de gemeente Lysias Advies gevraagd een zogeheten ex-ante kapitaalmarktonderzoek uit te voeren. Dit onderzoek brengt de huidige kapitaalmarktsituatie voor impactondernemers in Utrecht in kaart. Dit onderzoek bevat praktijkvoorbeelden en brengt de vraag naar en het aanbod van kapitaal in kaart. Vervolgens wordt in dit rapport de financieringskloof tussen vraag en aanbod gekwantificeerd.

De kapitaalbehoefte van impactondernemingen “pur sang” (dit zijn ondernemingen die opgericht zijn met impactdoelen) ligt binnen een bandbreedte van € 3,3 – 5,5 miljoen. Daarnaast zijn er reguliere mkb-bedrijven die ook impactinvesteringen willen uitvoeren, hun kapitaalbehoefte bedraagt € 2,6 - 4,3 miljoen. Samen is er dus een vraag naar impactfinanciering van € 5,9 – 9,8 miljoen.

Vervolgens is aannemelijk gemaakt dat zowel commerciële als filantropische financiers terughoudend zijn om hierin te voorzien. De inschatting is dat ondernemingen in staat zijn om circa 25% - 35% van deze vraag op eigen kracht aan te trekken, bijvoorbeeld via fondsen en crowdfunding. Het gaat dan om € 1,5 – 3,4 miljoen, overeenkomend met het beschikbare financieringsaanbod. Dat resulteert in een **financieringskloof** voor impactinvesteringen met een omvang van **€ 4,4 – 6,4 miljoen**.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding en doel van het onderzoek

De gemeente Utrecht onderzoekt de mogelijkheid om een Local Based Impact Fonds op te richten, mede gefinancierd door Europese middelen uit het Kansen voor West-programma. Om de haalbaarheid en effectiviteit van dit fonds te beoordelen, heeft de gemeente Lysias Advies gevraagd een **ex-ante kapitaalmarktonderzoek** uit te voeren. Dit onderzoek brengt de huidige kapitaalmarktsituatie voor impactondernemers in Utrecht in kaart.

De gemeente Utrecht, en in het bijzonder de zogeheten GTI-gebieden Overvecht, Noordwest, Zuid en Zuidwest, staat net als andere grote steden voor complexe **maatschappelijke uitdagingen**. Denk hierbij aan vraagstukken op het gebied van bestaanszekerheid, kansengelijkheid, betaalbare huisvesting, energietransitie en een gezonde arbeidsmarkt. In de stad zijn diverse **impactondernemers** actief die met innovatieve oplossingen bijdragen aan het aanpakken van deze uitdagingen. Hierdoor wordt de verantwoordelijkheid voor maatschappelijke verandering niet alleen bij de overheid gelegd, maar ook gedragen door een lokaal betrokken gemeenschap.

Impactondernemingen winnen steeds meer terrein en krijgen een zichtbaardere rol in de stad. De organisatiegraad van deze bedrijven neemt toe door de opkomst van lokale impact hubs, zoals Impact030, de Social Impact Factory, Circulair Utrecht en landelijke netwerkplatforms als Social Enterprise NL. Hierdoor ontstaat geleidelijk aan een **ondersteunende infrastructuur** voor ondernemers die zich inzetten voor een leefbaarder en socialer Utrecht.



Een belangrijke volgende stap is het verbeteren van de **toegang tot financiering** voor impactondernemers. In de praktijk blijkt dat zij bij het aantrekken van kapitaal vaak vastlopen op investeringsvoorwaarden. Omdat winstmaximalisatie voor deze ondernemers niet altijd de hoogste prioriteit heeft, is er sprake van relatief lagere rendementen en grotere onzekerheden. Dat maakt financiers en investeerders terughoudend. Banken zijn bovendien steeds voorzichtiger bij het verstrekken van leningen aan kleine of jonge bedrijven door toegenomen regeldruk en smalle marges.

In verschillende grote steden, zoals Rotterdam, Den Haag en Amsterdam, zijn zogeheten **Local Based Impact Fondsen** opgezet of in ontwikkeling. Deze fondsen bieden financieringsinstrumenten aan impactondernemers en hanteren daarbij een bredere kijk op maatschappelijke waarde, in plaats van (enkel) het financieel rendement. Deze Social Impact Fondsen bieden niet alleen krediet, maar leveren ook advies, ondersteuning en toegang tot relevante netwerken. De focus van deze fondsen varieert per stad, maar ligt vaak op het stimuleren van werkgelegenheid en een inclusievere arbeidsmarkt, met diverse combinaties rond thema's als duurzaamheid, circulair werken en bijvoorbeeld het bestrijden van eenzaamheid.

Dit onderzoek richt zich op het inzichtelijk maken van de **financieringsbehoefte van impactondernemers** in de stad Utrecht en het beschikbare kapitaalaanbod voor deze doelgroep. Indien blijkt dat er een financieringskloof bestaat die de reguliere markt niet kan dichten, kan dit de noodzaak van een lokaal impactfonds onderstrepen.

Dit onderzoek levert **concrete inzichten** op die bijdragen aan gefundeerde keuzes omtrent risico's, voorwaarden en rendementseisen. Daarnaast heeft de gemeente Utrecht gevraagd te onderzoeken welke aanvullende financieringsbronnen beschikbaar zijn voor sociaal ondernemers en onder welke voorwaarden deze ingezet kunnen worden. Dit alles met als doel om een helder beeld te schetsen van de mogelijkheden om het fonds op een duurzame manier te voeden en impactondernemerschap in Utrecht **effectief** te stimuleren.

1.2 Leeswijzer

In **hoofdstuk 2** lichten we toe hoe het kapitaalmarktonderzoek is opgezet, gebaseerd op de **methodologie** van de Europese Commissie. Vervolgens gaan we in **hoofdstuk 3** in op de ontwikkeling van impact-ondernemen in Nederland. We definiëren het begrip, schetsen hoe het zich heeft verbreed en belichten zowel impactondernemingen als het reguliere mkb. Ook komt het rijksbeleid aan bod en lichten we voorbeelden toe uit Rotterdam, Den Haag en Amsterdam. De focus verschuift in **hoofdstuk 4** naar Utrecht. We analyseren sociaal-economische kenmerken en het gemeentelijk beleid rond (impact)ondernemerschap en we verkennen mogelijke beleidsdoelen voor een lokaal impactfonds. Ook vatten we de ecosysteemanalyse uit 2024 samen. **Hoofdstuk 5** bevat een kwantitatieve analyse van de financieringsvraag en het aanbod in Utrecht. We reflecteren op onze bevindingen uit het praktijkonderzoek en becijferen we de financieringskloof tussen vraag en aanbod. In dit kernhoofdstuk komen we tot een onderbouwde indicatie voor de benodigde fondsomvang om de financieringskloof te overbruggen.

In **Deel 2** van het onderzoek hebben we een aantal **aanbevelingen** op een rij gezet voor de vormgeving en inrichting van een succesvol Local Based Impact Fonds voor de stad Utrecht. Deze aanbevelingen volgen deels uit het kapitaalmarktonderzoek (deel 1), maar zijn ook ingegeven door praktijkervaringen van elders uit het land. Het rapport bestaat daarom uit twee delen.

2. Onze aanpak

2.1 EU-methodologie als leidraad



Dit ex-ante kapitaalmarktonderzoek dient onder meer voor de onderbouwing van een financieringsaanvraag uit het **Kansen voor West**-programma. Daarom gebruiken we voor de uitvoering van dit onderzoek 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.

Dit voorliggende rapport legt primair een focus op het identificeren en kwantificeren van de omvang van het financieel marktfalen. Het vierde element zal deel uitmaken van de uiteindelijke aanvraag en valt buiten de scope van dit onderzoek.

Voor het uitvoeren van kapitaalmarktonderzoek hanteert de Europese Commissie een zogeheten **EU-methodologie**.[1] 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 enquêtes, 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 Utrecht, in combinatie met een extrapolatie van representatieve casuïstiek in deze gemeente.[2]

---

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

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

Aanvullend op onze kwantificeringsmethodiek hebben we onze bevindingen en veronderstellingen getoetst in bijeenkomsten met betrokkenen aan de vraag- en aanbodzijde en van de gemeente.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: CupXchange

CupXchange is een circulaire onderneming die herbruikbare bekers levert en wast voor klanten die niet zelf willen of kunnen afwassen. Vanuit Cityhub Utrecht werkt het bedrijf emissievrij en samen met andere impact- ondernemers. De bezorging gebeurt onder andere via fietskoeriers.



In de eigen wasstraat biedt CupXchange werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, in samenwerking met sociaal ontwikkelbedrijf Utrecht Werkt. Medewerkers worden gedetacheerd en krijgen de kans om werkervaring op te doen, vaak in combinatie met school of andere trajecten. Zo draagt het bedrijf actief bij aan sociale inclusie.

Na het verbod op wegwerpverpakkingen gooide oprichter Chong Hu met zijn partners het roer om en koos bewust voor impactondernemen. Voor verdere groei – zoals uitbreiding van machines, werkkapitaal en huisvesting – is aanvullende financiering nodig. Banken bieden hiervoor weinig ruimte. CupXchange zoekt daarom impactgerichte financiers die sociale en duurzame impact centraal stellen. Zie voor meer informatie: www.cupxchange.nl

2.2 Onderzoeksthema's

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

A. Doelgroep en vraag in kaart

In het onderzoek zijn we begonnen met het beschrijven van de doelgroep. Dat begint met de basale vraag wat impactondernemen is, hoe dit zich verhoudt tot 'regulier ondernemen', op welke terreinen ze actief zijn en hoe de doelgroep is georganiseerd. Langs die lijnen vormen we ons een beeld van de economische ontwikkelingen en de arbeidsmarkt-omstandigheden in Utrecht. Zo brengen we de **kapitaalbehoefte** in kaart van impactondernemingen in Utrecht en geven daarbij relevante contrasten weer.

B. Aanbod in kaart

Op basis van deskresearch en gesprekken met financiers inventariseren we het **aanbod van kapitaal**, de modaliteiten en de beschikbaarheid voor impactondernemerschap in de stad. We brengen daarmee in kaart wat het aanbod aan financiering voor impactondernemerschap in Utrecht is en welke condities daarbij gelden. Wij kijken daarbij niet alleen naar de omvang van het aanbod in euro's, maar ook naar de toeleiding en de aanwezigheid van een ecosysteem die zorgen voor toegang tot financiering.

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 impactondernemers? 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. We brengen het marktfalen zowel kwalitatief als kwantitatief in beeld.

D. Inrichting en governance

In het onderzoek hebben wij ook – in beperkte mate - gekeken naar de vormgeving en aansturing van een impact investeringsfonds voor Utrecht, vanuit ervaringen elders (‘**geleerde lessen’**) en de specifieke toepasbaarheid in Utrecht. Dit is niet het hoofdonderwerp van dit onderzoek, maar het onderzoek levert wel enkele nuttige inzichten op voor de vervolgstappen? Gezien de korte doorlooptijd van het onderzoek en het parallelle spoor van de kwartiermakers 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. We hebben deze adviezen ondergebracht in een apart addendum.

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 Economische Zaken. Deze **data** hebben wij toegespitst op de gemeente Utrecht, op basis van veronderstellingen en uitgangspunten die wij in dit onderzoek specifiek toelichten. Van een theoretische uitsplitsing naar data voor de GTI-gebieden hebben wij afgezien, omdat aan de vraag- en aanbodzijde actoren zich in hun activiteiten en financiering niet door grenzen van GTI-gebieden laten beperken.

We hebben ons daarnaast gebaseerd op **beleidsonderzoek, verkenningen en achtergrondrapporten** van de gemeente Utrecht (of opgesteld in opdracht van de gemeente) over de lokale economie in het algemeen en over impactondernemen 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.

We hebben **diverse gesprekken** gevoerd met sleutelfiguren uit beleid, onderzoek en praktijk aan de hand van een gestructureerde leidraad. We spraken directeuren en medewerkers van impactondernemingen, markt-partijen 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 een rondetafelgesprek om een dialoog te voeren en onze bevindingen en aanbevelingen te toetsen. De gespreksleidraad van de gevoerde gesprekken is bijgevoegd als bijlage 1. Een lijst van personen die we hebben gesproken is te vinden in bijlage 2. Parallel aan het onderzoek heeft KplusV een verkenning gedaan naar mogelijke cofinanciers van het social impact fonds. De bevindingen zijn integraal toegevoegd aan dit rapport als bijlage 4.

3. Impactondernemen in Nederland

Vraag een willekeurige ondernemer, beleidsmaker of bankier naar wat een impactondernemer onderscheidt en de antwoorden lopen dikwijls uiteen, zo is onze ervaring. Om **grip** te krijgen op de doelgroep beginnen we bij het schetsen van het spectrum van impactondernemers. Vervolgens zoomen we in op de doelgroep in Utrecht. Vervolgens staan we stil bij diverse beleidsontwikkelingen die van invloed zijn.

3.1 Een spectrum van impactondernemers

Steeds meer ondernemers bewijzen dat winst maken en de wereld een beetje mooier maken prima samen kan gaan. Waar winstmaximalisatie voor veel bedrijven nog steeds de norm is, groeit het aantal ondernemers dat kiest voor een andere aanpak: een bedrijfsmodel waarin het creëren van maatschappelijke impact de **voortstuwende ambitie** is. Succesvolle voorbeelden met landelijke uitstraling als Tony's Chocolonely, FairPhone en Tommy Tomato laten zien dat ondernemen met een missie ook winstgevend kan zijn.

Impactondernemen pur sang

De afgelopen decennia is de waardering voor impactondernemers sterk toegenomen, mede dankzij netwerkorganisaties zoals Social Enterprise NL en keurmerken die deze ondernemingen beter zichtbaar maken. In 2015 gaf de Sociaal Economische Raad (SER) aandacht voor impactondernemen een extra impuls met een rapport dat een definitie introduceerde voor sociaal ondernemerschap, gebaseerd op die van de Europese Commissie.[3] Volgens deze definitie zijn impactondernemingen bedrijven die maatschappelijke waarde boven financiële winst stellen. Dit leidde tot een afbakening van impactondernemen "in enge zin". We hebben het dan over **impactondernemerschap pur sang**. Ondernemingen die primair financiële waarde nastreven, maar tegelijkertijd maatschappelijke impact genereren, vallen daar in principe buiten.

In de praktijk blijkt dat impactondernemers zich moeilijk in een hokje laten plaatsen. Impactondernemers hebben geen specifieke juridische rechtsvorm en vormen geen specifiek segment. De definitie geeft ruimte voor **meerdere interpretaties**, impactondernemingen zijn lastig als zodanig te herkennen door onderzoekers en beleidsmakers.[4] Het landschap van impactondernemers is daarom lastig in te kaderen.

Impactondernemen in brede zin

Naast impactondernemers pur sang besteden ook **'reguliere bedrijven'** steeds meer aandacht aan de maatschappelijke impact die zij kunnen realiseren. Bij het gangbare bedrijfsleven dient de core business weliswaar niet primair een maatschappelijk doel, maar de manier waarop ondernemers hun bedrijfsvoering inrichten heeft wel degelijk maatschappelijke effecten. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven die mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst nemen, hun productieproces verduurzamen of bijdragen aan een circulaire economie. Deze besluiten kunnen door puur pragmatische overwegingen zijn ingegeven waarbij de maatschappelijke meerwaarde telt als een mooie bijvangst.

---

3 Sociaal Economische Raad – Sociale ondernemingen: een verkennend advies (2015)
4 OECD – Boosting social entrepreneurship and social enterprise development in the Netherlands (2019)

Daarnaast zijn er ondernemingen die oorspronkelijk zijn opgericht als stichting met ideële doelstellingen, maar in de loop der tijd steeds meer de kenmerken vertonen van een onderneming. Het begint soms klein, maar naarmate een initiatief succesvoller wordt, is een hogere organisatiegraad nodig. Een stichting neemt personeel aan, gaat inkomsten genereren, goederen aanschaffen en bijvoorbeeld meedoen aan aanbestedingen. **Bewonersbedrijven** zijn hiervan een treffend voorbeeld. Wat begint met een weggeefkast, moestuin of ontmoetingsruimte kan uitgroeien tot een professionele organisatie. De maatschappelijke missie blijft leidend, maar wordt ondersteund door een steeds zakelijker manier van werken. Concrete voorbeelden uit Utrecht zijn Kracht van Zuilen en Samen030.

Langs de bovengenoemde lijnen spreken we over **impactondernemen in brede zin,** waarbij het dus gaat over activiteiten van ondernemingen die gericht zijn op het creëren van maatschappelijke waarde, ongeacht de statutaire vorm of het primaire doel van zo'n onderneming. Dat kan juist idealistisch zijn, maar evengoed heel zakelijk en gericht op het behalen van winst.



Spectrum van impactondernemen (Bron: Social Enterprise NL, bewerkt door Lysias)

Een spectrum van impactondernemers

Er bestaan dus verschillende perspectieven op wat impactondernemen is. Wij zien een **spectrum** waarbinnen ondernemingen zoeken naar manieren om maatschappelijk waarde te creëren en vergroten. In dit onderzoek gaan we daarom uit van impactondernemen **in brede zin.** Dat betekent dat we niet uitgaan van wat een impactonderneming *is*, maar om wat de onderneming *doet:* het creëren van maatschappelijke impact.

3.2 Welke impact?

Impactondernemers zetten zich in voor een **betere wereld**. Maar over welke impact hebben we het dan en hoe maak je de effecten zichtbaar? Het monitoren van impact begint een vlucht te nemen. Het aanbod aan monitoringsinstrumenten groeit gestaag[5], waardoor door de jaren heen een helderder beeld ontstaat van de

[5] Van Orden & Hogenstijn - Impactondernemers en impactmeting (2023)

maatschappelijke betekenis van impactondernemingen. Het aantonen van de maatschappelijke waarde is soms ook nodig om formeel te kunnen voldoen aan inkoopvoorwaarden en certificeringseisen.[6]



(Bron: Social Enterprise Monitor 2024)

Het uitdrukken van maatschappelijke impact gebeurt veelal via het maken van een koppeling met de **Sustainable Development Goals (SDG's)** zoals gedefinieerd door de Verenigde Naties.[7] In gesprekken merken we dat de SDG's goed zijn ingeburgerd in het Utrechtse ecosysteem van impactondernemers. De SDG's geven een indruk van welke drijfveren schuilgaan achter de ondernemingen.

Uit onderzoek blijkt dat meer dan de helft van de impactondernemers in Nederland zet zich inzet voor het waarborgen van eerlijk werk (SDG8), tegengaan van kansenongelijkheid (SDG10) en goede gezondheid en welzijn van mensen (SDG3).[8] Het overgrote deel van impactondernemers richt zich op meerdere impact-doelstellingen tegelijkertijd: 83,8% is actief op drie of meer doelstellingen. In vergelijking met eerdere onderzoeken[9] zien we dat impactondernemers zich in toenemende mate richten op meervoudige waardecreatie.

Uit onderzoek blijkt verder dat de **primaire missie** van impactondernemers ligt in de sociaal-maatschappelijke hoek. Het grootste deel van de impactondernemers richt zich op mensen die in een achterstandsituatie verkeren. Concreet gaat het om doelgroepen mensen die geen betaald werk hebben, leven in armoede, schulden hebben, kampen met psychische aandoeningen of gezondheidsbeperkingen, een fysieke beperking ervaren en/of leerbeperkingen hebben. Evenwel zetten impactondernemers zich in voor een leefbaardere planeet (circulair, klimaatneutraal, duurzaam), maar wel in mindere mate. Verder blijkt uit de cijfers dat grofweg één derde van de impactondernemers zich richt op het maken van impact op lokaal niveau. Een groter aandeel ziet het nationaal niveau (50,7%) als belangrijkste impactgebied. [10]

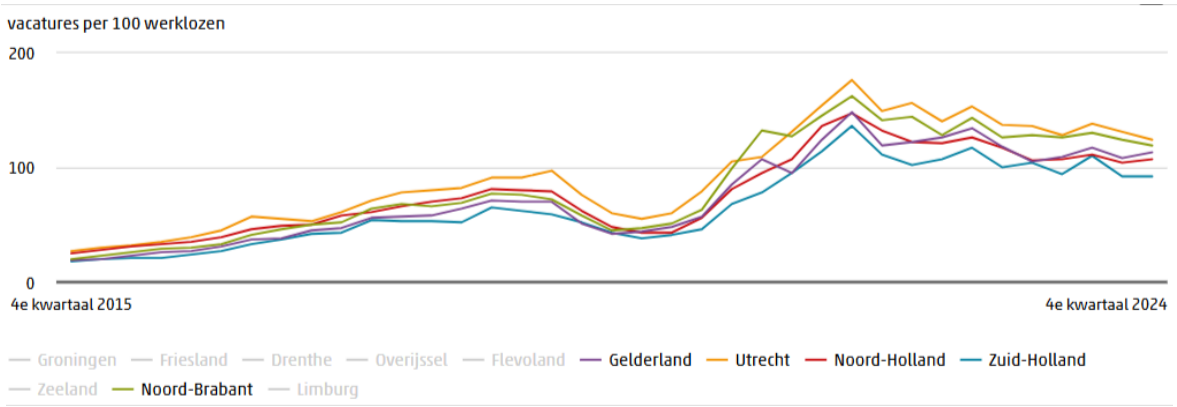
6 Denk hierbij aan B Corp, Code Sociaal Ondernemen, PS030 en branche-gebonden certificaten
7 Overzicht van alle Sustainable Development Goals via link
8 Sociale Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2023-2024 (2024)
9 Zie eerdere edities van de Social Impact Monitor die jaarlijks wordt uitgevoerd door Social EnterpriseNL.
10 Sociale Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2023-2024 (2024)

3.3 Relevante ontwikkelingen

In gesprekken, onderzoeken en beleidsstukken komen een aantal ontwikkelingen naar voren die betrekking hebben op impactondernemers en hun **positie op de kapitaalmarkt**. We gaan in deze paragraaf op elk van deze ontwikkelingen kort in.

Impactondernemers anticiperen (beter) op toenemende arbeidsmarktkrapte

In vrijwel alle sectoren is de **arbeidskrapte** voelbaar. Ruim 38% van de Nederlandse ondernemers ziet het tekort aan arbeidskrachten als belangrijkste belemmering voor de bedrijfsvoering. Daarmee is arbeidskrapte het grootste zorgpunt voor ondernemers, meer dan gebrek aan vraag (20% van de ondernemers) of financiële beperkingen (8%).[11] In Utrecht is de relatieve arbeidsmarktkrapte zeer groot, helemaal als we dat vergelijken met andere delen van Nederland. [12]



Bron: CBS (2025)

Uit deze cijfers blijkt ook dat dat er sprake is van een **onbenut arbeidspotentieel**. Het netto arbeidspotentieel is in de afgelopen jaren weliswaar wel iets gestegen maar er blijft nog steeds een groep van 28.000 Utrechters aan de kant staan op de arbeidsmarkt.[13]

Een belangrijk terrein waarop impactondernemingen zich onderscheiden, is de inzet voor een **inclusieve arbeidsmarkt**. Vaak is er sprake van meer begeleiding, tijd en aandacht voor wie dat nodig heeft. Impact-ondernemingen bieden betekenisvol werk voor mensen die een tijdelijke of structurele afstand hebben op de arbeidsmarkt. Door aansprekende missies en door andere doelgroepen arbeidskrachten aan te spreken, hebben impactondernemingen minder moeite met het vullen van vacatures dan reguliere bedrijven.

Impactondernemers die wij spraken zien dan ook een concurrentievoordeel ontstaan ten opzichte van reguliere bedrijven naarmate de krapte op de arbeidsmarkt blijft voortduren. Door een **inclusiever HR-beleid** zijn impactondernemingen immers beter in staat om aan marktbehoeften te voldoen. Deze ontwikkeling biedt economisch perspectief en stuwt de ontwikkeling van impactondernemingen.

---

11 RaboResearch – Inclusieve arbeidsmarkt: beperkingen geen bezwaar? (2024)
12 Zie: kaart UWV Spanningsindicator per arbeidsmarktregio (link)
13 Gemeente Utrecht: cijfers arbeidsmarkt 2019 – 2023 (link)

Impactondernemingen doen het vaak beter

Van impactondernemingen bestaat soms het beeld dat zij financieel minder succesvol zijn omdat zij impact maken boven winst stellen. Dit is een vrij simplistische kijk op zaken, dat horen we ook terug in gesprekken. Een goede impactondernemer is evengoed bezig met de toekomst en het realiseren van een stabiele cashflow. Uit recent onderzoek van RaboResearch komt zelfs naar voren dat impactondernemers zelfs **succesvoller** zijn dan reguliere bedrijven. Ze hebben een hogere omzetgroei. Tegelijkertijd is sprake van meer (omzet)onzekerheid. Dit is mogelijk te verklaren doordat impactondernemingen langer in de startupfase blijven hangen en moeite hebben met opschalen of maar het is ook mogelijk dat impactondernemingen zich vaker begeven in markten met een hogere mate van onzekerheid.[14]

Wij verwachten dat naarmate de omzet van impactondernemingen blijft groeien, de **kapitaalbehoefte** van deze groep in omvang **toeneemt**.

Marginale effect op	Ondernemer ***zonder*** specifiek sociaal doel	Vergelijkbare ***sociaal*** ondernemer	Significantie
Aantal werknemers	20-49 werknemers	10-19 werknemers	*
Omzetgroei afgelopen 3 jaar	Stabiel gebleven jaarlijkse omzet	Jaarlijkse omzet gegroeid (5%-20%)	***
Relatieve arbeidsmarktkrapte	Net zoveel moeite met het vullen van vacatures als concurrenten	Aanzienlijk minder moeite met het vullen van vacatures dan concurrenten	***
Onzekerheid omzet komende 12 maanden	Niet hoog, niet laag: omzet kan grosso modo worden geschat	Beperkt hoog: het is moeilijk om de omzet te schatten	***

Noot: deze marginale effecten zijn berekend op basis van de regressietabel in de onderzoeksverantwoording (gecontroleerd voor sector, economische preferenties en andere ondernemingskenmerken). De afhankelijke variabelen in de linker kolom zijn categoriale variabelen; daarom kan het marginale effect slecht in een percentage worden uitgedrukt.

Bron: RaboReseach 2024

Impactondernemers: voorlopers of buitenbeentjes?



Zijn impactondernemingen voorlopers van een nieuwe economie? Deze gedachte impliceert dat een grote omslag zal plaatsvinden in het bedrijfsleven. Die wens is er, maar het zal niet vanzelf gaan. In 2023 publiceerde de **Wetenschappelijke Raad voor Regeringsbeleid (**WRR) een rapport over de maatschappelijke bijdrage van het Nederlandse bedrijfsleven aan maatschappelijke uitdagingen zoals klimaat-verandering, gezondheidszorg, arbeidsmarktproblematiek en het toekomstig verdien-vermogen. Volgens de WRR zijn er zekere bedrijven die het goede voorbeeld geven, maar die doen dat (te) vaak op eigen initiatief. 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

[14] RaboResearch - De groei, adviesbehoeften en ambitie van sociaal ondernemers (2024)

motivatie zich maatschappelijk in te zetten, het maakt hen afwachtend en belemmert vernieuwing. De WRR stelt dat de overheid ondernemingen meer moet uitdagen en motiveren om de *goede zaken* te doen: ondernemen op een manier die (ook) bijdraagt aan het publieke belang.[15]

In gesprekken komen vaak dezelfde namen naar voren van succesvolle impactondernemingen. Het gaat om een kleine groep voorlopers die de aandacht trekt, awards wint en op **podia** klimt. Het is tijd om de aandacht te verleggen naar de grote groep reguliere bedrijven die aan de slag moeten, zo is de overtuiging van MVO Nederland. Zij zijn ervan overtuigd dat hiervoor is een ander verhaal, een andere toon en een andere toolkit nodig is. Impactondernemen zou je niet alleen moeten doen uit idealistische overwegingen, maar ook om pragmatische redenen, zoals het gegeven dat (jonge) consumenten hogere eisen zijn gaan stellen aan hoe diensten en producten tot stand komen, ondernemingen met positieve impact zijn aantrekkelijkere werkgever zijns en verschillende maatschappelijke transities kansen bieden op het realiseren van een aantrekkelijk verdienpotentieel (circulair, energietransitie).

Teleurstelling over stagnatie van beleid

Het Rijk liet in de afgelopen jaren een **toenemende belangstelling** zien voor impactondernemen. Het ministerie van EZK noemde het creëren van economische en maatschappelijke impact als één van de onderdelen in een sterk ondernemingsklimaat voor de toekomst, als 'stip op de horizon'.[16] De **City Deal Impact Ondernemen** startte als initiatief, maar toch lijken de ambities op dit vlak weinig verdere invulling of instrumentele ondersteuning te krijgen. Uit de praktijk horen we terug dat het aanhoudend lastig blijft om rekening te houden met sociale-maatschappelijke impact bij inkoop en openbare aanbestedingen.

Om onderscheid te kunnen maken tussen impactondernemingen en reguliere bedrijven wordt al jaren gekeken naar een aparte rechtsvorm: de **BVm** (Besloten Vennootschap met maatschappelijk doel). Deze ondernemingsvorm zou een aantal gerichte voordelen kunnen bieden aan impactondernemingen op fiscaal vlak, voor aanbestedingscriteria en vergroten van de zichtbaarheid. In 2020 heeft het toenmalige kabinet een brief aan de Tweede Kamer gestuurd waarin het aankondigt zich hard te zullen maken voor het vergroten van de erkenning en herkenning van sociale ondernemingen als een aparte categorie.[17] Sindsdien heeft een internetconsulatie plaatsgevonden, maar daarna is het wat stil gebleven. Het initiatief lijkt te zijn gestrand.

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 op mens en milieu (ESG). De richtlijn is bedoeld om de transparantie richting stakeholders te vergroten. Deze wetgeving kan daarmee impactondernemingen helpen zich beter te beter onderscheiden. Onlangs stelde de Europese Commissie echter voor om sommige onderdelen, zoals sectorspecifieke rapportagestandaarden, tijdelijk uit te stellen om bedrijven meer tijd te geven voor implementatie.[18]

---

15 WRR – Goede Zaken: Naar een grotere maatschappelijke bijdrage van ondernemingen (2023)
16 'Startups en scale-ups als motor voor transities en groei' Kamerbrief Ministerie van EZK, d.d. 26 mei 2023.
17 Kabinetsinzet Sociaal Ondernemen, Kamerbrief Minister EZK, 10 juli 2020.
18 Europese Commissie - Proposal for a Directive amending the Directives: Accounting, Audit, CSRD and CSDDD (2025)

In de gesprekken in het kader van dit onderzoek hoorden we regelmatig **teleurstelling** terug over de ontwikkelingsrichting van beleid en concrete wetgeving die zowel op landelijk als lokaal niveau onvoldoende doorkomt. Deze ontwikkelingen helpen impactondernemingen voorlopig niet in het realiseren van groeiambities en bij het aantrekken van kapitaal.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: Macleasy



Macleasy is een circulaire IT-onderneming in hartje Utrecht, gespecialiseerd in de levensduurverlenging van Apple-computers via circulaire reparatie en hergebruik, mét sociale impact. Vanuit de Social Impact Factory werkt oprichter Maurits met een team van jongeren die neurodivers zijn. Zij krijgen begeleiding, doen werkervaring op en worden opgeleid tot duurzame IT-reparateurs.

Naast snelle en betaalbare reparaties zet Macleasy zich in voor het terugdringen van e-waste en het verkleinen van de digitale kloof. Zo worden opgeknapte Macs ook gedoneerd aan kwetsbare groepen zoals vluchtelingen en jongeren met een kleine beurs.

Voor verdere groei – zoals uitbreiding van de Macleasy Academy, huisvesting en aanschaf van machines – is passende impactfinanciering nodig. Traditionele investeerders richten zich vaak op winst, terwijl Macleasy kiest voor impact first: mens, milieu en maatschappij gaan voorop. Zie voor meer informatie: www.macleasy.nl

3.4 Ervaringen van elders

Verschillende steden, regio's en provincies voeren lokaal beleid om sociaal ondernemerschap te bevorderen. We zetten in deze paragraaf enkele financiële instrumenten naast elkaar en kijken daarbij onder meer naar de hefboomwerking.

Social Impact Fonds Rotterdam

Social Impact Fonds-Rotterdam

Als het gaat om financiele ondersteuning, wordt vaak al snel gerefereerd aan het Social Impact Fonds Rotterdam (SIF-R). 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. SIF-R onderscheidt drie type ondernemingen die voor financiering in aanmerking komen:

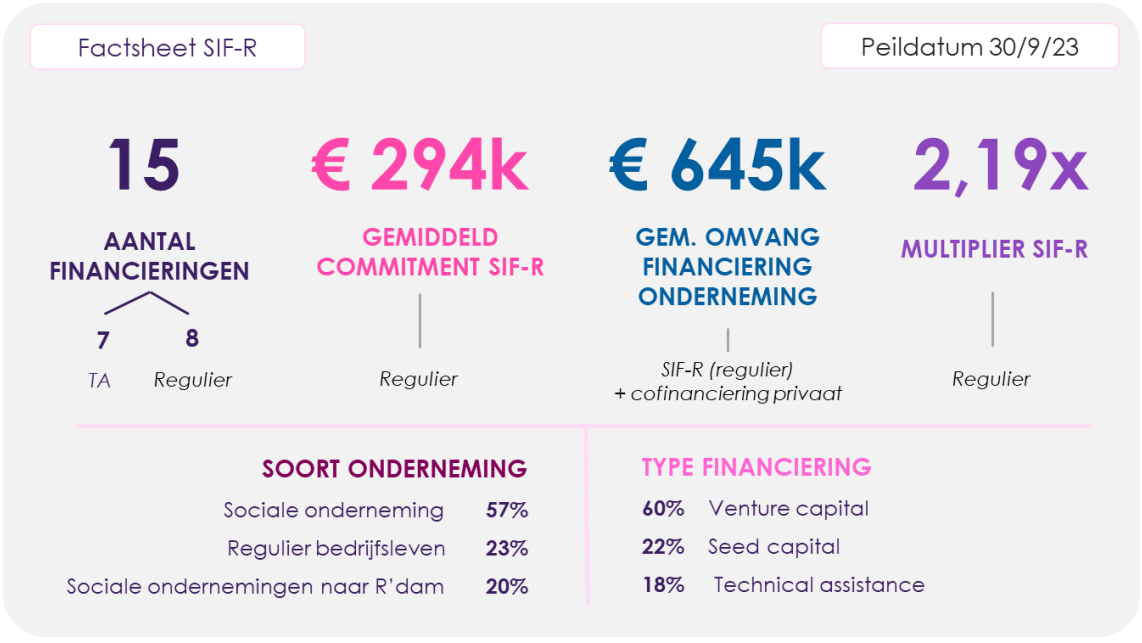
1. Bestaande en nieuwe impactondernemingen in Rotterdam
2. Succesvolle impactoondernemingen die zich (ook) in Rotterdam willen vestigen
3. Bestaand (breder) bedrijfsleven in de regio dat meer sociaal wil ondernemen

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.

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 startende ondernemers krijgen vaak eerst wat projectfinanciering en subsidie. Vooral als een impactonderneming 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 **20 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. Onder de noemer 'technical assistance' (TA) zet SIF-R in op het (intensief) begeleiden van ondernemers. SIF-R wil in haar visie 'een businesspartner zijn van ondernemingen en niet een verschaffer van 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.[19]

Bristol & Bath Regional

Een ander (internationaal) voorbeeld van een lokaalgericht investeringsfonds is het Bristol & Bath Regional Capital (BBRC). 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 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.[20] Dat levert een **multiplier** van **3,72** op.

Publieke fondsen in West-Nederland

In het landsdeel West-Nederland zijn enkele publieke innovatiefondsen actief, die onder meer zijn gevoed met Europese middelen. Deze fondsen hebben weliswaar een iets andere scope en focus, maar geven wel een indicatie van hoe de inzet van publieke middelen cofinanciering en vervolgfinanciering kan uitlokken. De multipliers van UNIIQ (8,6)[21], Innovatiefonds Noord-Holland (1,45)[22] en TMI-POC (1,13)[23] drukken een positief hefboomeffect uit.

19 Multiplier-berekening uit het kapitaalmarktonderzoek dat in 2021 is uitgevoerd voor Rotterdam door Lysias Advies
20 Bristol & Bath Regional Capital: Impact Report 2023
21 Lysias Advies - Evaluatie UNIIQ 2016 - 2022 (2023)
22 Lysias Advies - Evaluatie Innovatiefonds Noord-Holland (2021)
23 Lysias Advies - Evaluatie TMI-POC Fonds (2024)

4. Impactondernemen in Utrecht

Noem de stad Utrecht en men denkt al snel aan haar bruisende binnenstad, de Domtoren of de levendige universiteit. Maar onder de oppervlakte van deze dynamische stad schuilt een innovatieve economie waarin ook sociaal ondernemerschap een steeds stevigere plek krijgt. In dit hoofdstuk richten we onze lens op de stad Utrecht zelf. We starten met een korte schets van de **economische context** van de stad, gevolgd door een verkenning van impactondernemerschap binnen de gemeentegrenzen. Tot slot presenteren we een samenvatting van een ecosysteemanalyse uit 2024 waarin het lokale landschap van impact ondernemen en de aanpak van de gemeente Utrecht is onderzocht.

4.1 De economie van Utrecht

De economie van Utrecht is veelzijdig en dynamisch. Utrecht staat bekend om haar **sterke kenniseconomie** en **innovatieve karakter**, mede dankzij de aanwezigheid van gerenommeerde onderwijs- en onderzoeks-instellingen zoals de Universiteit Utrecht en het UMC Utrecht. De stad trekt veel talent en bedrijven aan in sectoren als Life Sciences, duurzame mobiliteit en digitale technologie. Daarnaast speelt de **strategische ligging** in het midden van Nederland een grote rol in de economische kracht van Utrecht, met uitstekende verbindingen naar de rest van Nederland en Europa. De stad biedt een **hoog voorzieningenniveau** en een **dynamische arbeidsmarkt**. Er is de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in het vervoerssysteem van Utrecht en hiermee is ook de mobiliteitsscore verbeterd.[24] Toch kent de stad ook uitdagingen, zoals de druk op de woningmarkt en ongelijkheid tussen verschillende wijken.

In 2021 groeide de Utrechtse economie met 4,2%, voornamelijk gedreven door de sector informatie en communicatie. In 2022 bedroeg de groei 4,0%.[25] In 2023 was de groei bescheidener, met een toename van 1,2%, vergelijkbaar met Amsterdam. Deze afname in groei is deels te wijten aan een krimp in de financiële dienstverlening, een sector die een significant aandeel heeft in de Utrechtse economie.[26] De economische groei ligt net boven het landelijk gemiddelde.

Hoewel de Utrechtse economie **minder conjunctuurgevoelig** is dan die van Amsterdam, blijft zij nauw verbonden met de mondiale economie. Geopolitieke ontwikkelingen en klimaatverandering kunnen daarom een aanzienlijke impact hebben op de economische stabiliteit en groei van de stad.

De **arbeidsmarkt** in Utrecht is de afgelopen jaren **zeer krap** geweest. Hoewel de krapte sinds een piek in het tweede kwartaal van 2022 licht is afgenomen, waren er in het derde kwartaal van 2024 nog steeds 131 vacatures per 100 werklozen in de provincie Utrecht, de hoogste spanning in Nederland.[27] Ondanks deze krapte is de arbeidsparticipatie in 2023 gestegen tot 75,6%, het hoogste percentage van alle provincies. In het derde kwartaal van 2024 bedroeg de netto arbeidsparticipatie onder inwoners van Utrecht 76,3%. Wat opvalt, is dat de arbeidsparticipatie onder jongeren met een migratieachtergrond lager ligt dan die van

---

24 Economic Board Utrecht - Economisch dashboard (link)
25 CBS - De regionale economie 2021 (link)
26 CBS - De regionale economie 2023 (link) de cijfers van 2024 zijn nog niet bekend.
27 CBS - Spanning op de arbeidsmarkt naar regio (link)

jongeren zonder migratieachtergrond.[28] De arbeidsmarktkrapte zorgt er enerzijds voor dat veel Utrechters een goede kans hebben op (verbeterde) banen. Anderzijds worden veel ondernemingen gehinderd in hun bedrijvigheid door de personeelstekorten. Ook de aanpak van maatschappelijke opgaven, zoals de energietransitie en goede zorg, komen in de knel door een gebrek aan vakkundig personeel.[29]

In 2022 had de provincie Utrecht volgens het CBS een **bruto binnenlands product** (bbp) van ongeveer € 79,5 miljard. Hiermee vertegenwoordigde de Utrechtse economie in dat jaar ongeveer 8,3% van het nationale bbp, dat door het CBS werd geraamd op € 958,5 miljard.[30]

Een belangrijk deel van het bbp wordt geleverd door bedrijven in het midden- en kleinbedrijf (mkb). Volgens het CBS zijn er in Nederland ongeveer 1,3 miljoen mkb-bedrijven, die 64% van de nationale toegevoegde waarde leveren en staan voor 73% van de werkgelegenheid in de economie. In de provincie Utrecht is het mkb goed voor **40% van de totale werkgelegenheid**.[31] In 2020 telde de binnenstad van Utrecht 1.015 mkb-bedrijven in de detailhandel en horeca. De totale omzet van deze bedrijven bedroeg dat jaar ongeveer €1,1 miljard.[32]

4.2 Impactondernemen in Utrechtse beleidscontext

In het **economiebeleid** van de gemeente Utrecht is nadrukkelijk aandacht voor sociaal ondernemerschap. De gemeente zet in op een economie die bijdraagt aan brede welvaart en maatschappelijke doelen, en stimuleert daarom bedrijven die een positieve sociale of ecologische impact maken. In Utrecht wordt dit type ondernemerschap aangeduid als *'Ondernemen met Impact'* of *'impactondernemen'*. De gemeente verwijst ondernemers die zich op dit terrein willen ontwikkelen actief door naar ondersteunende partners zoals Impact030, een lokaal netwerk dat sociaal ondernemers verbindt en versterkt.

In de **Actieagenda Utrechtse Economie** benoemt de gemeente expliciet de noodzaak om maatschappelijke uitdagingen zoals de klimaatcrisis, betaalbare woningen en kansenongelijkheid met kracht aan te pakken. Ondernemers die zich richten op deze thema's worden gezien als sleutelspelers in de transitie naar een duurzame en inclusieve stad. Om deze ambitie te ondersteunen, is onder andere de **Utrechtse NEx** ontwikkeld: een index die bedrijven stimuleert om duurzaamheid en inclusiviteit in hun bedrijfsvoering te integreren.[33]

Volgens het bredere **economische beleid** richt Utrecht zich op het versterken van innovatieve ecosystemen die bijdragen aan duurzaamheid, gezondheid en werkgelegenheid. De gemeente ondersteunt sociaal ondernemers via subsidies, netwerken en kennisdeling. Hierbij wordt samengewerkt met lokale initiatieven en maatschappelijke partners om bedrijven te helpen die producten of diensten voor een duurzame toekomst

---

28 CBS – Arbeidsparticipatie naar regio (link)
29 Economic Board Utrecht – Economisch dashboard (link)
30 CBS - Regionale kerncijfers; nationale rekeningen, 1995-2022 (link)
31 Provincie Utrecht – informatie over Midden- en Kleinbedrijf (link)
32 CBS – Omzetgegevens mkb binnenstad Utrecht (link)
33 Gemeente Utrecht - Actieagenda Utrechtse economie: uitvoeringsplan 2023 – 2026 (2023)

ontwikkelen.[34] Een belangrijke doelstelling is om sociaal ondernemerschap breed in de stad te verankeren, onder andere door het stimuleren van *bewustwording* en *toegang tot kapitaal*. Innovatieve bedrijven die bijdragen aan maatschappelijke opgaven worden expliciet als waardevol gezien voor de stad en vormen dan ook een prioriteit in gemeentelijke ondersteuning en beleid.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: The Colour Kitchen

The Colour Kitchen is een sociaal horeca- en cateringbedrijf dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt opleidt én direct een baangarantie biedt. In een echte omgeving doorlopen deelnemers een opleidingstraject, met persoonlijke begeleiding gericht op duurzaam werk. Inmiddels hebben al meer dan 2.000 mensen via dit model met succes deze 'van Bank naar Baan' programma's doorlopen.



Voor de bekostiging van haar programma, werkt het bedrijf deels met publieke financiering (55%) en deels met inkomsten vanuit de markt. Werkgevers betalen mee vanwege de bewezen waarde die The Colour Kitchen levert. Toch blijft de samenwerking met de gemeente stroef: ondanks het succes en de maatschappelijke urgentie is er structureel weinig instroom. Vanwege haar capaciteit, missie en ambitie zoekt The Colour Kitchen financiering van circa €4.000 per opleidingsplek voor 100 deelnemers per jaar. TCK is voorstander van resultaatfinanciering "Een Social Impact Fonds zien zij vooral als noodzakelijke overbruggingsfinanciering – mits het ruimte biedt aan hun ondernemerschap en niet wordt beheerst door wantrouwen." "Want sociaal ondernemen draait om vertrouwen, vraaggestuurd werken én resultaat." Zie voor meer informatie: www.thecolourkitchen.com

Utrecht biedt diverse vormen van ondersteuning aan sociaal ondernemers. Zo is er een gemeentelijke website waar *ondernemers met impact* zich presenteren, wat bijdraagt aan hun zichtbaarheid en verbinding met andere partijen.[35] Ook kunnen impactondernemers in Utrecht gebruik maken van de **Utrechtse Fondsenzoeker**, een digitaal hulpmiddel om gemakkelijk financiering te vinden die aansluit bij hun maatschappelijke doelstellingen.[36]

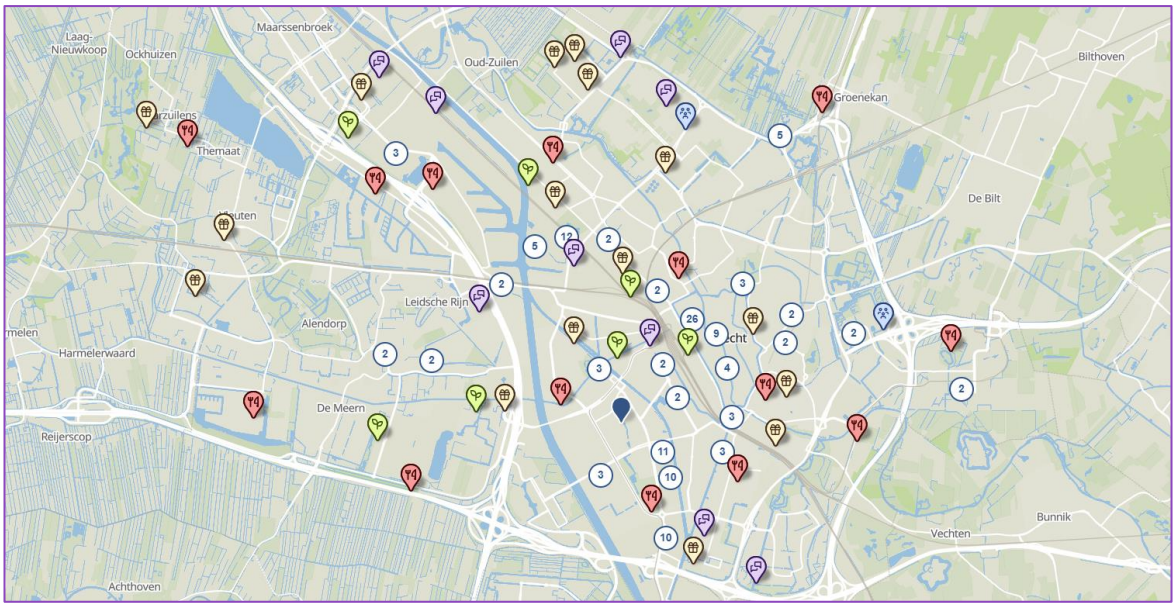
> "Wij geloven in een economie die niet alleen groeit, maar ook bloeit. Ondernemers die maatschappelijke waarde creëren, zijn essentieel voor de toekomst van Utrecht."
> — Gemeente Utrecht, *Ondernemen met Impact*

[34] Gemeente Utrecht - Economisch beleid (link)
[35] Gemeente Utrecht - Ondernemers met impact in uw buurt | (link)
[36] Utrechtse Fondsenzoeker: Vind passende fondsen in de regio Utrecht (zie bijlage 3)

De gemeente Utrecht beschouwt sociaal ondernemerschap als **een essentieel onderdeel van de transitie naar een toekomstbestendige stad**. Door bedrijven te helpen die impact willen maken op thema's als circulariteit, inclusieve werkgelegenheid en gezondheid, wordt er niet alleen economische groei nagestreefd, maar ook sociale cohesie en ecologische veerkracht. Utrecht kiest nadrukkelijk voor een aanpak waarin zowel bestaande bedrijven worden gestimuleerd om stappen te zetten richting impact, als waarin koplopers ondersteund worden in hun verdere groei.

4.3 Impactondernemen in de stad

Het netwerk van impactondernemingen is door de gemeente Utrecht inzichtelijk gemaakt. Volgens de onderstaande weergave zijn momenteel **181 impactondernemingen** in de stad actief.



Kaart Impactondernemers Utrecht, Bron: https://kaarten.utrecht.onatlas.nl/impactondernemers

De verdeling laat zien dat impactondernemen in Utrecht sterk verbonden is met duurzaamheid, kennisdeling en lokale betrokkenheid. Vooral de sectoren geschenken (37%) en zakelijke dienstverlening (advies, training, diensten, 29%) springen eruit. Ook horeca & voeding en energietransitie zijn goed vertegenwoordigd, terwijl een kleinere groep inzet op ontmoetingsplekken. Dit onderstreept de **brede invulling van impact** in de stad: van hergebruik en inclusiviteit tot bewust consumeren en samenkomen. We zien verder dat de sectorale samenstelling van het netwerk redelijk overeenkomt met die in Rotterdam.[37]

Sector	#	%
Geschenken	66	36%
Advies/Training/Diensten	53	29%
Horeca en voeding	36	20%
Circulair/ duurzaam/ energietransitie	21	12%
Ontmoetingsplek	5	3%
Totaal	**181**	**100%**

Tabel: Impact van impactondernemingen in Utrecht per sector

[37] Impactkaart: het overzicht van impactondernemingen in regio Rijnmond (link)

Wie de kaart van impactondernemers in Utrecht goed bekijkt, ziet een duidelijke **concentratie in en rond het stadscentrum en wijk Zuidwest**. Vooral gebieden als Vredenburg, de Kanaalweg en de Europalaan springen eruit. Impactondernemen vindt niet alleen binnen de stadsring plaats. In buitenwijken als Overvecht, De Meern en Haarzuilens zijn ook diverse ondernemers actief, vaak met een sterke sociale of maatschappelijke insteek, zoals buurtgerichte horeca of werkplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De spreiding laat zien dat impactondernemerschap in Utrecht zowel **verweven is met het hart van de stad als geworteld in de wijken**.

4.4 Ecosysteem analyse 2024

In 2024 heeft bureau KplusV onderzoek uitgevoerd naar het **lokale ecosysteem** van impact ondernemen en de aanpak van de gemeente Utrecht. De resultaten zijn opgesteld aan de hand van de zes domeinen van de Entrepeneurial Ecosystem theorie. Daarin zijn zes strategische domeinen van belang die aanwezig moeten zijn in een gezond ecosysteem waarin impact ondernemers kunnen floreren. Per domein bevat het rapport een beschrijving van de interne en externe partijen die in deze domeinen actief zijn. Vervolgens bevat het rapport een overzicht van de sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen (SWOT-analyse) per thema. Hieronder staan de belangrijkste conclusies per domein.



Markt & Beleid: impact ondernemen draagt bij aan de opgaven van de stad, maar een duidelijke visie op impactondernemen ontbreekt. Inzet van ondernemers voor maatschappelijke vraagstukken is beperkt.
Onderzoek & Kennis: er zijn diverse monitoringssystemen, nu veel inzet op NEx. Er is beperkte kennis over impact ondernemen bij opdrachtgevers, budgethouders en (decentrale) inkopers van de gemeente.
Business Support: er zijn veel verschillende loketten voor vragen van ondernemers met een beperkte samenwerking onderling. Er is een beperkt aantal groeitrajecten voor impact ondernemers.
Financiering: er ontbreekt een aanspreekpunt voor vragen van ondernemers over inkoopbeleid. Beperkte zichtbaarheid van lokale impact ondernemers. Er is een sterk SROI-beleid met kansen voor doorontwikkeling. Lacune in specifieke financieringsmogelijkheden voor impact ondernemers.
Menselijk Kapitaal: er is veel inzet vanuit WSP en Utrecht Inclusie Coalitie om de samenwerking tussen gemeente/ WSP en impact ondernemers die mensen begeleiden richting een betaalde baan te versterken.
Netwerk: er is een groot maar versnipperd ecosysteem. Het ontbreekt aan een strategische langdurige samenwerking binnen het ecosysteem die is geborgd. Beperkte rol Impact030 en SIF.

Interne en externe belanghebbenden geven aan behoefte te hebben aan een **lange-termijn visie** en **aanpak**. Samengevat: ontwikkel een ambitieuze visie en aanpak om zo het ecosysteem te versterken. Een stad waarin impact ondernemers floreren en groeien vergroot de impact die zij maken voor de opgaven van de stad.

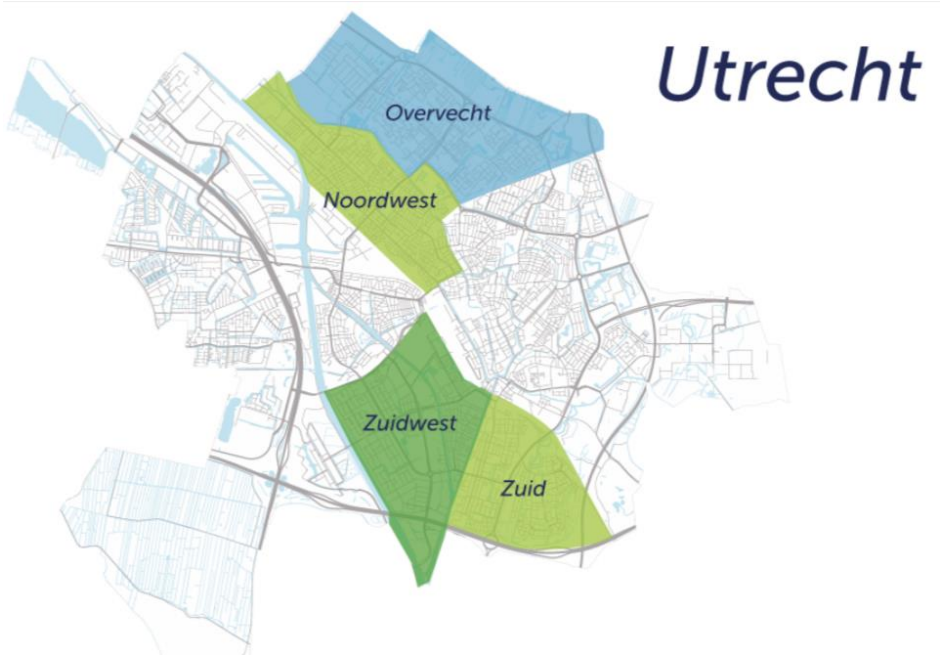
4.5 Duurzame stedelijke ontwikkeling in Utrecht

Voor de duurzame ontwikkeling van bepaalde stadsdelen kan gemeente Utrecht gebruik maken van EFRO-middelen. Het gaat specifiek om de wijken Overvecht, Utrecht Zuidwest, Utrecht Noordwest en Utrecht Zuid die zijn aangemerkt als zogenoemde Geïntegreerde Territoriale Gebieden (GTI). Hoewel elke wijk zo zijn eigen problematiek heeft, is wel sprake van samenhang op bepaalde vlakken: hogere werkloosheid, vaker schooluitval en jongeren in armoede.

De Utrechtse GTI-strategie richt zich op het tegengaan van economische tweetweedeling en inwoners en het meenemen van mensen uit ontwikkelgebieden in maatschappelijke transities. Dit moet ertoe leiden dat het draagvlak voor de uiteindelijke oplossingen vanuit bijvoorbeeld zorginnovatie, circulariteit of energie-efficiency toeneemt. Juist hier heeft de mismatch op de arbeidsmarkt ook tot gevolg dat de grootste groep niet meedoet in het arbeidsproces, terwijl juist zij kansen hebben om in de werkgelegenheid die door de transities ontstaat een rol te spelen.[38]

De strategie is uitgewerkt in twee actielijnen:

1. **Bevorderen van transities** – gericht op o.a. het versterken van de wijkeconomie, toepassen van sociale innovaties, en werken aan maatschappelijke draagvlak voor initiatieven die zich richten op tegengaan van klimaatverandering.
2. **Versterken arbeidspotentieel gekoppeld aan transities** - gericht op o.a. het versterken van sociale inclusie en arbeidsmobiliteit en tegengaan van kwalitatieve en kwantitatieve mismatch op de arbeidsmarkt.



Afbeelding: GTI-gebieden in Utrecht: Overvecht, Utrecht Zuidwest, Utrecht Noordwest en Utrecht Zuid

[38] Uitvoeringsplan 'Kansen voor Utrecht' 2021-2027 (2021)

GTI-gebieden	#
Zuidwest	33
Noordwest	26
Overvecht	15
Zuid	6
	80

De inventarisatie uit paragraaf 4.3 laat zien dat impactondernemingen dikwijls zijn gevestigd in de wijken Overvecht, Utrecht Zuidwest, Utrecht Noordwest en Utrecht Zuid. Met name de concentratie van impactondernemingen in Zuidwest en Noordwest zijn hoog. Deze wijken zijn dus een mooie voedingsbodem voor ondernemers die maatschappelijke een verschil willen maken.

Als we uitgaan van de 181 impactondernemingen die momenteel concreet in beeld zijn, dan zijn daarvan zeker 80 gevestigd in een GTI-gebied. Daaruit concluderen we, met de nodige voorzichtigheid, dat ongeveer 44% van de Utrechtse impactondernemingen in een GTI-gebied is gevestigd. Daarbij is wel een kanttekening op zijn plaats: vermoedelijk is een deel van de impactondernemingen nog niet (volledig) in beeld. Het volgende hoofdstuk gaat hierop in en licht toe waarom het in analyses lastig is impactondernemingen te onderscheiden van reguliere ondernemingen.

5. Marktfalen financieren in beeld

In dit hoofdstuk brengen we de (kwantitatieve) **omvang van het marktfalen** in beeld, in termen van een onvervulde financieringsbehoefte. Wij identificeren eerst het aantal impactondernemingen pur sang die actief zijn in Utrecht. Vervolgens kijken we naar het brede bedrijfsleven en de kapitaalbehoefte voor het maken van een impactstap. Een volgende stap is een beschrijving van het kapitaalaanbod om te bezien of dat aanbod kan voorzien in de vraag van impactondernemingen en we sluiten af met beschouwing op het marktfalen.

5.1 Impactondernemers in Utrecht

Om een indruk te kunnen geven van het marktfalen, is het belangrijk eerst te kijken naar de **omvang van de doelgroep** impactondernemers. Voor het maken van een kwantitatieve schatting van het aantal impact-ondernemers kijken we vanuit verschillende invalshoeken naar de omvang van de doelgroep.

Inventarisatie gemeente Utrecht

Om beter zicht te krijgen op het landschap van impactondernemingen heeft de gemeente Utrecht vorig jaar een inventarisatie laten uitvoeren. In totaal zijn **181 impactondernemingen** met een vestiging binnen de gemeentegrenzen in beeld gebracht en te zien via een interactieve kaart. Als we de lijst met ondernemingen onder de loep nemen, zien we dat het grotendeels gaat om lokaal gerichte mkb-ondernemingen. Zie voor een verdere analyse hoofdstuk 3.

Register Sociaal Ondernemen

Een tweede invalshoek is kijken naar relevante certificering van ondernemingen. Een van de bestaande 'keurmerken' is het **Register Sociaal Ondernemen**. Het register is opgezet met als doel om impactondernemers te helpen zich beter te onderscheiden richting overheden, investeerders en stakeholders. Om in aanmerking te komen voor het register, moet de onderneming voldoen aan 5 principes op het gebied van 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 deze principes 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 het Register Sociaal Ondernemen zijn in totaal **11 ondernemingen** met een hoofdkantoor in Utrecht. Dat is slechts een fractie van het aantal dat de gemeente heeft geïnventariseerd, maar waarvan meer dan de helft nog niet in beeld was gebracht.[39]

B Corp

Daarnaast kunnen we kijken naar het **B Corp**, een internationaal duurzaamheidskeurmerk voor bedrijven. Met dit keurmerk kunnen bedrijven aantonen dat zij voldoen aan de hoogste

[39] Code Sociale Ondernemingen: het register (link)

standaarden op het vlak van duurzaamheid, ethiek en transparantie. Het certificaat wordt afgegeven na het behalen van een assessment.

In Utrecht zijn **63 ondernemingen** gecertificeerd als B Corp, waarbij we uitsluitend hebben gekeken naar hoofdkantoor-vestigingen in de stad. Wat meteen opvalt is de beperkte overlap met de inventarisatielijst van de gemeente. Het gaat weliswaar evengoed om bedrijven die ernaar streven om positieve impact te realiseren. Het verschil zit echter in het type bedrijven, de omvang en de schaal van impact. Ondernemingen als Bol.com, Partou, en de TriodosBank zijn bijvoorbeeld B Corp ondernemen die op nationale schaal actief zijn en waarvan we niet eenduidig kunnen zeggen dat de 'impact first'-gedachte de leidende bedrijfsfilosofie is. Daarnaast zien we dat relatief veel training- en adviesbureaus, advocatenkantoren en IT-bedrijven een B Corp certificaat hebben.[40]

In vergelijkend perspectief

In vergelijkend perspectief heeft SIF-R in **Rotterdam** lokaal zo'n 250 impactondernemingen gelokaliseerd.[41] In **Amsterdam** ligt de schatting op minstens 300 impactondernemingen.[42] Elke stad heeft zo zijn eigen economische profiel, definities en beleidsspeerpunten. We moeten daarom oppassen met het trekken van parallellen. Desondanks geven deze getallen wel een indicatie van ordergrootte als we dat afzetten tegen het aantal gevestigde bedrijven en inwoneraantallen. Verder merken we daarbij op dat impactondernemerschap vooral lijkt te floreren in (groot)stedelijke gebieden, zoals is af te leiden uit een interactieve kaart van Social EnterpriseNL.[43]



Gids van Voor Goed uit Rotterdam

Omvang doelgroep impactondernemingen pur sang in Utrecht

Via verscheidene invalshoeken hebben we de omvang van de doelgroep sociaal ondernemers verkend. De inventarisatie van de gemeente Utrecht biedt het meeste inzicht, maar bevat ook enkele blinde vlekken als we de lijst vergelijken met het Register Sociaal Ondernemen en B Corp. Impact030 schat het aantal impactondernemingen in de stad op 300 – 350. Dat lijkt ons aan de hoge kant, maar dat kan alles te maken hebben met hoe impactondernemerschap is afgebakend. Op basis van de beschikbare cijfers schatten we daarmee dat het actuele aantal binnen een **bandbreedte van 200 – 250** impactondernemingen ligt.

#	Invalshoek aantallen	Aantal	% overlap
1	Inventarisatie gemeente Utrecht	181	*Referentie*
2	Register Sociaal Ondernemen	11	45%
3	B Corp	63	8%

40 B Corp – find a B Corp (link)
41 Lysias Advies – Kapitaalmarktonderzoek Social Impact Fonds in Rotterdam (2022)
42 Lysias Advies – Kapitaalmarktonderzoek Social Impact Fonds in Amsterdam (2024)
43 Social EnterpriseNL – ledenoverzicht op een interactieve kaart (link).

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: Energie-U



Energie-U is de Utrechtse energiecoöperatie, een burgerinitiatief, dat de Utrechtse bewoners helpt om actief en zelfredzaam bij te dragen aan de energietransitie. Via energieambassadeurs, kennissessies en buurtprojecten verspreidt de stichting kennis en inspiratie. Alles draait om samenwerking, lokale kracht en het delen van ervaringen aan de keukentafel – en dat al meer dan tien jaar. Het initiatief draait grotendeels op vrijwilligers, aangevuld met enkele betaalde krachten. Inkomsten komen uit lidmaatschapsgelden, subsidies, projectbijdragen en opbrengsten uit collectieve energieopwekking, zoals het recent opgestarte zonneveld Meijewetering in Utrecht Leidsche Rijn.

Volgens vrijwilliger Jan Dirk Buining is het belangrijk dat sociale en duurzame initiatieven zelfstandig kunnen opereren, zonder volledig afhankelijk te zijn van subsidies. Energie-U staat open voor impactfinanciering, mits het aanvraagproces vlot en doelmatig is en de verantwoording realistisch is. Met betrokken partners – zoals gemeenten of een Social Impact Fonds – wil Energie-U blijven bouwen aan een energiebewust en energiezuinig Utrecht, waarin de bewoners het verschil maken.

5.3 Financieringsbehoefte van impactondernemingen pur sang

Wij hebben met een aantal impactondernemers gesproken en ook gesprekken gevoerd met verschillende intermediaire organisaties en impactfinanciers die het veld goed kennen en inzicht hebben in de financieringsproblematiek van impactondernemingen pur sang in Utrecht.

Impactondernemingen zijn actief in verschillende sectoren en bevinden zich in verschillende stadia van ontwikkeling: van net gestarte eenmanszaak met een innovatieve focus tot bedrijven met 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, terwijl andere hun kernbedrijf en eindproduct zelf juist gericht op de sociale impact (leer-werkbedrijven, bemiddeling bij personeelswerving). Met andere woorden: de doelgroep is **heterogeen** van aard. Logischerwijs zijn de financieringsvragen voor deze verschillende impactondernemers dan ook divers en vragen om **financieel maatwerk**. Een lokaal impact investeringsfonds kan daar mogelijkerwijs in voorzien.

Door de heterogeniteit van de doelgroep, de uiteenlopende kapitaalbehoefte en relatief gering omvang van de regio, stellen we voor cijfers te hanteren uit onderzoeken die zijn uitgevoerd op landelijke schaal. Zo komt uit onderzoek van het CBS een mediane kapitaalbehoefte van **€ 98.000** van impactondernemingen naar voren. Dit bedrag ligt in lijn met onderzoeken uit voorgaande jaren, terwijl het gemiddeld mediane bedrag dat is aangevraagd in het brede MKB wel iets is gestegen, voornamelijk gestuwd door de toenemende kapitaalbehoefte van microbedrijven (waar zeker de helft van de impactondernemers in Nederland onder

valt). Verder blijkt dat circa 20% van de impactondernemingen een financieringsbehoefte verwacht in het aankomende jaar. Deze verwachting blijft door de jaren heen redelijk stabiel. [44]

Als we uitgaan van 225 impactondernemingen pur sang in Utrecht, waarvan 15% - 25% een kapitaalbehoefte heeft, komen we tot een afgerond aantal van **34 - 56 impactondernemingen met een kapitaalbehoefte**. Als we veronderstellen dat sprake is van een gemiddelde kapitaalbehoefte van € 98.000 komen we tot een totale kapitaalbehoefte in een bandbreedte van **€ 3.3 – 5,5 miljoen.** Dit is dus de **gekwantificeerde financieringsbehoefte** voor **impactondernemingen pur sang**.

5.4 Kapitaalbehoefte van impactondernemingen in brede zin

Naast de financieringsbehoefte voor impactondernemingen pur sang, kan een lokaal impact investeringsfonds ook een rol vervullen voor sociaal-maatschappelijke investeringen ten behoeve van het bredere (lokale) mkb. Er zij immers 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 SDG's en kan in hoge mate bijdragen aan het realiseren van maatschappelijke ambities die door het Rijk, de provincies en gemeenten zijn geformuleerd.

Uit recent onderzoek van het CBS blijkt dat 15% van alle mkb-ondernemers op zoek is naar financiering. Het gaat hierbij om vreemd vermogen of om eigen vermogen dat buiten het bedrijf of buiten het eigen geld van de ondernemer wordt gezocht.[45] In Utrecht zijn naar schatting 11.340 bedrijven gevestigd met twee medewerkers of meer.[46] In totaal gaat het dus om **1.700 bedrijven** (15%) die in het algemeen op zoek zijn naar financiering. Als we vervolgens veronderstellen dat 15% - 25% van die reguliere bedrijven in Utrecht bereid is serieus na te denken over sociaal-maatschappelijke investeringen, gaat het om circa **255 - 425 bedrijven**. Stel vervolgens dat in de komende jaren daarvan 5% daadwerkelijk deze kapitaalbehoefte concreet maakt, ontstaat een nieuw potentieel interessante groep van circa **13 - 22 reguliere bedrijven** die in aanmerking kunnen komen voor impactfinanciering uit een lokaal impact investeringsfonds. De financieringsbehoefte van reguliere ondernemingen is doorgaans hoger dan die van impactondernemingen pur sang. In dit geval gaan we uit van € 200.000.[47] Volgens deze redeneerlijn schatten we de financieringsbehoefte van impactondernemingen in brede zin op **€ 2,6 – 4,3 miljoen**.

5.5 Aanbod van financiering voor impactondernemers in Utrecht

In hoeverre voorziet de **private kapitaalmarkt** (commercieel of filantropisch) in de behoefte aan financiering van impactondernemingen? Deze vraag is lastig te beantwoorden of te kwantificeren op lokale schaal, omdat de financiële markt niet lokaal georganiseerd is, maar nationaal en zelfs mondiaal. De potentiële funding achter financiers op lokaal niveau is daardoor in beginsel vrijwel onbeperkt, zeker in relatie tot de bescheiden

---

44 CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025) en Rijksoverheid - IBO Bedrijfsfinanciering (2024)
45 CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025)
46 CBS Statline – Vestigingen van bedrijven; bedrijfstak, regio (2025, link)
47 Het IBO Bedrijfsfinanciering-onderzoek uit 2024 wijst op een mediane kapitaalbehoefte van € 250.000 van het MKB. Met een schatting van € 200.000 zitten we bewust aan de conservatievere kant.

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 krediet-beslissingen 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. In deze paragraaf beginnen we met een beschouwing van generieke ontwikkelingen in het financieringsaanbod en spitsen we dit toe op impactondernemingen.

IMPACTONDERNEMER IN BEELD: De Koekfabriek



De Koekfabriek is een impactondernemingen waar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt volwaardig meewerken in de bakkerij. In de stadsbakkerij in Utrecht en een productie bakkerij in Wageningen bakken zij met trots en plezier ambachtelijke koeken. Het draait niet alleen om het product, maar vooral om de mensen die het maken. Oprichter Arthur de Nerée begon De Koekfabriek vanuit de overtuiging dat iedereen een plek verdient op de arbeidsmarkt. Winst is belangrijk, maar komt altijd na sociale impact. Na een lastige periode tijdens corona wist het bedrijf zich succesvol te herpakken.

Arthur de Nerée is een uitgesproken voorstander van impactondernemen: sociaal, maar ook zakelijk scherp. Impact-ondernemers moeten niet afhankelijk willen zijn van subsidies, maar hun bedrijf op eigen benen laten staan. Voor groei en verdere professionalisering ziet hij vooral kansen in partnerschappen met impact-gedreven investeerders die denken in mogelijkheden én rendement.

Generieke ontwikkelingen in het financieringsaanbod

Voor veel mkb 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, aantoonbare cashflow en op het sterk beperken van risico's.

De bewegingsvrijheid van regionale banken om maatwerk te leveren in hun kredietbeleid – bijvoorbeeld om werkkapitaal te verschaffen – is sterk afgenomen. Dat komt -onder meer- door een toename van de **geautomatiseerde kredietbeoordeling**.[48] Het gangbare mkb ondervindt daar in toenemende mate de gevolgen van. Banken zijn steeds kritischer en sturen steeds strakker op meetbaar rendement en een bewezen trackrecord. Dit is mede een gevolg van strengere toezichts- en liquiditeitsvereisten als gevolg van de kredietcrisis. Daarnaast is in de context van digitalisering sprake van schaalvergroting in het lokale

[48] Lysias Advies - De Investeringsparadox: over de financiering van mkb-bedrijven in Overijssel (2021)

financiële systeem. Het kantorennetwerk is lang niet meer zo fijnmazig als het geweest is. De toegang en beschikbaarheid van 'kleine tickets' is sterk teruggelopen, met name van kredieten kleiner dan € 1 miljoen.[49]

Ongeveer 15% van het mkb geeft 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. Deze ontwikkeling gaat gepaard met een opkomst van alternatieve financieringsvormen en van de non-bancaire sector. Factoring en leasing zijn veelgebruikte vormen van financiering, deze worden door zowel banken als non-bancaire financiers aangeboden.[50]

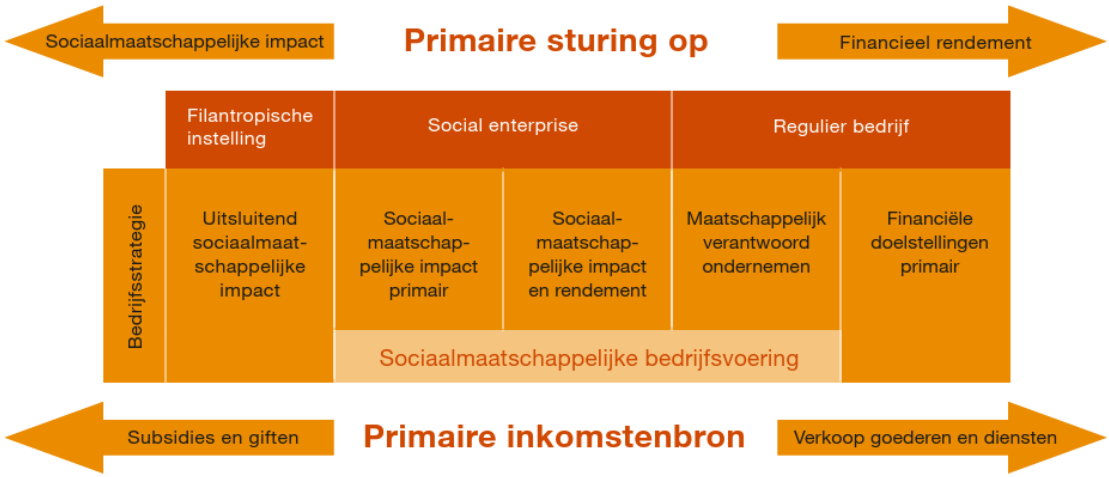
Bedrijven die expliciet een maatschappelijk doel nastreven, startups en innovatieve bedrijven hebben relatief veel moeite met het aantrekken van financiering. En dat zijn precies de vernieuwende ondernemingen die op **wijk- of stadsdeelniveau** opereren en een groot potentieel kennen om maatschappelijk 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 (scaleups). Voor zover zij toegang hebben tot financiering, is het bovendien vaak kostbaar vanwege hoge rentes in de specifieke segmenten of niches waar zij terecht kunnen.

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. Zeker niet tegen de achtergrond van **geopolitieke spanningen** en aangekondigde verhoging van invoerheffingen. De **onzekerheid** die deze ontwikkelingen met zich meebrengen kwam in elk gesprek dat we voerden steevast aan de orde. De recente ontwikkelingen baren zowel reguliere ondernemers als impactondernemers veel zorgen.

Naar verwachting blijft de toegang tot financiering **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 corebusiness, met een korte terugverdientijd en een zo groot mogelijke kans op snel rendement. Focus op de corebusiness 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. PwC heeft de **financiering van impactondernemen** als volgt

[49] CBS – Financieringsmonitor 2024 (2025)
[50] Rijksoverheid - IBO Bedrijfsfinanciering (2024)

schematisch weergegeven[51]:



Financieringsaanbod voor impactondernemingen pur sang

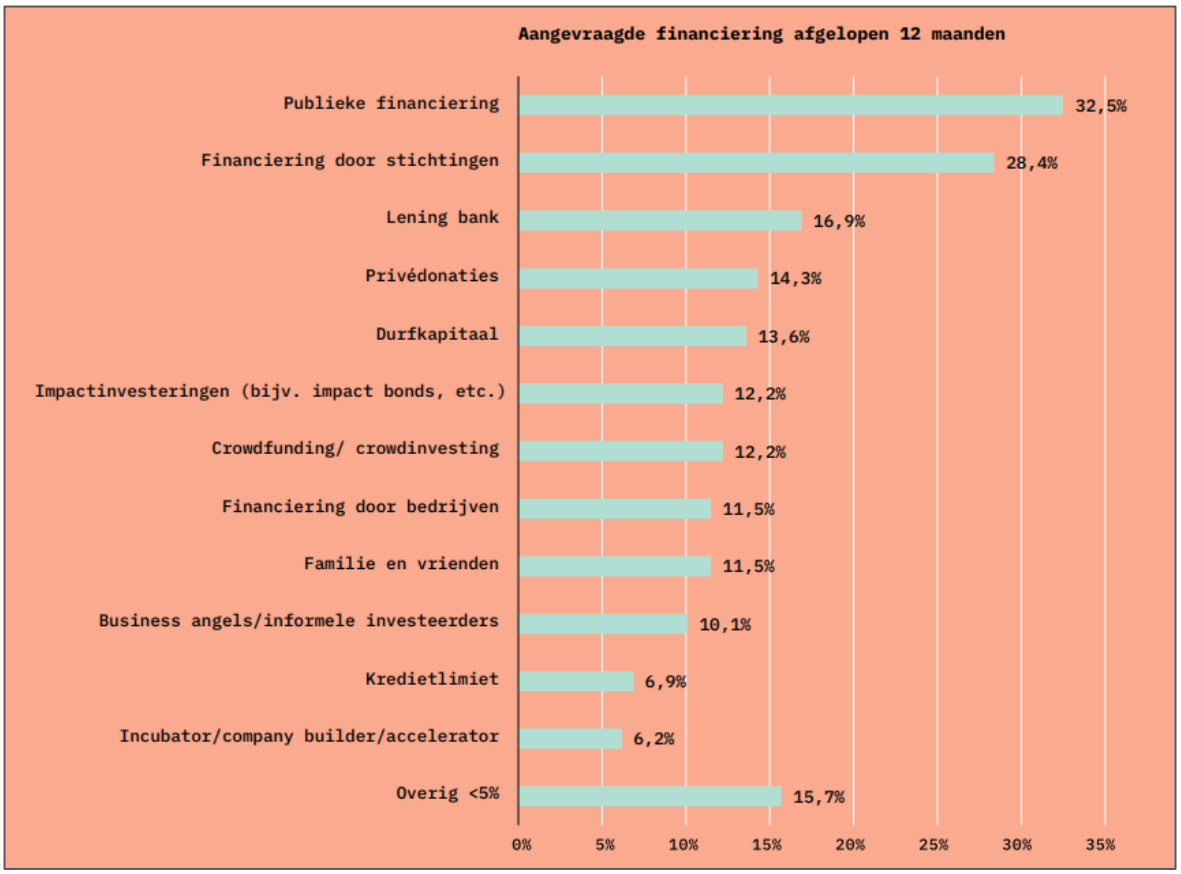
De hiervoor beschreven ontwikkelingen zijn evengoed van toepassing op impactondernemingen. Als de kapitaalmarkt terughoudend is, betekent dat zij minder financieringsbereid zullen zijn impactondernemingen te financieren die zich doorgaans kenmerken door hoge (maatschappelijke) impact én hoge risico's. Bancaire financiering blijft in het bijzonder lastig. Uit onderzoek blijkt dat impactondernemingen landelijk gezien het minst vaak (42%) een financieringsaanvraag indienen na de oriëntatiefase. Dit suggereert dat impact-ondernemingen in een vroeg stadium afhaken, wellicht door een gebrek aan vertrouwen in een succesvolle aanvraag of vanwege de complexiteit van de financieringsprocedures. In vergelijking met andere bedrijfs-typen zijn zij de **eerste grote groep afvallers bij banken**. Ook vragen impactondernemingen relatief lagere bedragen aan, waardoor zij sneller terechtkomen in geautomatiseerde kredietverleningsprocessen.[52]

Tegelijkertijd is de financieringsmarkt voor impactondernemingen wel in beweging, maar dan vooral de non-bancaire financiering, zo is de indruk op basis van de gespreksronde. Er is een groeiend aanbod van partijen dat kapitaal beschikbaar stelt voor het financieren van impactondernemingen. Het gaat hierbij voornamelijk om private vermogensfondsen, waarbij families, bedrijven of maatschappelijke organisaties (een deel van) hun vermogen beschikbaar willen stellen voor het creëren van maatschappelijke waarde, tegen een mogelijk lager rendement. Er vindt daardoor een langzame verschuiving plaats van **filantropisch financieren** via donaties naar investeren in ondernemingen met een duidelijke maatschappelijke missie. Waar impact-ondernemers voorheen in een lastige positie zaten als bancaire financiering niet kansrijk was (te ondernemend voor filantropische stichtingen en te idealistisch voor durfkapitaal), zien we nu een hogere financieringsbereidheid ontstaan vanuit de filantropische hoek. Concrete voorbeelden zijn het Apostolisch Genootschap en het Adessium Fonds.

---

51 PwC - Maatschappelijk impact maken (2024)
52 CBS Financieringsmonitor 2024 (2025)

Daarnaast hebben we in gesprekken veel gehoord over **alternatieve financieringsvormen** die zijn onderzocht en aangegaan door impactondernemers. Genoemd zijn crowdfunding, familieleningen, social impact bonds en business angels. Deze vormen van financiering zijn vooral aantrekkelijk in de eerste groeifase van ondernemingen. Het gaat om relatief beperkte bedragen (tot € 50.000). Naarmate de kapitaalbehoefte toeneemt, bestaan er minder opties voor het aantrekken van kapitaal. Recent onderzoek van Social EnterpriseNL bevestigt het beeld van een brede zoektocht naar non-bancaire financiering door impact-ondernemers. [53]



Aangevraagde financiering door impactondernemers in recente jaar (bron: Social Enterprise Monitor 2024)

Door de komst van meer financiers ontstaat enige **verdichting** op de impact-kapitaalmarkt. We horen van diverse kanten dat financiers vaker specifieke thema kiezen waarop zij zich willen profileren en in willen investeren. Bijvoorbeeld circulaire economie, voedseltransitie of gelijke kansen voor jeugd. Dat maakt de zoektocht voor impactondernemingen niet eenvoudiger. Tegelijkertijd zien sommige financiers graag juist meer partijen toetreden op de kapitaalmarkt. In de praktijk trekken impactfinanciers geregeld samen op om risico's te kunnen spreiden en maken gebruik van elkaars deskundigheid.

[53] Sociale Enterprise NL - Social Enterprise monitor 2023-2024 (2024)

De omvang van het kapitaalmarktaanbod is afhankelijk van het perspectief op rendement, opschaalbaarheid en kansen op risicomitigatie. Op enkele thema's is volgens enkele geïnterviewden nauwelijks sprake van marktfalen. De situatie is daar eerder *'geld zoekt project'* dan andersom. In die gevallen worden thema's als energie, duurzaamheid en tech als eerste genoemd. Op dat vlak is al veel aanbod. Tegelijkertijd blijkt dat het thema 'sociaal' het moeilijkst financierbaar is. Financiers zien hoge risico's en hebben hun twijfels over de **opschaalbaarheid van initiatieven**, zo horen we vaak. Begrippen als zelfredzaamheid, welzijn of sociale participatie zijn moeilijk te kwantificeren, zeker in financiële termen. In de praktijk gaat veel energie zitten in het begeleiden en coachen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dit is arbeidsintensief en deze inspanningen zijn in de regel lastig terug te verdienen. Het return on investment is daarom vaak te laag in de ogen van traditionele investeerders.

Het thema circulair zweeft daar enigszins tussenin. De financiële steun van de overheid voor circulaire projecten is de laatste jaren sterk toegenomen. Deze steun gaat vooral naar R&D en recycling, en minder naar marktvorming en andere circulaire strategieën die de transitie kunnen versnellen. Daarnaast zijn er **hardnekkige belemmeringen**. Zo ontbreekt er een gelijk speelveld voor circulaire bedrijven, waardoor zij moeilijk kunnen concurreren met reguliere bedrijven. In gesprekken is overigens – ook door financiers – meerdere keren aangegeven dat de combinatie van circulair en sociaal vaak interessant is voor financiers.[54]

Kwantitatieve dekking bestaand kapitaalaanbod

Als we de geschetste ontwikkelingen overzien, verwachten we dat de huidige financieringsmarkt voor een deel kan voorzien in de financieringsbehoefte van impactondernemingen (zowel pur sang als in brede zin).

Impactondernemingen pur sang

Kort samengevat een aantal bevindingen uit eerder hoofdstukken en paragrafen op een rij: ruim de helft van de MKB-financieringsbehoefte krijgt momenteel geen invulling. Naarmate bedrijven kleiner zijn (bekeken in fte), in een start- en groeifase verkeren en lagere bedragen aanvragen, worden de kansen op het aantrekken van kapitaal kleiner.

Impactondernemingen hebben gemiddeld gezien minder personeel, verkeren vaker in de start- en groeifase en hebben een (veel) lagere kapitaalbehoefte in vergelijking met reguliere mkb-ondernemingen. Impactondernemingen vormen dan ook de eerste groep die afvalt bij het aanvragen van bancaire financiering. Op basis van die bevindingen doen wij de onderbouwde aanname dat de bestaande markt daarom in slechts 25 - 35% van de kapitaalbehoefte van impactondernemingen pur sang kan voorzien. Dat komt dus neer op een financieringsaanbod van afgerond **€ 0,8 – 1,9 miljoen** (25% - 35%).[55]

Impactondernemingen in brede zin

Bestaande mkb-bedrijven die een impactstap willen maken, zullen in de regel tegen dezelfde beperkingen aanlopen als impactondernemingen pur sang, met het verschil dat zij wel een track record kunnen overleggen. Tegelijkertijd is de gemiddelde kapitaalbehoefte van een reguliere onderneming wel groter. Als

---

54 PBL – integrale circulaire economie (2025)

55 Zie paragraaf 4.6 voor een aantal aanvullende argumenten ter onderbouwing van het aanwezige marktfalen

we deze aspecten tegen elkaar afwegen, en verder de lijn volgen die we hiervoor beschreven voor impactondernemingen pur sang, schatten we de dekking van het bestaande kapitaalmarktaanbod in op 25% – 35%. Eerder berekenden we voor deze regio een kapitaalbehoefte van € 2,6 – 4,3 miljoen. Dat komt dus neer op een financieringsaanbod van **€ 0,7 – € 1,5 miljoen** (25% - 35%). Deze inschatting is tot op zekere hoogte arbitrair te noemen, gelet op de reikwijdte van dit onderzoek en in het besef dat de brede economie in al haar complexiteit en veelkleurigheid zich moeilijk laat samenvatten in één cijfer.

Omvang en het karakter van het marktfalen (de financieringskloof)

De analyse en calculaties uit de voorgaande paragrafen stellen ons in staat om de financieringskloof tussen vraag en aanbod te kwantificeren en het marktfalen nader te duiden. In dit hoofdstuk berekenden we de kapitaalbehoefte van impactondernemingen pur sang en in brede zin. Vervolgens hebben wij aannemelijk gemaakt dat zowel commerciële als filantropische financiers tot op zekere hoogte terughoudend zijn om hierin te voorzien. Wij schatten dat ondernemingen in staat zijn een deel op eigen kracht aan te trekken, bijvoorbeeld via fondsen en crowdfunding. Dat resulteert in een **gekwantificeerde financieringskloof van tussen de € 4,4 mln. – € 6,4 miljoen**

Deze kwantificering geeft in **indicatie voor de financiële omvang van het marktfalen** in Utrecht voor impact-ondernemen. Voor het verkleinen van de onzekerheidsmarge adviseren wij om aanvullend onderzoek uit te (blijven) voeren onder het zowel de impactondernemingen als het reguliere mkb van Utrecht naar hun interesse én investeringsbereidheid in impactondernemingen.

Overzicht financieringskloof impactondernemen in Utrecht		Min.	Max.
Totaal aantal impactondernemingen pur sang in Utrecht	~ 225		
Aantal impactondernemingen dat zoekt naar financiering (15% – 25%)		34	56
Financieringsbehoefte bij gemiddeld € 98.000		3,3 mln	5,5 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (25% - 35%)		0,8 mln	1,9 mln
Financieringskloof impactondernemingen pur sang		**2,4 mln**	**3,6 mln**
Aantal mkb-ers in Utrecht (micro t/m midden)*	11.340		
Waarvan mkb met beperkte toegang tot financiering (15%)	1.700		
Waarvan geïnteresseerd in investeren in impact komende (15% - 25%)		255	425
Waarvan waarschijnlijk overgaan tot investeren, met ticket van € 200.000 (5%)		2,6 mln	4,3 mln
Geraamd aanbod van marktpartijen en fondsen (25% – 35%)		0,7 mln	1,5 mln
Onvervulde impact-financieringsbehoefte mkb bij gemiddeld € 200.000		**1,9 mln**	**2,8 mln**
Raming marktfalen / financieringskloof impactondernemen in Utrecht		***4,4 mln***	***6,4 mln***

**Ondernemingen met twee medewerkers of meer*

5.6 Marktfalen in de praktijk

In de praktijk heeft dit marktfalen meerdere kenmerken en gevolgen. In de gespreksronde kwamen een aantal heldere beelden naar voren, die we hieronder kort op een rij zetten.

- Impactondernemingen geven aan dat ze in gesprek met financiers regelmatig aanlopen tegen het klassieke **principal-agent probleem**. De contactpersoon (agent) van de financiële partij is enthousiast en overtuigd van de maatschappelijke meerwaarde. De gesprekken worden voortgezet, maar zodra technische details de overhand nemen en er een besluit moet worden genomen, trekken de financiers zich terug. De investeringsrichtlijnen en risicomodellen (principal) zijn dan vaak toch leidend. De deal ketst af en de gewekte hoop en verwachtingen worden tenietgedaan. Deze situatie leidt tot frustratie bij impactondernemingen, omdat zij dubbele signalen krijgen: *'we zien het helemaal zitten, maar financieren toch maar niet'*.

- Een andere belemmerende factor die wij in de praktijk tegenkomen, is dat ondernemers vaak niet in staat of niet in de gelegenheid zijn om hun plannen te verwoorden in financierbare voorstellen. De **business readiness** van plannen schiet vaak tekort. Over dit aspect zijn in enkele gesprekken kritische noten gekraakt. Meerdere keren kwam het beeld naar voren dat impactondernemingen weliswaar goed zijn in het vertellen van een verhaal, maar minder goed in het schetsen van een realistisch terugverdienmodel. Een **uitdaging** is om hun ambities echt **strak zakelijk** vooruit te plannen. Dat speelt gemiddeld genomen minder bij het reguliere mkb; zij kunnen vaak voortbouwen op opgedane inzichten uit de lokale markt. In die laatste groep ontbreekt het echter vaak weer aan specifieke kennis of capaciteit om de sociaal-maatschappelijke impact van hun bedrijfsvoering te expliciteren. Voor beide groepen is adequate en laagdrempelige begeleiding en coaching dan ook van belang. Wij hebben de indruk dat er in Utrecht relatief weinig structurele aandacht is voor ondernemersbegeleiding bij groei, versnelling en opschaling.

- Impactondernemingen onderscheiden zich niet alleen door een maatschappelijke missie, maar ook regelmatig door het zoeken naar **innovatieve businessmodellen**, zoals bijvoorbeeld *steward ownership* en het aangaan van resultaatfinanciering. Het vinden van oplossingen begint natuurlijk met zoeken, maar dit maakt financiers ook terughoudend. In financieel perspectief zien zij vooral een stapeling van onzekerheden, en dus risico's. De ervaring leert dat banken vaak meteen afhaken, mede doordat hun rekenmodellen moeite hebben met afwijkende kenmerken.

5.7 Prognose

Gevraagd is om een prognose te schetsen voor de ontwikkeling van het marktfalen in de komende jaren.

De kapitaalbehoefte is al jarenlang redelijk stabiel onder zowel reguliere als ondernemers die streven naar impact. We verwachten op dat vlak geen grote veranderingen, mits de economische context niet sterk verandert. De ondernemers die wij spraken maken zich zorgen over geopolitieke ontwikkelingen en de mogelijke effecten op het economische beleid. Het stimuleren van impactdoelen via regelgeving en handhaving komt onder druk te staan (zie CSRD). Daarnaast lijkt de beleidsaandacht voor

impactondernemingen bij de Rijksoverheid weg te ebben en staan gemeenten door het ravijnjaar voor lastige financiele keuzes. Tegelijkertijd zien we dat door arbeidsmarktkrapte, toenemende energieprijzen en vergrijzing (en verder) reguliere bedrijven de inrichting van de bedrijfsvoering moeten heroverwegen. Er ontstaat hierdoor een pull naar inclusiever en duurzamer ondernemen. Impactondernemingen geven hierbij richting en laten zien dat het anders kan. De kapitaalmarkt heeft echter moeite om aan te sluiten op impactondernemingen. Onze verwachting is dat dat voorlopig zo blijft. Daarmee blijft het bestaansrecht voor sociale impact fondsen bestaan.

Kapitaalmarktonderzoek

Place-Based Impact Investeren

Deel II: Aanbevelingen

Aanbevelingen

Een fonds is geen panacee voor uiteenlopende maatschappelijke uitdagingen. Er zijn ook andere belemmeringen aan te wijzen die impactondernemingen parten (kunnen) spelen. En het is wellicht niet nodig om de volledige financieringskloof te overbruggen met publieke middelen. Immers, slimme financiële instrumentatie kan ook cofinanciering van andere (private) partijen losmaken via een hefboom.

Op basis van onze deskresearch en de gesprekken die we gevoerd hebben met impactondernemers, financiers en intermediaire organisaties zijn we tot diverse inzichten gekomen. We hebben ze vertaald naar 8 aanbevelingen.

1. Kies voor een brede doelgroep voor een Place-Based Impact Fonds in Utrecht

De doelgroep voor een Place-Based Impact Fonds Utrecht is naar verwachting **breed en divers**. Ook de financiële problematiek is voor verschillende ondernemingen van uiteenlopende aard, gegeven de verschillende stadia van ontwikkeling en de individuele financieringsbehoefte. De ene onderneming heeft investeringen nodig, de ander juist werkkapitaal. Dat vraagt om de inzet van **verschillende financiële instrumenten**. Soms gaat het om impactondernemers pur sang, dit zijn bedrijven die het realiseren van maatschappelijke impact als hoofddoel aanmerken en waar financieel rendement op een tweede plaats staat. Maar ook reguliere mkb bedrijven kunnen en willen soms bijdragen aan lokale maatschappelijke impact. Ook zij ondervinden vaak beperkte toegang tot financiering. Marktpartijen richten hun investeringen doorgaans op de kernactiviteiten van deze bedrijven en financieel rendement, en niet op initiatieven met maatschappelijke impact.

In de praktijk zien we ook een zekere **versmelting van impactgebieden**. Vaak voert het arbeidsmarkt-perspectief de boventoon (mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt activeren), maar impact-ondernemerschap richt zich steeds vaker ook op andere maatschappelijke terreinen, zoals circulaire economie, armoedebestrijding of bestrijding van eenzaamheid. Impactondernemerschap krijgt een steeds **bredere betekenis**, waardoor de doelgroep van een lokaal impact investeringsfonds relatief omvangrijker wordt. Aansluitend zien we hierdoor de aansluiting op de actielijn uit het GTI-uitvoeringprogramma van gemeente Utrecht versterkt worden.

2. Zet verschillende financiële instrumenten in

Geef het Place-Based Impact 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 impactondernemers zich bevinden. Dit zijn bijvoorbeeld:

a. Financiële instrumenten voor impactondernemers 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 donaties van € 2.500 tot € 25.000 voor de activiteiten in de eerste een á twee jaar. Deze bedragen kunnen in de vorm van een lening verstrekt worden, vaak kunnen dit soort

ontwikkelkosten geherfinancierd worden bij realisatie van investeringen. Maar het Place-Based Impact Fonds moet er ook rekening mee houden dat sommige ideeën stranden in deze ontwikkelfase, partijen dan omvallen en deze kleine leningen niet worden terugbetaald.

b. Instrumenten voor impactondernemers 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 donaties 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 impactondernemers 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 impactondernemers met een track record 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 risicokapitaal in fases a en/of b), dan kan de gemeente Utrecht overwegen om andere instrumenten of faciliteiten neer te zetten in samenhang met die van het fonds als **flankerende maatregel**.

3. Organiseer een slimme samenwerking tussen fondsmanager en ROM Utrecht

Voor grotere tickets van € 500.000 en hoger adviseren we dat het Place-Based Impact Fonds actief de samenwerking opzoekt met de **Regionale OntwikkelingsMaatschappij (ROM) Utrecht Region**. Dit soort grotere tickets gaan doorgaans over opschaling en uitrol buiten de stad Utrecht. Dat kan heel belangrijk en kansrijk zijn voor de betrokken ondernemer, maar is doorgaans minder Place-Based gericht.

Voor kleinere tickets (zoals onder aanbeveling 2 beschreven) past de methodiek, deskundigheid en aanpak van de ROM Utrecht niet goed. Dit werd in onze gesprekken met deskundigen en met de ROM Utrecht zelf bevestigd. We zien dus niet dat er een **keuze** is voor het beoogde fondsmanagement tussen een doelgerichte fondsmanager (zoals SIFR) of de ROM Utrecht, maar dat dit soort partijen **juist complementair** kunnen en moeten zijn aan elkaar.

4. Gebruik tweezijdige toetsing

Als de gemeente het fonds inderdaad breed wil inzetten (dus niet alleen voor de impactondernemingen 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 impactondernemingen 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 **co-financiers** voor het formuleren van de voorwaarden en modaliteiten van de financiële instrumenten, om de hefboomwerking te optimaliseren.

5. Bied een brede toegang tot het fonds en durf te experimenteren

Uit de analyse blijkt dat bijna de helft (44%) van de geïdentificeerde impactondernemingen in de stad zijn gevestigd in een GTI-gebied. Een fonds oprichten voor de stadsdelen Noordwest, Zuidwest, Overvecht en Zuid zou echter een te geringe focus geven. Maak het fonds **toegankelijk** voor impactondernemers uit de **gehele stad** en differentieer qua toegankelijkheid, niet naar stadswijk. Hoewel daar beleidsmatig aanleiding toe kan zijn vanuit de verschillende speerpunten voor de stadswijken en de vaak specifieke sociale problematiek in specifieke wijken, verwachten wij dat een differentiatie per stadswijk in de markt niet zal worden begrepen en in de praktijk moeilijk werkbaar zal zijn. Uiteraard kan de fondsmanager wel met inhoudelijke accenten per stadswijk werken, gevoed uit het zogeheten community engagement (de betrokkenheid van inwoners, bijvoorbeeld via een bewonersraad).

Geef het fonds voldoende **experimenteerruimte en flexibiliteit**, om praktijkgericht te werken aan financiële continuïteit voor de doelgroep van impactondernemers. 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.

6. Werk als gemeente actief mee in het ecosysteem

Werk aan **consistentie van gemeentelijk beleid en uitvoering**, met name als het gaat om eenduidige (doelstellingen van) sociaal beleid, economisch beleid, inkoopbeleid en vastgoedbeleid. Vaak kwam in onze gesprekken naar voren dat het speelveld voor impactondernemerschap in Utrecht versnipperd is. Diverse partijen geven aan dat ze onvoldoende medewerking ervaren van de gemeente Utrecht. Er is mogelijk een gebrek aan interne coördinatie of nog beperkte ambitie. Partijen hebben soms het gevoel dat ze met verbindende en kansrijke plannen van het kastje naar de muur worden gestuurd.

Een goed ontwikkeld ecosysteem is een belangrijke succesfactor en zien we als randvoorwaarde om een lokaal gericht sociaal impact fonds goed te laten functioneren. In Rotterdam is een natuurlijke wisselwerking ontstaan tussen Voor Goed Agency, de Impact Coalitie en de gemeente. Hoewel we in Utrecht verschillende

mooie initiatieven zien, kunnen we nog niet zeggen dat sprake is een social impact ecosysteem. Onze gesprekken in het veld bevestigen dat beeld. Door het **gebrek aan een sterk ecosysteem** zien we ook relatief weinig concrete ondersteuning in de ontwikkeling van businesscases en bijvoorbeeld in de ontwikkeling van **echte ondernemersvaardigheden**. In Utrecht wordt er wel heel veel gepraat over maatschappelijke impact, maar dit wordt relatief minder vaak omgezet in effectief en doeltreffend ondernemerschap in de wijk. En dan komt ook financiering (als sluitstuk van een ontwikkelfase) maar beperkt van de grond. Er ligt hier dus nog relatief veel ontwikkelperspectief voor de stad Utrecht. Om netwerkvorming een zet te geven, kan gedacht worden aan het organiseren van **lokale financieringstafels**, zoals dat ook in andere grote steden plaatsvindt. Het faciliteren van periodieke ontmoeting stimuleert de samenwerking en het vertrouwen tussen lokale private financiers. We adviseren de versnippering in het ecosysteem voor impactondernemerschap in Utrecht dus vlot aan te pakken. Zorg voor **goede inzichtelijke krachtenveldanalyse**, koester het netwerk, start met de voorbereiding van een **Utrechtse Impact Coalitie**.

We adviseren de gemeente Utrecht om **samenwerking met andere grote steden** op te zoeken. Leer van elkaar. Zorg dat de G4-steden bijvoorbeeld twee keer per jaar onderling afstemmen zodat ze van elkaar kunnen leren. Juist Place-Based Impact investeringen concurreren niet of nauwelijks met elkaar en wij beschouwen het als een andere tak van sport waarbij veel van elkaar is te leren.

Met het opzetten van een goed ecosysteem kan de gemeente Utrecht niet alleen een wenkend perspectief bieden aan impactondernemers om (via het voorgenomen fonds) financiering te verzorgen, maar kan de gemeente hen ook (via intermediaire organisaties) helpen met **ondersteuning en advies**. Advies rond ondernemersvaardigheden, op juridisch gebied, bedrijfsontwikkeling en bijvoorbeeld bij huisvestingsvragen en vastgoed. De Social Impact Factory Utrecht is bijvoorbeeld zeer geïnteresseerd dit programmatisch aan te vliegen, maar heeft daarvoor wel ondersteuning nodig van de gemeente Utrecht, aangezien startende impactondernemers nog weinig eigen middelen hebben om ondersteuning en advies te betalen.

7. Meten is weten

Besteed aandacht aan het **inzichtelijk en zo mogelijk meetbaar** maken van de maatschappelijke impact. Koppel de impact van lokale ondernemers aan de SDG's (Sustainable Development Goals). Dit is een ontwikkeling 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. Maak zo veel mogelijk gebruik van **ervaringen van bestaande Impactfinanciers** zoals het Stimuleringsfonds Creatieve Industrie (met een accent op inzichtelijkheid van impact) en Cultuur + Ondernemen (opzetten volgsystemen met enquêtes en vragenlijsten, ook na de financieringsfases). De organisatie MAEX heeft bijvoorbeeld de **Social Handprint** ontwikkeld. Deze meetlat maakt de maatschappelijke impact van initiatieven en impactondernemingen op een visuele manier inzichtelijk.

Een ander goed voorbeeld voor het meten van impact is de methodiek van **MVO Nederland**, een landelijke organisatie die in Utrecht is gevestigd. Om de voortgang van ambities van impactondernemers te meten heeft MVO Nederland de Nieuwe Economie Index (**NEx**) ontwikkeld, die jaarlijks meet hoe goed ondernemers op weg zijn. Deze index bestaat uit zeven thema's: nieuwe rijkdom, circulaire economie, biodiversiteit, echte prijzen, inclusief ondernemen, groene energie en transparante ketens. Deze thema's vormen samen de

nieuwe economie en dus de focus van ons werk. Ook bepalen ze voor onze partners de agenda op weg naar een duurzamer bedrijf.

Toch maken we ook een **kanttekening** met al deze tools voor het meten van impact. We zien in de stad Utrecht relatief veel focus op grote mondiale ontwikkelingen rond SDG's en bijvoorbeeld CSRD en soms wat minder focus op directe lokale impact in de achterstandswijken. Er wordt als het ware een hoop gepraat in de hoogopgeleide en rijke binnenstad van Utrecht over nationale en internationale doelen, terwijl er in de multiculturele achterstandswijken in Utrecht de problemen zich opstapelen en er daar allemaal concrete kansen liggen voor lokaal impactondernemerschap. Een focus op SDG's en mondiale ontwikkelingen is mooi en uitdagend, maar uiteindelijk gaat het ook gewoon om **echte lokale impact**, waarbij eenvoudige praktijk-voorbeelden en kerncijfers uit een project soms 100x meer vertellen dan relatief ingewikkelde en kleurrijke NEx en Social Handprint modellen.

8. Optimaliseer het hefboomeffect van publieke middelen

De markt voorziet gedeeltelijk in de bestaande kapitaalbehoefte. Het is daarom niet noodzakelijk de volledige financieringskloof te overbruggen met publieke middelen, omdat een slimme financiële instrumentatie cofinanciering van andere partijen kan losmaken via een hefboomeffect (zie bijlage B4). Hoewel het fonds nog verdere uitwerking behoeft, kunnen we op basis van de bevindingen uit paragraaf 3.4 stellen dat een **hefboomeffect** tussen 2,0 - 2,5 een reële verwachting is.

Voor het optimaliseren van het hefboomeffect dient niet alleen gekeken te worden naar cofinanciering bij reguliere financiers zoals banken, maar evengoed naar het aantrekken van bijdragen van private filantropische fondsen, die behoefte hebben aan een gedegen structuur om de continuïteit van de impactondernemingen te kunnen inschatten. Tijdens het onderzoek zijn overigens geen signalen opgevangen die pleiten voor een gedifferentieerde benaderingsnoodzaak. We adviseren vooralsnog uit te gaan van gelijke voorwaarden.

Voor de verantwoording van de Europese middelen volstaat het om de middelen eenmalig uit te geven. Vervolgens geldt tot 2037 een herbestedingsplicht en moet het geld aan hetzelfde doel worden besteed. De gemeente moet vervolgens **goede afspraken** maken wat er met die publieke middelen gebeurt, ook als het fonds in de toekomst mogelijk weer opgeheven wordt. Je moet bij de start afspraken maken dat resterende middelen weer terugvloeien naar de gemeente Utrecht. Dat betekent dat je een goede strategie uit moet zetten voor de langere termijn, inclusief een exit-strategie.

B1: Gespreksleidraad

Tijdens de gesprekken met impactondernemers hebben we onderstaande vragen als onderdeel van een gespreksleidraad als uitgangspunt genomen.

Algemeen

1. Wat is uw ambitie, welke doelen streeft u na met uw onderneming?
2. Wat is het profiel van uw organisatie (sector, aantal fte, scope activiteiten, doelgroepen)?
3. In hoeverre beschouwt u zichzelf als een sociaal ondernemer (of impactondernemer)?
4. Wat staat voor u voorop: *impact first* of *profit first*? Waar zit voor u het verschil?
5. Welke kansen en knelpunten ziet u voor sociaal ondernemers in Utrecht?

Sociaal ondernemerschap en toegang tot financiering

6. Heeft u eerder financiering gezocht en gekregen? Bent u van plan dit te doen?
7. Wat is het type investering waarvoor u financiering zoekt of zocht (bijvoorbeeld: werkkapitaal, huisvesting, machines en scholing).
8. Hoe verliep de zoektocht naar financiering en welke aanbieders heeft u overwogen? (Bijvoorbeeld: banken, institutionele beleggers, private beleggingsfondsen, business angels, etc.)
9. Wat waren uw ervaringen bij het aantrekken van financiering? Wat viel op, waar liep u tegenaan, wat verliep juist soepel?

Trends en ontwikkelingen

10. Is het in de afgelopen 5 tot 10 jaar makkelijker geworden voor sociaal ondernemers om aan financiering te komen, of juist moeilijker? Hoe komt dat volgens u?
11. Hoe kijkt u naar de toekomst. Wordt het makkelijker of juist moeilijker voor sociaal ondernemers om financiering te vinden voor investeringen?

Social Impact Fonds Utrecht

12. Kan een Utrechts Social Impact Fonds helpen om de toegang tot financiering te verbeteren?
13. Onder welke voorwaarden kan zo'n fonds slagen? Welke voorwaarden zijn wat u betreft cruciaal?
14. Hoe kan een Social Impact Fonds helpen om andere private en publieke financiers mee te krijgen? Welke voorwaarden passen daarbij?
15. Welke rol, activiteiten en mate van betrokkenheid verwacht u van de fondsmanager?
16. Welke concrete aandachtspunten zou u willen meegeven aan de gemeente Utrecht bij het oprichten van een Social Impact Fonds en waarom?

B2: Interviewlijst

Voor dit onderzoek spraken we met de volgende personen.

Naam	Functie/onderneming
Impact030	Jan van Veelen
Social Impact Factory Utrecht	Ivar Davids
Universiteit Utrecht	Niels Bosma
MVO Nederland (NEX-index)	Pieter van den Herik
Social EnterpriseNL	Stefan Panhuijsen
Katalys	Karel Rietdijk
Citydeal Sociaal Ondernemen	Edwin Teljeur
Labyrinth onderzoek & advies	Nathan Rozema
SIF-Rotterdam	Bart Meijs, Linda Boer
SIF-Den Haag	Pim Jansen
Rabofoundation	Ritu Geelhoed
Stadsmakersfonds	Jorien Ceelen
ROM Utrecht Region	Arjan van den Born & Edgard Creemers
Kwartiermakers Local Based Impact Fonds Utrecht (KplusV)	Bart Blokhuizen & Joost Vosmer
Energie-U	Jan Dirk Buining
De Koekfabriek	Arthur de Nerée
CupXchange	Chong Hu
The Colour Kitchen	Bartel Geleijnse
Macleasy	Maurits Riton Logtenberg

B3: Fondsen in Utrecht

In de stad Utrecht zijn er voor sociaal ondernemers **verschillende fondsen** beschikbaar die financiering kunnen bieden voor maatschappelijke, culturele, duurzame of sociale initiatieven. Of je nu als onderneming, stichting, vereniging of particulier een goed idee hebt voor de buurt, wijk of stad, er zijn uiteenlopende mogelijkheden om je plannen te realiseren met hulp van fondsen. Sommige fondsen bieden giften, anderen leningen.

Hieronder staat een aantal fondsen die actief zijn in de regio Utrecht en waar sociaal ondernemers terecht-kunnen voor een bijdrage. Let op: dit overzicht is **niet volledig, noch uitputtend**. Er zijn ook andere fondsen die relevante ondersteuning of financiering bieden, afhankelijk van het type project of doelgroep.

- Het **Ondernemersfonds Utrecht** ondersteunt collectieve initiatieven die bijdragen aan de economische ontwikkeling van de stad Utrecht. Het fonds wordt gefinancierd door een opslag op de onroerendezaakbelasting (OZB) voor niet-woningen. Ondernemers en vastgoedeigenaren kunnen gezamenlijk bepalen hoe de beschikbare middelen binnen hun gebied worden ingezet voor bijvoorbeeld promotie, beveiliging of evenementen.

- Het **K.F. Hein Fonds** ondersteunt projecten op het gebied van cultuur, maatschappelijk werk, podiumkunst, monumentenzorg, natuurbehoud en volksgezondheid in de provincie Utrecht. Organisaties zoals stichtingen, verenigingen en uitgevers kunnen een financiële bijdrage aanvragen voor projecten of eenmalige investeringen. Daarnaast kunnen ook particulieren met ideeën voor buurtinitiatieven bij het fonds terecht. Het fonds biedt niet alleen financiële ondersteuning, maar denkt ook mee over samenwerking en brengt waardevolle projecten onder de aandacht.

- Het **Initiatievenfonds** van de gemeente Utrecht is bedoeld voor iedereen die een goed plan heeft om zich vrijwillig in te zetten voor de buurt, de wijk of de stad Utrecht. Dit is ook mogelijk als particulier. Belangrijke voorwaarden zijn dat meerdere mensen enthousiast zijn over het idee en dat het initiatief bijdraagt aan het collectieve belang.

- De **Winter-Heijnsius Stichting** ondersteunt goede doelen in de gemeente Utrecht, met name eenmalige projecten en activiteiten die een maatschappelijk nuttig doel dienen. Projecten dienen te vallen binnen gebieden zoals jeugd- en jongerenwerk, ouderenzorg, noodhulp (via Stichting Noodhulp Utrecht), bestrijding van alcohol- en drugsmisbruik, bestrijding van werkloosheid, en de renovatie en conservering van sociaal-culturele gebouwen. Per gehonoreerde aanvraag varieert het bedrag doorgaans tussen € 1.500 en € 5.000.

- Het **VSBfonds** is een landelijk fonds dat maatschappelijke en culturele initiatieven ondersteunt. Het fonds streeft naar een inclusieve en creatieve samenleving waarin iedereen eerlijke kansen krijgt om zich te ontwikkelen en bij te dragen aan de maatschappij. Initiatieven op het gebied van Mens & Maatschappij en Kunst & Cultuur kunnen in aanmerking komen voor ondersteuning.

- **Katalys** (voorheen Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij – KNHM) versterkt in heel Nederland mensen met plannen voor hun omgeving. Dat kan van alles zijn: het aanleggen van een voedselbos of kleine speeltuin, het opzetten van een ontmoetingsruimte waar bewoners kunnen samenkomen en iets ondernemen of ontwikkeling van een kleine woonvoorziening zodat jongeren én ouderen in het dorp kunnen blijven. Focus ligt op vrijwillige ondersteuning, maar Katalys biedt ook financiering voor bijvoorbeeld aanschaf, renovatie of verduurzaming van vastgoed.

- Het **Elise Mathilde Fonds** ondersteunt non-profit instellingen die sociale, culturele of groene doelen nastreven, met als doel de maatschappelijke structuur in de regio's Rotterdam en Utrecht te versterken. De bedragen die toegekend worden variëren tussen € 500 en € 5.000 per project.

- **Voor je Stadsie** is het Utrechtse platform voor bewonersinitiatieven die de stad mooier, socialer, groener, cultureler en duurzamer willen maken. Het platform biedt ondersteuning bij het opzetten van crowdfunding-campagnes, zodat initiatiefnemers lokaal geld kunnen inzamelen en hun project onder de aandacht kunnen brengen. Er worden geen vaste bedragen toegekend; de hoogte van de financiering hangt af van de behaalde crowdfunding-resultaten.

- Via **KIEM** kunnen natuur- en duurzaamheidsinitiatieven met één aanvraag bij meerdere fondsen (zoals het Elise Mathilde Fonds, het K.F. Hein Fonds en het Prins Bernhard Cultuurfonds Utrecht) een bijdrage aanvragen. Er zijn verschillende aanvraagroutes met variërende bedragen per route.

- Het **Rabobank Utrecht Stimuleringsfonds** ondersteunt duurzame en maatschappelijke projecten en initiatieven die een positief effect hebben in de regio Utrecht (Utrecht, Nieuwegein, De Meern, Vleuten en Harmelen) en omstreken. Dit doen ze met geld, kennis en hun netwerk, speciaal voor duurzame en maatschappelijke projecten die impact maken. Een bijdrage tot €25.000 is mogelijk.

- Het **Cultuurfonds Utrecht** ondersteunt aanvragen voor evenementen, producties en andere projecten op het gebied van cultuur, natuur en wetenschap in de provincie Utrecht. Jaarlijks ondersteunt het fonds ruim 200 projecten en coördineert samen met gemeenten en vele vrijwilligers de jaarlijkse Anjeractie in de provincie Utrecht.